



TUPLAAMO

Oy TuloksenTuplausToimisto Ab

Extended DISC
Neljä ihmistyyppiä

Viimeksi

- ⊕ Ratkaisumyynti vs Oivallusmyynti
- ⊕ Erilaiset ostajatyypit
- ⊕ DISC-ihmistyypit

Mikä haastavinta myynnissä juuri nyt?



Compliance

Säännöt & Ohjeet



Submission

Vakaus



DISC



Dominance

Hallitseva



Inducement

Vaikuttaja

ATENA



THOMAS ERIKSON

IDIOOTIT YMPÄRILLÄNI

Kuinka ymmärtää muita ja itseään



ISBN: 9789523003217

Ilmestymisen: 8.4.2017

Alkuteos: Omgiven av idioter

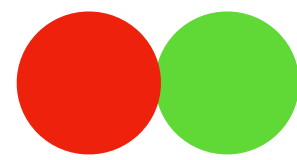
Suomentaja: Riie Heikkilä

<https://atena.fi/idioottien-ymparoima>

 **TUPLAAMO**



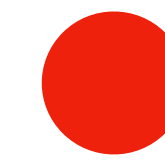
● DISC vs. Extended DISC ●



Tiedostettu käyttäytyminen

”Mitä minulta odotetaan”

Työrooli (odotukset)
Toivottu käyttäytyminen
Yrityksen kulttuuri
Muokattu käyttäytyminen
Vie energiaa

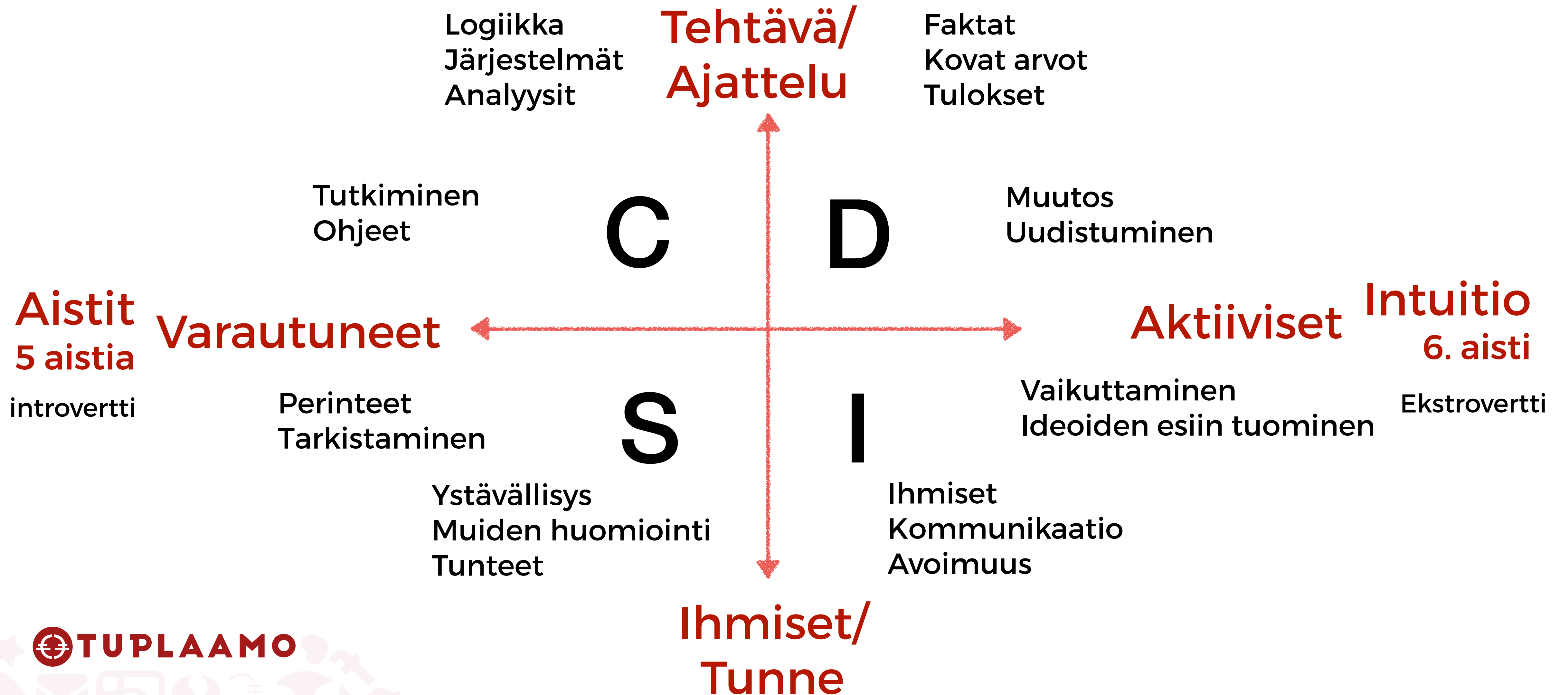


Tiedostamaton käyttäytyminen

”Selkäydin/Kulttuuriperimä”

Spontaani käytös
Paineen alainen käytös
Luontainen käytös
Stressitön käytös
Vähemmän energiaa

DISC-nelikenttämalli



Huomioi!

Yksikään tyyli ei ole toistaan parempi.

