

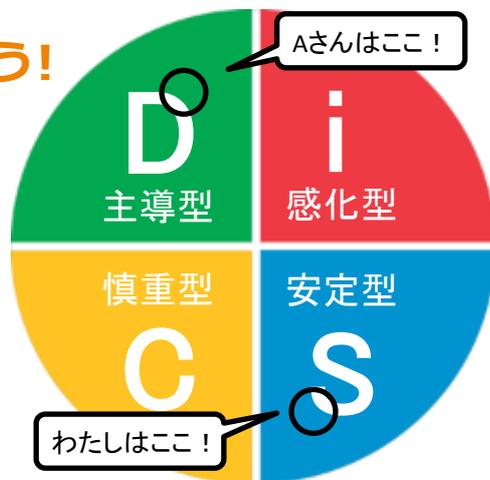


未来の働き方を リードしませんか？

DISCで会社の未来をデザインしましょう！

DISCとは、心理学者が提唱したコミュニケーション理論のことで、4つの行動特性のバランスで人の動機や欲求、その結果表れる行動を分析していくものです。

自己の強みと弱みを理解したうえで他者の理解も深め、相手の行動特性に応じたビジネスの人間関係構築、コミュニケーションの取り方のセンスを磨き、部下の指導や顧客対応に役立てることができます。能力を向上させるために調整可能な「行動」に焦点を当てていきます。



“わたし”と“Aさん”がうまくコミュニケーションを取る方法は？

DISCを受講するとこんな効果が期待できます！

メリット

1

一人ひとりの強みがわかる

従業員の強みと弱みを特定し、改善のため測定可能な指標の設定を行います。個人の成長を促進する要因を理解することで、キャリアを前進させるための完璧な道を示すことができます。

メリット

2

従業員の強みを活かせる

従業員の性格、仕事の態度、やる気を起こさせる要素を理解することで、組織の強みを最大限に発揮させることができます。また、それぞれに合ったコミュニケーション方法で従業員同士をつなぎ、社内の団結と活性化につなげることができます。

メリット

3

最適なチーム、最高のパフォーマンス

DISCのプラチナルールである「相手の性格スタイルに合わせて相手の望む接し方をする」を適用して、チームメンバーとの良好な関係を築き、発展させることができます。DISCの知識を応用して、互いに有益な改善の方向づけを行い、協力する姿勢を身に着けることができます。

メリット

4

顧客の心理を掴み、満足をもたらす

従業員が自社組織を信頼し、顧客を大切に思っていることを事前に知ることができます。カスタマーサポートチームをトレーニングして、コミュニケーションと行動分析のスキルを身に着けさせることで、さまざまなメリットを得ることができます。

