

Persönlichkeitsanalyse

Menschen verstehen. Zusammenarbeit stärken. Mit dem DISG-Modell.



Wer Menschen versteht, arbeitet erfolgreicher zusammen.

Unsere Persönlichkeitsanalysen helfen dabei, Verhaltensmuster, Kommunikationsstile und individuelle Potenziale besser zu verstehen. Durch moderne Analysemodelle schaffen wir die Grundlage für effektivere Zusammenarbeit, stärkere Führungskompetenzen und nachhaltigen Vertriebs Erfolg.

Dabei betrachten wir nicht nur Persönlichkeitstypen, sondern auch Motivation, Entscheidungsverhalten, Teamdynamiken und persönliche Stärken. So entstehen individuelle Handlungsempfehlungen, die sich direkt im beruflichen Alltag anwenden lassen.

Ob für Sales-Teams, Führungskräfte oder Recruiting-Prozesse – unsere Analysen liefern praxisnahe Erkenntnisse, die Menschen und Unternehmen erfolgreicher machen.

Das DISG-Modell – kurz erklärt

DISG (englisch: DISC) ist eines der weltweit etabliertesten Modelle zur Beschreibung von Verhaltens- und Kommunikationsstilen. Es ordnet Verhalten vier Grundtypen zu – die meisten Menschen sind eine Mischung aus mehreren. Wichtig: Es gibt kein „besser“ oder „schlechter“. Jeder Typ bringt eigene Stärken mit. Das Modell schafft vor allem eines: eine gemeinsame Sprache, um Unterschiede zu verstehen und zu nutzen.

D Dominant	Typisch: direkt, zielorientiert, entscheidungsfreudig, mag Tempo und Ergebnisse. Stärken: Treibt Dinge voran, übernimmt Verantwortung, bleibt unter Druck handlungsfähig.
I Initiativ	Typisch: kommunikativ, begeisterungsfähig, optimistisch, baut schnell Kontakte auf. Stärken: Gewinnt Menschen, schafft Stimmung, ist überzeugend im Gespräch.
S Stetig	Typisch: ruhig, verlässlich, teamorientiert, schätzt Stabilität und gute Beziehungen. Stärken: Hält Teams zusammen, hört zu, sorgt für Verlässlichkeit und Kontinuität.
G Gewissenhaft	Typisch: analytisch, genau, qualitätsbewusst, denkt in Fakten und Strukturen. Stärken: Sichert Qualität, durchdenkt Details, trifft fundierte Entscheidungen.

Was die Analyse euch bringt

- 1 Bessere Zusammenarbeit**
Teams verstehen, wie die anderen ticken – Reibung sinkt, Verständnis steigt. Außen- und Innendienst sprechen dieselbe Sprache.
- 2 Gezielte Entwicklung**
Jede:r erkennt die eigenen Stärken und Achsen für Wachstum – Grundlage für individuelle Förderung statt Gießkanne.
- 3 Erfolgreicher im Vertrieb**
Kommunikation, Überzeugungskraft und Kundenbeziehungen verbessern sich, wenn man den Gegenüber-Typ erkennt und sich darauf einstellt.
- 4 Treffsicheres Recruiting**
Im Auswahlprozess hilft die Analyse, Menschen und Rollen besser zueinander passend zu machen.

So läuft eine Analyse ab

- 1 Online-Fragebogen**
Die Teilnehmenden füllen einen kurzen, wissenschaftlich fundierten Fragebogen aus (ca. 15–20 Minuten).
- 2 Persönliche Auswertung**
Jede:r erhält ein individuelles Profil mit Stärken, Kommunikationsstil und Handlungsempfehlungen.
- 3 Feedback-Gespräch / Workshop**
Wir besprechen die Ergebnisse – einzeln oder im Team – und übersetzen sie in den Arbeitsalltag.
- 4 Transfer in die Praxis**
Konkrete Vereinbarungen fürs Team: Wie gehen wir künftig miteinander und mit Kunden um?

Informationen anfordern

Gern erstellen wir euch ein passendes Analyse-Paket für Team, Führung oder Recruiting – unverbindlich und auf eure Ziele abgestimmt.

closr. · Wertstraße 16 · 40549 Düsseldorf
E-Mail: info@getclosr.de · Tel.: 0211 / 76921411

Hinweis: DISG (DISC) ist ein Modell zur Beschreibung von Verhaltensstilen und keine medizinische oder psychologische Diagnostik. Inhalte und Umfang werden individuell abgestimmt; Details auf Anfrage.