**Menestyjä tuntee itsensä hyvin ja kykenee
muokkaamaan käytöstään erilaisten ihmisten kanssa.**

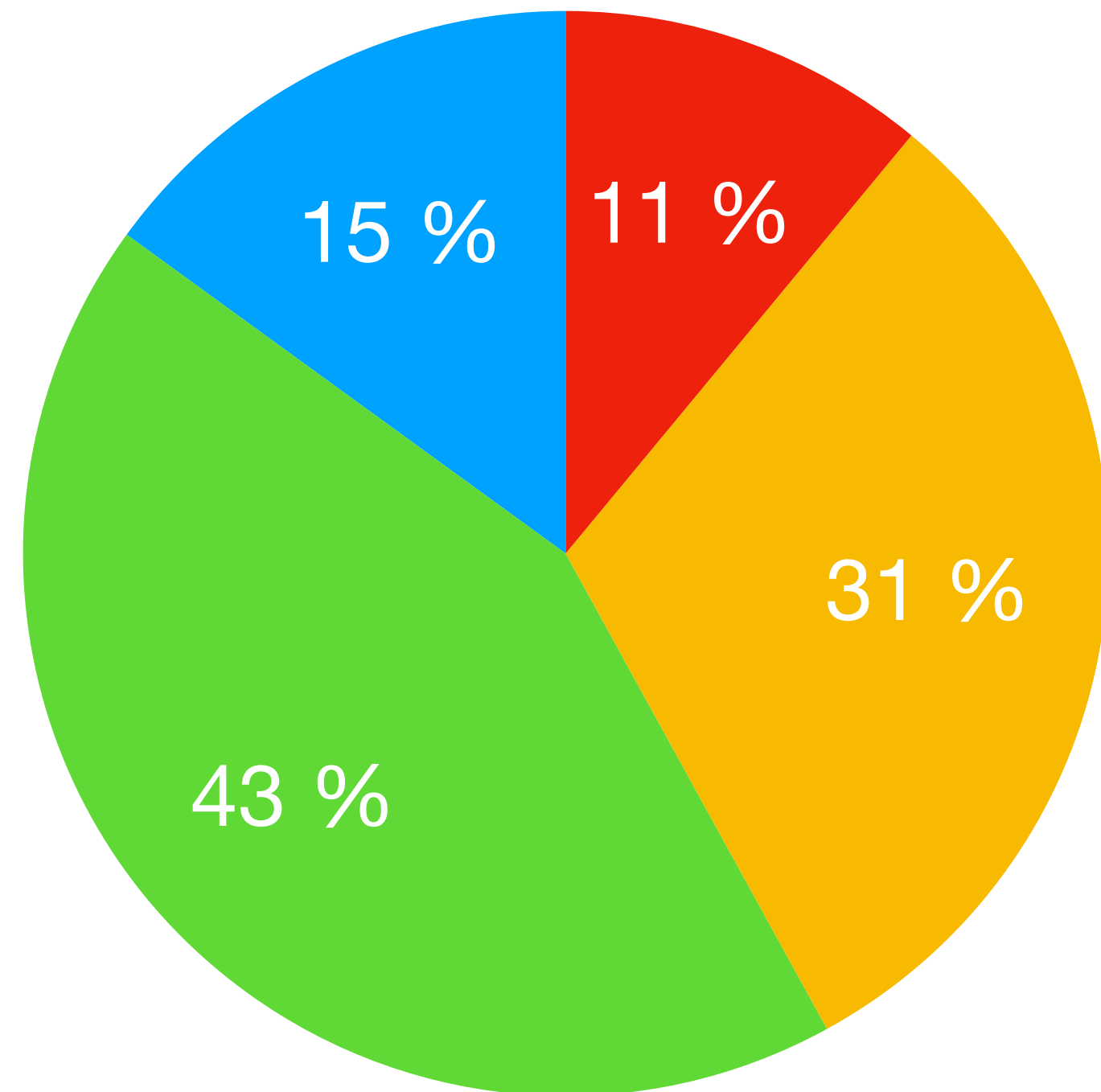


Suomen populaatio

Prosentuaalinen jakauma

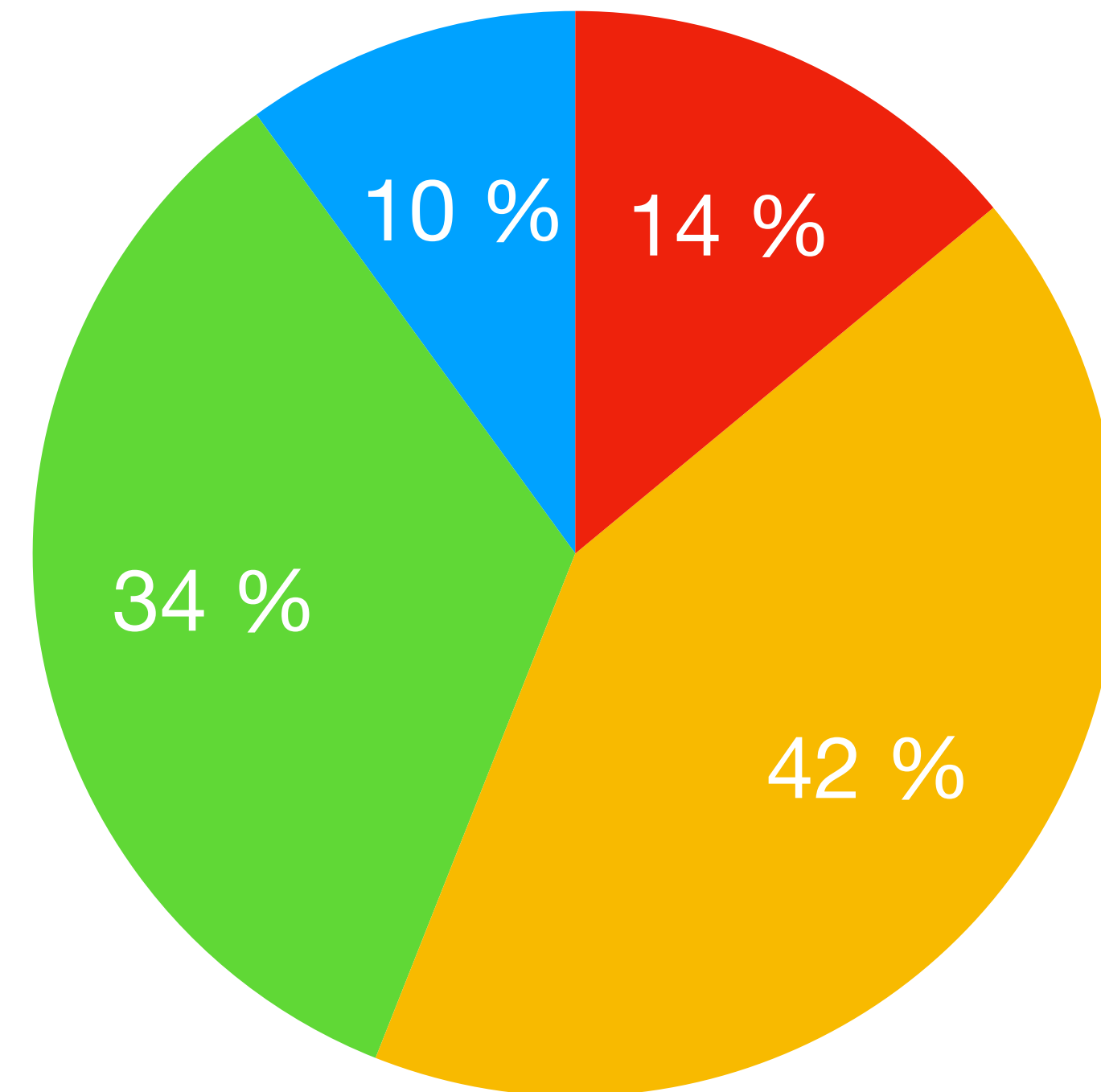
Aikuisväestö

● D ● I ● S ● C



Peruskoulun 9. ja lukion 3. lk

● D ● I ● S ● C



C-tyyli

Ihmisenä

- Tarkka
- Järjestelmällinen
- Kontrolloitu
- Harkitseva
- Perfektionisti
- Vetäytyvä

Työntekijänä

- Tarkat ohjeet
- Logiikka
- Prosessit

Asiakkaana

- Loputtomasti tietoa
- Älä yritä voittaa
- 347,58 €

”Miksi tämä toimii näin?”

”Jos sitä ei ole aikaa tehdä kunnolla,
kannattaako sitä tehdä ollenkaan”







C-tyyli – Kommunikointi

- 🕒 Arvostaa kirjallista kommunikointia, jossa huomioidaan kaikki yksityiskohdat
- 🕒 Sähköposti hyvä yhteydenpidossa
 - Siitä jää tarvittaessa todisteet myöhempää varten
- 🕒 Ei kerro mielipidettään asioista, joihin ei ole kunnolla tutustunut
- 🕒 Mielikysymys: Miksi?
 - Miksi tämä toimii näin?
 - Miksi prosessin tämä vaihe on tärkeä?



C-tyyli – painetilanteet

- ⊕ Muuttuu kriittiseksi ja yliharkitsevaksi
- ⊕ Keskittyy vain yksityiskohtiin ja pilkunviilaamiseen
- ⊕ Kyseenalaistaa kaiken
- ⊕ Muuttuu kriittiseksi, myös itseään kohtaan
- ⊕ Ylikiinnostunut asioiden syistä ja seurauksista
- ⊕ Vetäytyy, tulee etäiseksi



C-tyyli – onnistuminen

- ⊕ Keskittymällä täysin meneillään olevaan asiaan
- ⊕ Välttämällä harhapolulle joutumista
- ⊕ Keskittymällä suunnitteluun ja pitämällä kiinni aikatauluista
- ⊕ Huolehtimalla laadusta ja asioiden loppuunsaattamisesta
- ⊕ Syventymällä osaamiseen ja erikoistumalla omaan erikoisalaansa

C-tyyli – myyjänä

- Uskollinen asiakkaalle (Joskus jopa liian)
- Vähän tunnetta ja pysyy asiassa, korrekti
- Asiaan loogisesti, ei yliampuen
- Välittää PALJON tietoa ja materiaalia (faktat, tilastot) - Fakta nukuttaa
- Ei aina osaa yhdistää tuotetta ja hyötyä (esittelee puita, ei metsää)
- Ei lupaa sellaista mitä ei voi toimittaa
- Käsittelee jo kysytyt ja kysymättömät vastaväitteet
- Voi olla haaste kääntää vasta-väitteet hyödyiksi
- Yllätystilanteissa aikalisä



C-tyyli - Asiakkaana

Valmistautuminen myyjän tuloon

- ⊕ Odottaa täsmällisyyttä - pitää kiinni ajankäytöstä
- ⊕ Haluaa tietoja etukäteen
- ⊕ Valmistautunut tekemään muistiinpanoja
- ⊕ Haluaa päästä faktoilla niskan päälle



C-tyyli - Asiakkaana

Käyttäytyminen

- ⊕ Ei usein suoraa katsekontaktia
- ⊕ Vähäeleinen
- ⊕ Toiset etäällä
- ⊕ Kiireetön ja organisoitu tunnelma
- ⊕ Kohtelias ja diplomaattinen, ei riitele - Voi olla kylmän viileä, hiljaiset tauot
- ⊕ Haluaa tarkat perustelut, yksityiskohdat
- ⊕ Briljeeraa omalla spesialiteetillaan



C-tyyli – Asiakkaana

Kommunikointi

- Anna faktatietoa (paljon) - yksityiskohtaista, ominaisuudet
- Ole kärsivällinen, hidasta -Älä puhu henkilökohtaisuuksista
- Kontrolloi omaa toimintaasi- Älä painosta



Tunnista C-tyyli sähköpostista

Vastaanottaja: antti.asiakas@yritys.fi ▾

Kopio:

Piilokopio:

Aihe: Tapaaminen!

