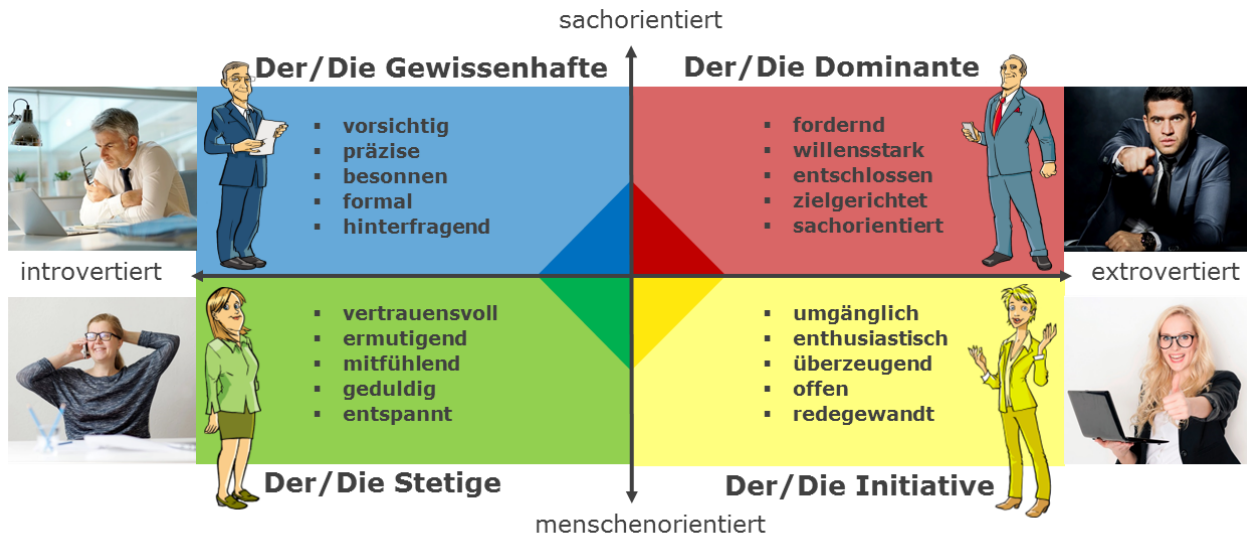


Kurz-Input: Mehrere der bekanntesten Persönlichkeitstypologien unterscheiden folgende Persönlichkeitstypen:

Die verschiedenen Persönlichkeitstypen  
nach DISG®, INSIGHTS MDI®, INSIGHTS Discovery® und AEC®-disc



Bilder von links oben nach rechts unten von : Fotolia 1 84259792, 1 08096224, 99282587, 39709854, und von INSIGHTS MI®

Jeder Persönlichkeitstyp ist in uns, nur unterschiedlich stark ausgeprägt. So gibt es Personen bei denen eine klare Dominanz vorliegt, während andere Personen zwei dominante Seiten in sich haben. Daraus ergibt sich:

1. **Rot-Dominanz**
2. **Rot-/Gelb-Dominanz**
3. **Gelb-Dominanz**
4. **Gelb-/Grün-Dominanz**
5. **Grün-Dominanz**
6. **Grün-/Blau**
7. **Blau-Dominanz**
8. **Blau-/Rot-Dominanz**

## Nun die zwei Fragen zur Selbstanalyse:

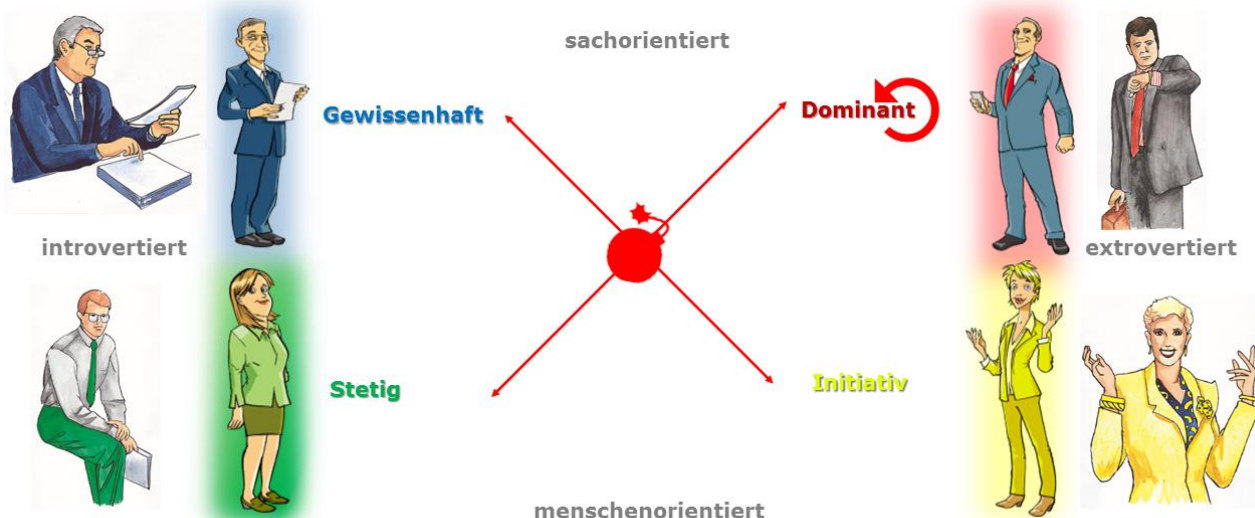
1. Wie verteilen sich Ihre Kunden in Prozent auf die 8 Gruppen? Es genügt eine grobe Einschätzung!  
Bitte tragen Sie es oben ein.
2. Welche Dominanz haben Sie selbst bzw. Ihre Verkäufer?

## Dieser Onlinekurs lohnt sich für Sie bzw. für Ihre Verkäufer:

1. wenn Sie sehr unterschiedliche Kundentypen haben (d.h. die Kundschaft verteilt sich relativ breit auf die 8 Gruppen)
2. wenn Sie selbst bzw. Ihre Verkäufer eine deutlich andere Persönlichkeitsstruktur als Ihre Kunden haben
3. wenn Sie verschiedene Persönlichkeitsstrukturen in Ihrem Freundeskreis, Familie, Kollegen oder Vorgesetzten haben

**Denn nur die Kommunikation zwischen gleichen Persönlichkeitsstrukturen ist problemlos, wobei zwei Rot-Dominanzen auch aneinander rasseln können, wenn sie miteinander konkurrieren. Besonders problematisch ist die Kommunikation zwischen folgenden Persönlichkeitsstrukturen.**

**Problematisch wird es, wenn Persönlichkeiten über Kreuz aufeinander treffen!**



Bilder von INSIGHTS MDI®