Lähettäjä: Pasi Rautio – pasi@tuplaamo.fi

Hyvää huomenta Antti.

Keskiviikon tapaaminen on meillä täällä toimistolla kello 10.15 kuten sovimme. Toivoisin sinun käyvän läpi ennen tapaamista vielä yrityksemme tilannekatsauksen sekä yhteenvedon, jonka koostin sinulle tänään. Kummatkin liitetiedostoina tässä viestissä.

Terveisin

Pasi Rautio



Pasi Rautio

Myyntikuiskaaja, markkinoinnin apumies

0400 300 385 • pasi@tuplaamo.fi • Oy

TuloksenTuplausToimisto Ab • Hatanpään valtatie 34 C, 33100

Tampere •



Mieti koko Applen ekosysteemiä, mitä, miten ja millaisia asioita hänelle pitää eritoten myyntivaiheessa viestiä?



C-tyyli – Asiakkaana

Ostohalu

- ⊕ Kaikkien lillukanvarsien jälkeen myyjän kysyttävä suoraan 'ostatko?'
- ⊕ Kysy toimintaehdoja / tarjousta, kun lopettaa kyselyn
- ⊕ Ostopäätös perustuu faktoihin



C-tyyli – päätöksenteko

- 🌀 Keskittyy faktapohjaisiin oikeisiin päätöksiin
- 🌀 Pyrkii kaikin keinoin välttämään virheitä
- 🌀 Päätöksenteko on tarkkaa ja täsmällistä
- 🌀 Harkitsee ja analysoi eri vaihtoehtoja, johon tarvitsee paljon yksityiskohtaista tietoa
- 🌀 Tämän vuoksi päätökset saattavat usein kestää kauan

S-tyyli

Ihmisenä

- Ystävällinen
- Perinteinen
- Harkitseva
- Rauhallinen
- Ujo

Työntekijänä

- Puurtaja
- Ohjeet
- Turvallisuus

Asiakkaana

- Yön yli
- Paljon tietoa
- 347.58 €

”Miten tämä tehdään?”
”Miten tämä vaikuttaa meihin?”

”Ehjää ei kannata korjata”









S-tyyli – kommunikointi

- Usein yhteen suuntaan
 - Hän kuuntelee kun muut puhuvat
- Kohteliasta
 - Vastaa kun kysytään
- Mieluiten kahden kesken
 - Ei yleensä nauti julkisesta esiintymisestä
- Rauhallinen luottamusta herättävä kuuntelija
- Suosikkikysymys on: ”Miten”
 - Miten tämä tehdään?
 - Miten tämä vaikuttaa meihin?



S-tyyli – painetilanteet

- ⊕ Muuttuu ylivarovaiseksi ja haluaa säilyttää nykytilanteen
- ⊕ Mukautuu muiden mielipiteisiin ja päätöksiin
- ⊕ Myöntyy turhan helposti ja asettaa muut itsensä edelle
- ⊕ Pyrkii itsepäisesti pitämään kiinni olemassa olevasta tilanteesta
- ⊕ Perustaa kaiken oikeudenmukaisuuteen ja riskien välttämiseen

S-tyyli – onnistuminen

- Suunnitelmallisuudella ja pitkäjänteisyydellä
- Harkiten liikkeelle, aloitettuaan onnistuu sinnikkyydellä
- Puurtamisella ja asioiden loppuunsaattamisella
- Luotettavuudella ja pitämällä antamansa lupaukset
- Ryhmätyöllä yhdessä muiden kanssa

S-tyyli – myyjänä

- Tarvitsee selkeät ohjeet
- Hakee luottamusta - kuuntelee asiakasta → asiaan rauhallisesti
- Suhtautuu maltillisesti tuotteeseen, ei myy ellei ole itse vakuuttunut
- Esittelee ratkaisun edut/puutteet tasapuolisesti -Katsoo asiakkaan näkökulmasta
- Etsii yhteistä näkökantaa -saattaa olla liian puolueeton
- Käsittelee huolellisesti kaikki vastaväitteet, tarpeettomatkin -saattaa hermostua tai harhautua asiasta
- Pitää jälkihoidosta ja tilausten perillemenon varmistamisesta
- Huolehtii omista asiakkaistaan ja pitää yhteyttä tasaisen säännöllisesti
- Rutiininomaista, joustamatonta -vähän innostuneisuutta ja eläytymistä
- Toimintaperiaatteiden läpikäynti



S-tyyli - Asiakkaana

Valmistautuminen myyjän tuloon

- ⊕ Paikalla hyvissä ajoin
- ⊕ On tutustunut lähettämääsi materiaaliin, valmiina lista 'kysymyksistä' (=epäilyistä)
- ⊕ Haluaa tietää minkälainen ihminen (persoona) on tulossa
- ⊕ Oman firman esittely



S-tyyli – Asiakkaana

Käyttäytyminen

- ⊕ Vastanottavainen, varovainen katse
- ⊕ Rauhallinen, ujo ja levollinen -saattaa vaikuttaa hitaalta
- ⊕ Ei innostu helposti, ei näytä innostustaan
- ⊕ Kyselee selvittääkseen asioita
- ⊕ Puhuu harkiten, nyökkäilee vaikkei olisikaan vielä 'myyty'- antaa myyjän puhua
- ⊕ Nojaa mielellään taaksepäin



S-tyyli - Asiakkaana

Kommunikointi

- ⊕ Hidasta esitystäsi
- ⊕ Rakenna luottamusta -keskity ihmisiin
- ⊕ Esittele asiat loogisesti -anna hänelle tarvitsemansa tiedot
- ⊕ Hae sitoutuminen pala palalta
- ⊕ Kuuntele tarkkaavaisesti
- ⊕ Ole vilpitön, älä dominoi

Tunnista S-tyyli sähköpostista

Vastaanottaja: antti.asiakas@yritys.fi ▾

Kopio:

Piilokopio:

Aihe: Tapaaminen

Lähettäjä: Pasi Rautio – pasi@tuplaamo.fi

Hei Antti,

Muistuttelin tapaamisestamme keskiviikkona, kello 10.15. Toivottavasti kaikki on vielä hyvin sen suhteen. Varasin meille kokoustilan ja kahvit. Voit helposti pysäköidä autosi paikalle 325.

Hyvää työpäivää.

Ystävällisin terveisin

Pasi



Pasi Rautio

Myyntikuiskaaja, markkinoinnin apumies

0400 300 385 • pasi@tuplaamo.fi • Oy

TuloksenTuplausToimisto Ab • Hatanpään valtatie 34 C, 33100

Mieti koko Applen ekosysteemiä, mitä, miten ja millaisia asioita hänelle pitää eritoten myyntivaiheessa viestiä?



S-tyyli – Asiakkaana

Ostohalu

- ⊕ Ei uskalla yksin päättää - Yön yli
- ⊕ Hakee useita vaihtoehtoja, vertailee
- ⊕ Pyytää yksilöityä ehdotusta / tarjousta
- ⊕ Ei ilmaise ostohaluaan – pitää nyhtää
- ⊕ Ottaa esimiehen mukaan
- ⊕ Ei vaihda toimittajaa herkästi



S-tyyli – päätöksenteko

- ⊕ Koetaan usein varovaiseksi ja hitaaksi päättäjäksi
- ⊕ Harkitsee päätösten vaikutusta muihin ja miten muut selviävät
- ⊕ Varmistaa, tarkistaa ja kysyy muiden mielipidettä ennen lopullista päätöstä
- ⊕ Kaipaa tukea ja referenssejä tehdäkseen mielestään parhaan päätöksen



I-tyyli

Ihmisenä

- Spontaani
- Energinen
- Innostuva
- Impulsiivinen
- Ystävällinen
- Sosiaalinen

Työntekijänä

- Tunnelma
- Kahvit ja pullat
- Uudistuminen
- Ryhmä

Asiakkaana

- Tunne
- Tunne
- Tunne

”Kuka tulee tapaamiseen?”
”Kuka on mukana?”

”Huomaatteko miten mukava olen”







I-tyyli – kommunikointi

- ⊕ Innostavasti ja mukaansa ottavasti
- ⊕ Puhuu paljon – ei kuitenkaan yksityiskohdista
- ⊕ Välttelee hankalia aiheita
- ⊕ Kiertelee ja kaartelee
- ⊕ Suosikkikysymys on ”Kuka”
 - Kuka tulee tapaamiseemme?
 - Kuka on mukana tässä?



I-tyyli -painetilanteet

- ☹️ Muuttuu sekavaksi, keskittyy vain ihmisiin ja hakee hyväksyntää
- ☹️ Unohtaa yksityiskohdat, tavoitteet ja tehtävät
- ☹️ Puhuu paljon ja pyrkii huolehtimaan kaikista
- ☹️ Voimakkaat tunnepohjaiset mielipiteet, joista pitää kiinni jääräpäisesti
- ☹️ Muut kokevat hänet huolimattomaksi ja impulsiiviseksi

I-tyyli – onnistuminen

- ⊕ Positiivisuudella, energisyydellä ja innostumisella
- ⊕ Avoimuuden, keskustelun ja uusien ideoiden lisäämisellä
- ⊕ Mukavilla ja positiivisilla ihmiskontakteilla
- ⊕ Muiden osallistamisella ja innostamisella uusiin asioihin



i-tyyli – myyjänä

- ④ Yhteydenpito epäsäännöllistä
- ④ Itse innostunut tuotteesta
- ④ Small talk -asiaan kaarrellen
- ④ Luo mielikuvia, fiilis tärkein – faktat sivuseikkana
- ④ Innostunut – voi ylimyydä
- ④ Korostaa ”ainutlaatuisuutta” ja uutuutta
- ④ Motivoi henkilötasolla, "miltäs tuntuu?", myyntisirkus
- ④ Lupaa paljon mutta ei aina hoida tehtävää loppuun asti
- ④ Voi yrittää puhua ympäri-pyöreillä vastauksilla itsensä ulos tilanteesta
- ④ Ei ehkä innostukseltaan tunnista vastaväitteitä tai niiden todellista sisältöä
- ④ Ottaa helposti itseensä

i-tyyli – Asiakkaana

Valmistautuminen myyjän tuloon

- ⊕ Ei ole valmistautunut, voinut unohtaa
- ⊕ Saattaa olla myöhässä
- ⊕ Tarjoilut ”kaffet ja pullat”
- ⊕ Odotukset korkealla
- ⊕ Sovittu ajankäyttö saattaa muuttua kesken kaiken suuntaan tai toiseen



i-tyyli – Asiakkaana

Käyttäytyminen

- ☉ Hymyilevä, avoin katse, suoraan silmiin, seuraa katsettasi säännöllisesti
- ☉ Tulee lähelle, koskettelee
- ☉ Sosiaalista kanssakäymistä
- ☉ Avoin, puhuu paljon -saattaa estää asiaan pääsemistä
- ☉ Paljon käsien ja vartalon liikkumista
- ☉ Vaikuttaa impulsiiviselta, hyperinnokas



i-tyyli – Asiakkaana

Kommunikointi

- 🌀 Ole kaveri, huomioi hänet – anna hänelle tunnustusta
- 🌀 Varaa aikaa jutusteluun -Anna hänen puhua
- 🌀 Älä puhu häntä vastaan
- 🌀 Puhu ihmisistä ja tuntemuksista
- 🌀 Muista jälkiseuranta
- 🌀 Mene lähelle



Tunnista I-tyyli sähköpostista

Vastaanottaja: antti.asiakas@yritys.fi ▾

Kopio:

Piilokopio:

Aihe: Tapaaminen!

Lähettäjä: Pasi Rautio – pasi@tuplaamo.fi

Heippa Antti!

Miten menee?

Joko laskukausi tuli aloitettua? Minä olin viikonloppuna kumpanakin päivänä rinteessä. Aloitin sitten kauteni kunnan pannuilla. Kylki mustana ja laskuhousuissa vekki :) Olisi hienoa, jos ehtisit tänä talvena taas mukaan rinteeseen. Ehtisikö keskivikkona aamupäivällä kymppin jälkeen istumaan alas hetkeksi. Tsekattais kevättä läpi. Liitetiedostona meidän markkinoinnin ajatuksia.

Liukkaita laskuja

Pasi



Pasi Rautio

Myyntikuiskaaja, markkinoinnin apumies

0400 300 385 • pasi@tuplaamo.fi • Oy

Vastaanottaja: antti.asiakas@yritys.fi ▾

Kopio:

Piilokopio:

Aihe: Tapaaminen!

Lähettäjä: Pasi Rautio – pasi@tuplaamo.fi

Oho, unohdin laittaa liitetiedoston.

Pasi



Pasi Rautio

Myyntikuiskaaja, markkinoinnin apumies

0400 300 385 • pasi@tuplaamo.fi • Oy

TuloksenTuplausToimisto Ab • Hatanpään v.

Tampere •

<http://pasirautio.fi> | <http://tuplaamo.fi>

Mieti koko Applen ekosysteemiä, mitä, miten ja millaisia asioita hänelle pitää eritoten myyntivaiheessa viestiä?



i-tyyli - Asiakkaana

Ostohalu

- Ilmaisee selvästi tunteella ja innolla, "me pääsimme hyvään ratkaisuun"
- Näyttää ilmeillään fiiliksensä
- Jos ei hyvä fiilis tai jokin epäilyttää, esittää ikäviä kysymyksiä
- Selittelee jos ei osta, syy muualla kuin hänessä



I-tyyli – päätöksenteko

- ⊕ Melko nopeaa
- ⊕ Ei kiinnostunut yksityiskohdista tai taustatiedoista
- ⊕ Päätökset perustuvat intuitioon ja tunteeseen
- ⊕ Ajattelee muita päätöksissään
- ⊕ Tekee mielellään ”suosittuja” ja myönteisiä päätöksiä
- ⊕ Optimistinen näkemys lopputuloksista

D-tyyli

Ihmisenä

- Suora
- Päätäväinen
- Hallitseva
- Kilpailullinen
- Kontrollloiva

Työntekijänä

- Tavoitteet
- Tekeminen
- Nopeat päätökset

Asiakkaana

- Nopea
- Älä kilpaile
- 350 €

”Mitä minä siitä saan?”

”Mitä lopputuloksena?”

”Minun tapani on se oikea”







D-tyyli – kommunikointi

- ⊕ Usein yhteen suuntaan
 - Hän puhuu, olettaa muiden kuuntelevan
- ⊕ Esittää usein oman näkemyksensä faktana
 - Ei siitä tarvitse keskustella
- ⊕ Voi vaikuttaa tyyneeltä
- ⊕ Kärsimätön kuuntelija
 - Keskeyttää helposti
- ⊕ Suosikkikysymys on ”Mitä?”
 - Mitä syntyy lopputuloksena?
 - Mitä minä siitä saan?



D-tyyli – painetilanteet

- ⊕ Paineen alla keskittyy asiaan ja saattaa unohtaa muut ihmiset
- ⊕ Muut voivat kokea hänet aggressiiviseksi, tylyksi ja tönkeäksi
- ⊕ Muuttuu kärsimättömäksi ja dominoivaksi
- ⊕ Lopettaa kuuntelun ja keskittyy asiaan ja lopputulokseen
- ⊕ Ei huomaa oman käyttäytymisensä vaikutusta muihin ihmisiin

D-tyyli onnistuminen

- ⌘ Päätäväisyydellä, riskien ottamisella
- ⌘ Keskittymällä kokonaisuuteen, tavoitteisiin ja tuloksiin
- ⌘ Tarttumalla ripeästi toimeen
- ⌘ Pitämällä muut liikkeellä
- ⌘ Menemällä rohkeasti uusiin tilanteisiin
- ⌘ Kommunikoimalla selkeästi oman mielipiteensä



D-tyyli – myyjänä

- ⊕ Päämäärähakuinen – telaketjutyyli, jämäkkä, kilpailullinen
- ⊕ Suoraan asiaan, lyhyesti -voi olla liian nopea
- ⊕ Dominoi keskustelua
- ⊕ Keskittyy tuotteen vahvuuksiin – Korostaa hyötyä
- ⊕ Voi vähätellä vastaväitteitä, voi muuttua puolustavaksi tai ylireagoida
- ⊕ Ohittaa sujuvasti, vaatii perusteluja jos noteeraa
- ⊕ Negatiivinen mitätöinti –Ei kuuntele, aggressiivinen
- ⊕ Suuret linjat ei pikkutarkkoja yksityiskohtia
- ⊕ Ei pidä jälkihoidosta, hoitaa vain jos johtaa jatkotilauksiin - Ei ylläpidä kontaktia



D-tyyli – Asiakkaana

Valmistautuminen myyjän tuloon

- ⊕ Riippuu siitä kuinka tärkeäksi kokee myyjän
- ⊕ Viimehetken 'rallinuotit', lähes olematonta
- ⊕ Jotain tärkeämpää voi tulla tilalle viimehetkellä



D-tyyli – Asiakkaana

Käyttäytyminen

- ⊕ Vakaa silmäkontakti –'mittaa silmillään'
- ⊕ Raju kättely
- ⊕ Etäisyys
- ⊕ Nojaa eteenpäin
- ⊕ Kiireinen vaikutelma, kärsimätön, tyly
- ⊕ Keskeyttää, pyrkii ohjaamaan, selkeät kannanotot
- ⊕ Hänelle ei myydä – hän ostaa



D-tyyli – Asiakkaana

Kommunikointi

- Ole suora
- Anna vaihtoehtoja
- Varmista, että hän voittaa – Nauti “taistelusta”
- Älä tunteile, älä dominoi -Ole eri mieltä vain faktoista
- Toimi ripeästi, hän päättää nopeasti



Tunnista D-tyyli sähköpostista

Vastaanottaja: antti.asiakas@yritys.fi ▾

Kopio:

Piilokopio:

Aihe: Tapaaminen

Lähettäjä: Pasi Rautio – pasi@tuplaamo.fi

Tapaaminen huomenna kello 10.15. ÄLÄ MYÖHÄSTY

P|



Mieti koko Applen ekosysteemiä, mitä, miten ja millaisia asioita hänelle pitää eritoten myyntivaiheessa viestiä?

D-tyyli – Asiakkaana

Ostohalu

- ☉ Kyllä tai ei
- ☉ Ei anna selitellä
- ☉ Tehnyt päätöksen etukäteen tai tekee sen hyvin alussa
- ☉ Sanoo suoraan

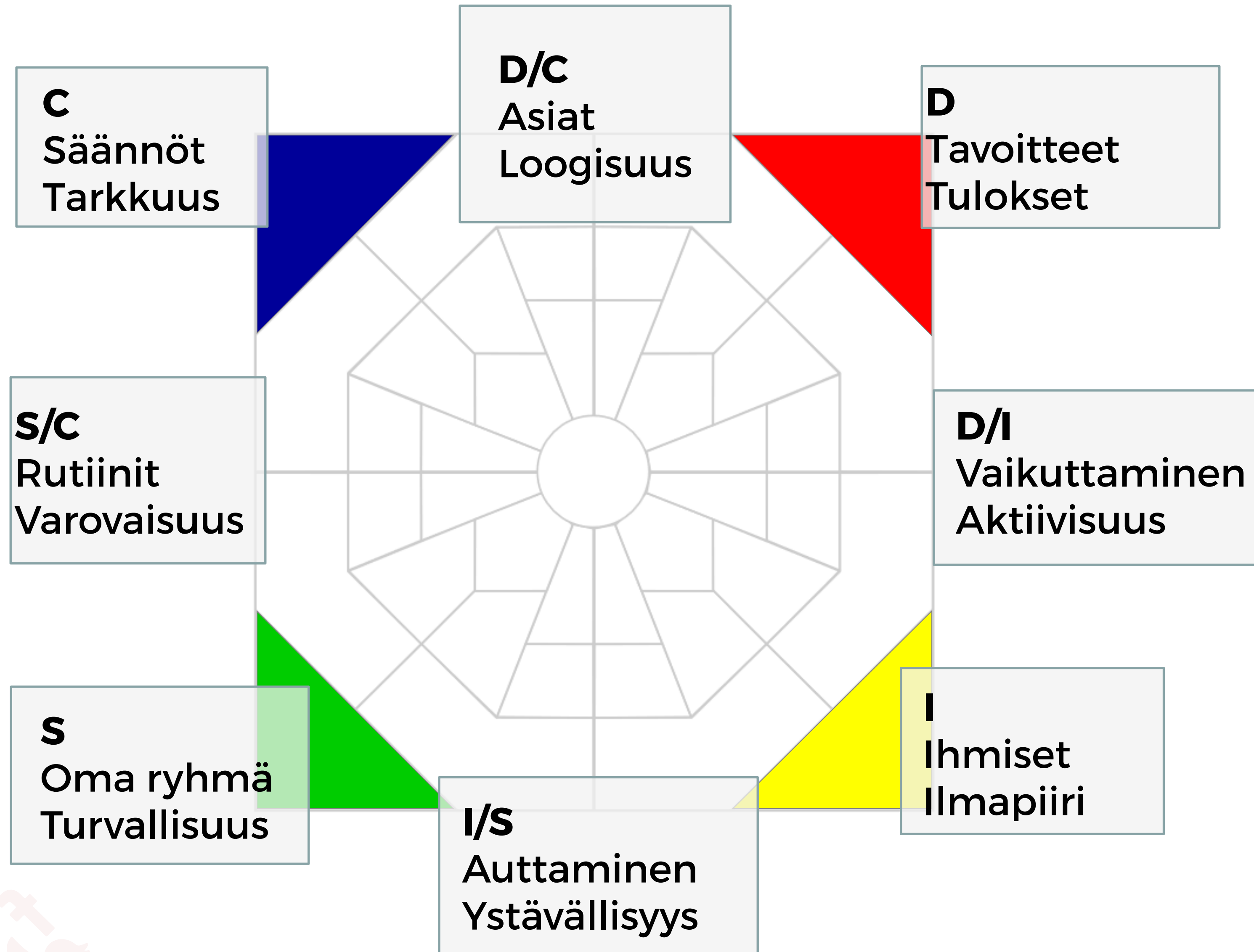


D-tyyli – päätöksenteko

- ⊕ Nopea ja itsenäinen päättäjä
- ⊕ Ei tarvitse kaikkia yksityiskohtia nopeiden päätösten pohjaksi
- ⊕ Tekee riskipäätöksiä
- ⊕ Jos päätös on väärä niin tehdään uusi päätös
- ⊕ Tavoitteen saavuttaminen on tärkeintä



Extended DISC Timantti



Päätöksenteko

C

Pohjaa päätöksensä tietoon.
Harkitsee ja analysoi eri vaihtoehdot.
Tarkistaa yksityiskohdat

D/C

Keskittyy asioihin
Kaipaa perustaksi faktaa ja laskee panoksen suhdetta tuottoon.

D

Nopea päättäjä
Sitoutuu päätöksiin, kun pääsee vaikuttamaan.
Kaipaa vaihtoehtoja.
Haluaa nähdä tuloksen

S/C

Pureutuu teknisiin ratkaisuihin.
Kaipaa käytännön ratkaisuja.

D/I

Innostunut uusista asioista ja erilaisuuksien kokeilemisesta.
Edelläkävijä.

S

Harkitseva ja varovainen päättäjä.
Pitäytyy perinteisissä ratkaisuissa.
Vältä painostamista

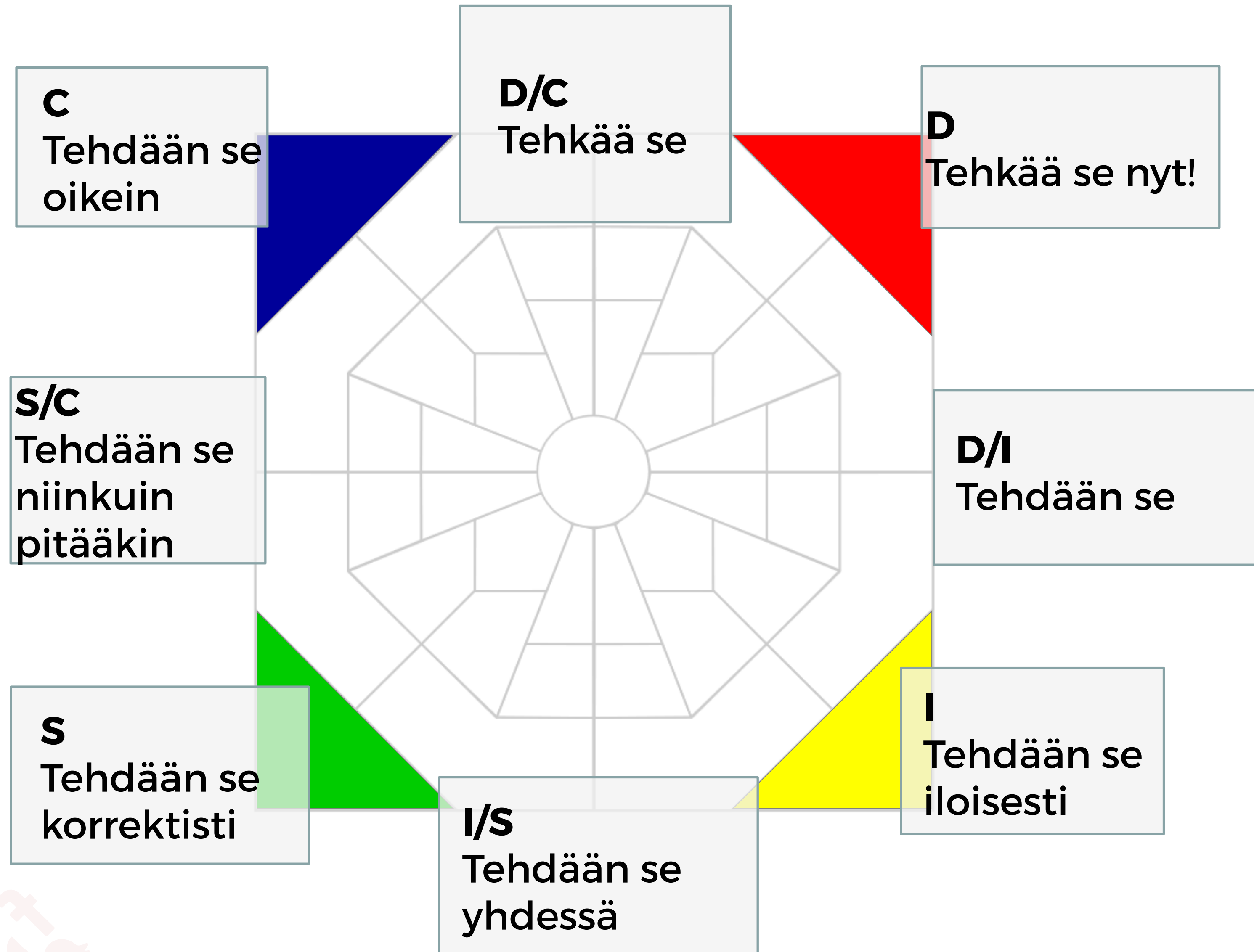
I/S

Varovainen, kiltti päättäjä.
Keskittyy ihmisiin ja positiiviseen ratkaisuun

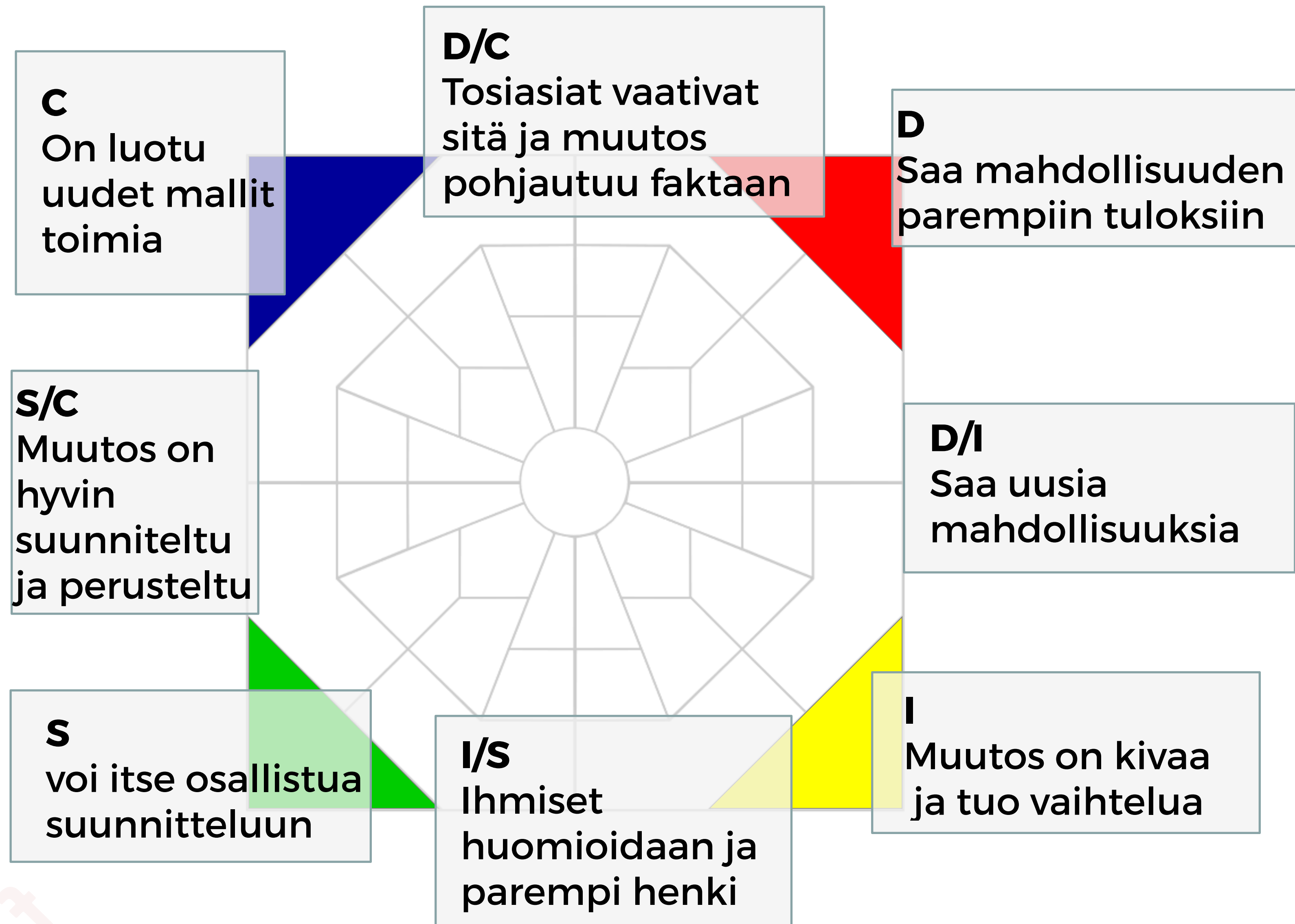
I

Innostuu nopeasti.
Tekee päätökset tunteen pohjalta.
Ei ole kiinnostunut yksityiskohdista

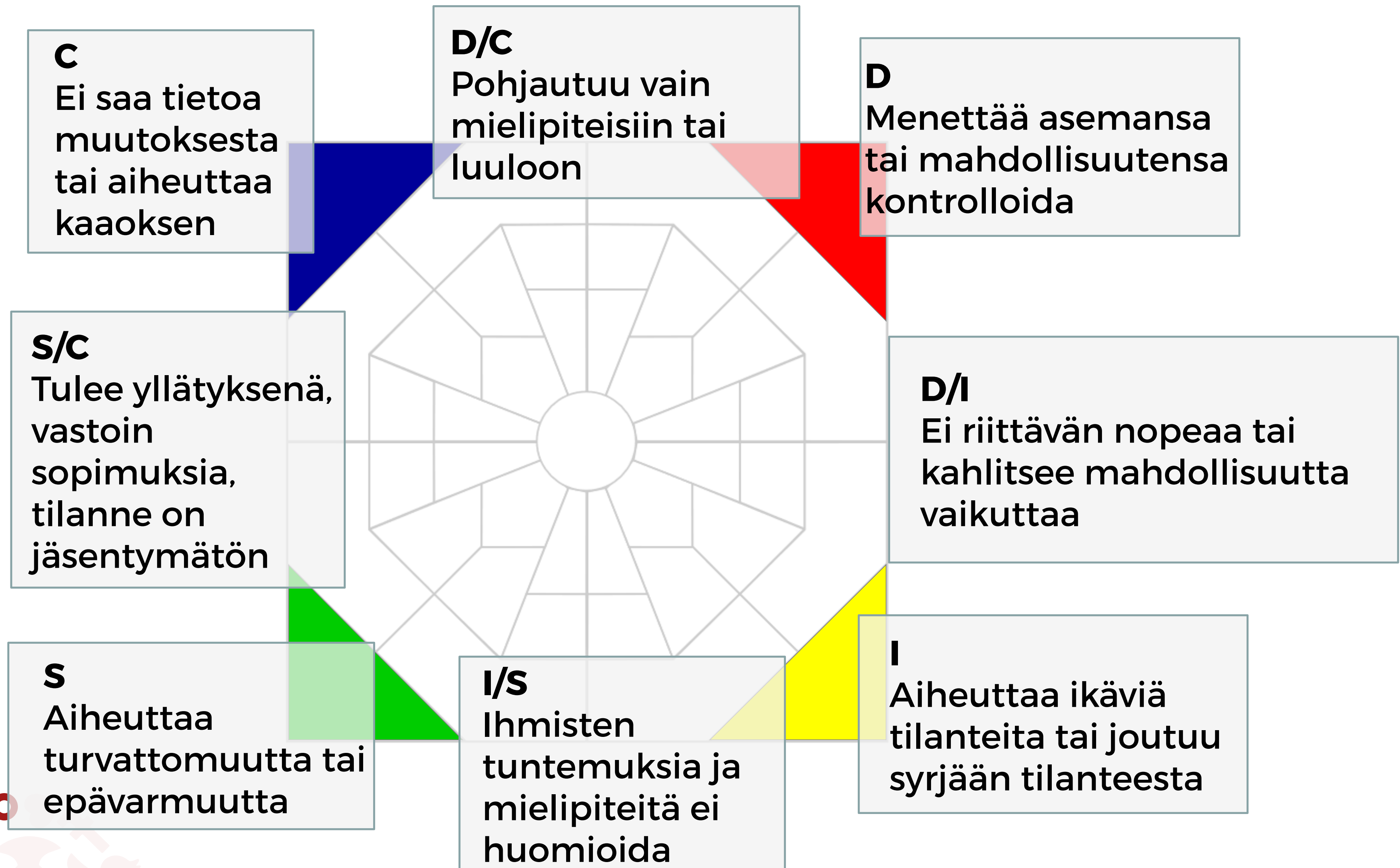
Extended DISC Timantti



Kokee muutoksen positiivisena jos...



Kokee muutoksen negatiivisena jos...



Extended DISC-analyysi

- 🕒 Osto Tuplaamon putiikista
- 🕒 Saat kyselylinkin
- 🕒 Vastaaminen vie 15-20 min
- 🕒 Vastattuasi sovitaan purkusessio verkossa (30 min.)
- 🕒 Saat itsellesi työkirjan (pdf)
- 🕒 Lisäkoulutusvideot

Kysymys 4 / 24

E	V	
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hyväntahtoinen, miellyttävä
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Huolellinen, varovainen
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Päätäväinen, horjumaton
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Vakuuttava, innostava

E = Kuvaa sinua eniten

V = Kuvaa sinua vähiten

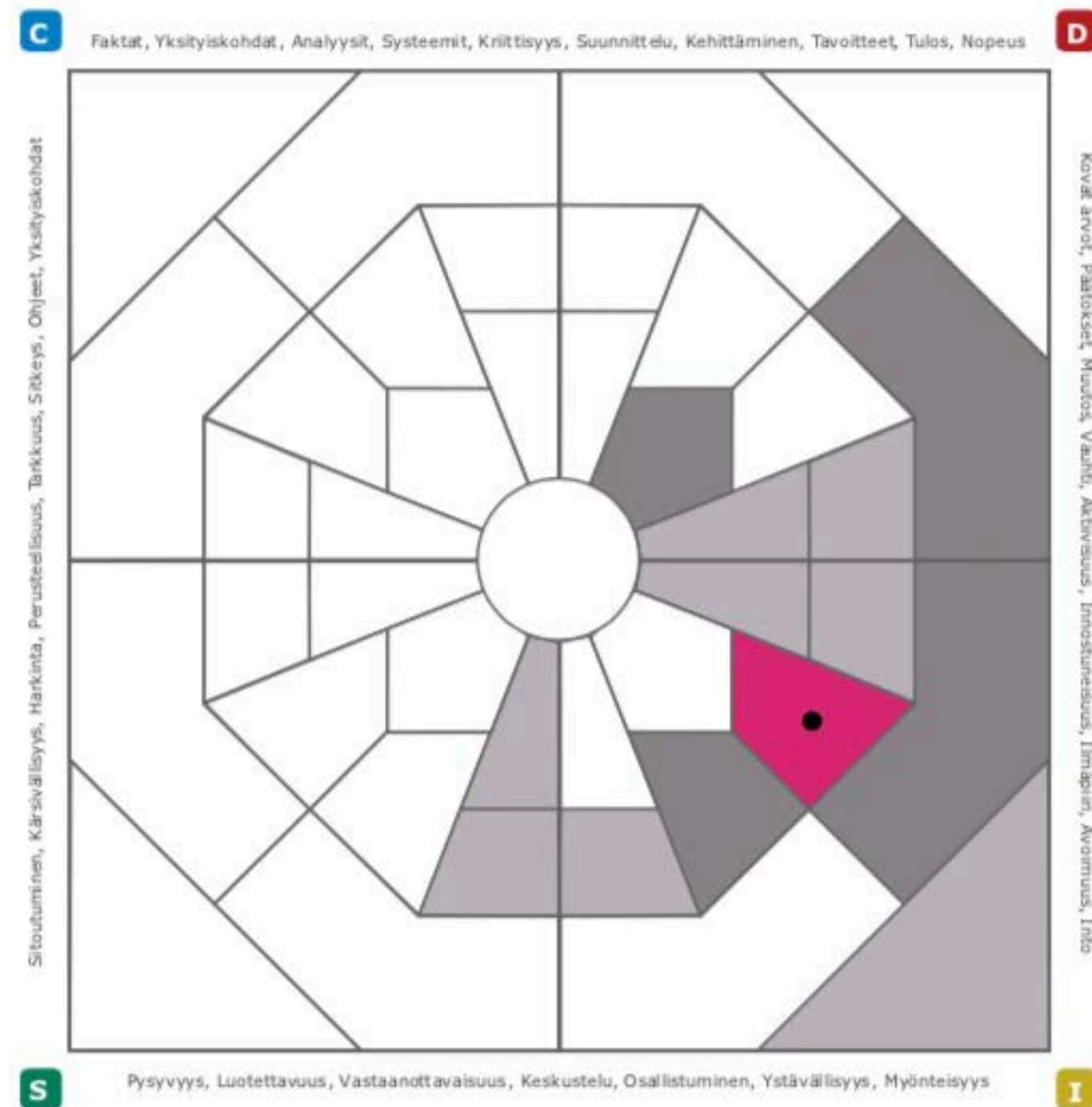
Seuraava

Luontainen mukavuusalue

Luontaisella mukavuusalueella tummin varjostus kuvaa henkilön kaikkein luontaisinta toimintatapaa. Vaaleammalla varjostetut alueet havainnollistavat muita hänelle ominaisia toimintatapoja.

Kokonaan varjostamaton alue kuvaa niitä toimintatapoja, joilla toimittaessa kuluu enemmän energiaa, koska ne eivät ole niin luontaisia.

Mitä kauemmas tummimmalta alueelta joutuu siirtymään, sitä enemmän energiaa menestyminen vaatii.



Odotuksia esimiestä kohtaan

Tällaisella henkilöllä pitäisi olla esimies, joka osaa sekä pysähtyä paikalleen että myös viedä asioita päämäärätietoisesti eteenpäin. Esimiehen on pystyttävä kuuntelemaan, puhumaan myös muista kuin työasioista ja olemaan henkilö, jonka luokse on mukava mennä. Esimiehen on myös ajoittain saatava tähän ihmiseen hieman lisää puhtia, erityisesti uusien tehtävien aloittamisessa silloin, kun Sam itse on asioista hieman eri mieltä.

Kehittymiskohteita

Henkilölle tyypillisiä reaktioita painetilanteessa tai kun hän ei kontrolloi omaa toimintatapaansa.

- Tekee epätarkkoja arvioita
- Toimii pintapuolisesti
- Antaa tunteiden vaikuttaa itseensä
- Pyrkii liiaksi miellyttämään
- Ei toimi suorasti
- Ei aina paljasta todellista mielipidettään
- On suosionkipeä
- Viettää liikaa aikaa ihmisten kanssa
- Tekee epätarkkuusvirheitä
- Katsoo hieman liikaa itseensä
- Innostuu ilman tilanneanalyysia
- Haluaa väkisin säilyttää kaveripiirin

Motivaatiotekijät

Nämä asiat saavat henkilön innostumaan ja tuntemaan olonsa kotoisaksi.

- Hyvä ja elävä ystäväpiiri
- Positiivinen ja innostunut ilmapiiri
- Vapaasti suoritettavat vastuut
- Ihmiset, jotka lähtevät helposti mukaan
- Avoimuus kommunikoinnissa
- Vapaus pikkutarkoista tehtävistä
- Mahdollisuus olla mukana
- Vapaa keskustelu
- Lennokkaat ajatukset ja niiden toteutus
- Oman mielipiteen vieminen eteenpäin
- Uudet mahdollisuudet
- Myönteinen tapa viedä asioita eteenpäin

Erilaiset raportit

- 🌀 Yksilöraportti
- 🌀 Minä yrittäjänä
- 🌀 Minä myyjänä
- 🌀 Minä esimiehenä
- 🌀 Minä johtajana
- 🌀 Ryhmäraportit
- 🌀 Rekrytointi



Miten ostat

- € tuplaamo.fi/putiikki 370€ (sis. alv. 24%)
- € Analyysin purku verkkotapaamisessa (30 min) 1-3 viikon sisällä
- € Saat itsellesi analyysin tulokset ja työkirjan itsesi kehittämiseen sähköisessä muodossa (pdf.)
- € Videokoulutus taitojen syventämiseen
- € Lisäraportit 0€ (ei sisällä purkua)



Tilaa Pasi keikalle

HINNAT

Kaikki puheenvuorot ovat saman hintaisia. Hintaan vaikuttaa se, minkä mittaisen puheenvuoron haluat ja missä tapahtuma pidetään. Tässä hinnasto:

Alue	0,5 - 3 tuntia	3 - 6 tuntia
Suur-Tampere (alle 200 km Tampereelta)	2480 €	3980 €
Etä-Tampere (201 - 400 km Tampereelta)	2780 €	4680 €
Kauko-Tampere (yli 400 km Tampereelta)	3180 €	5280 €
Webinaari:	1980 €	

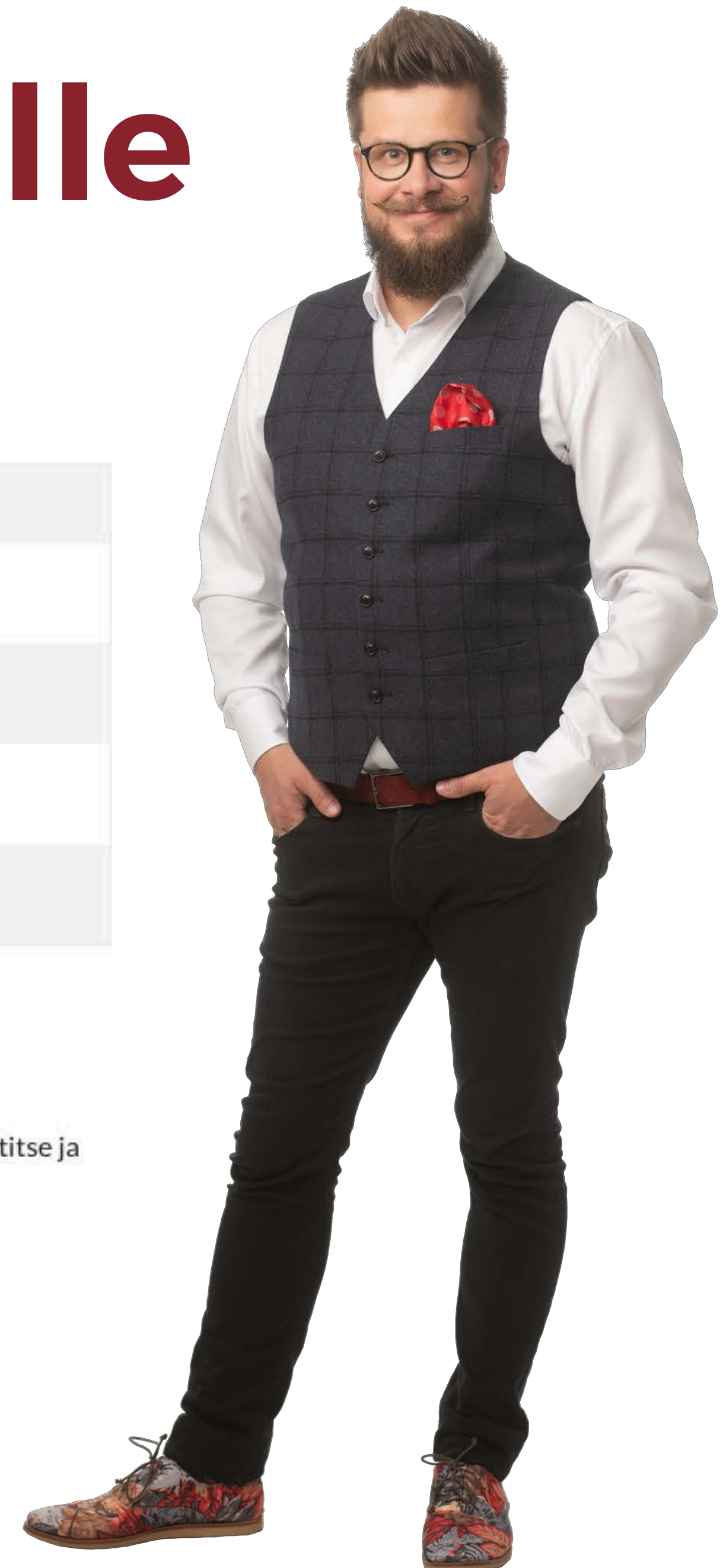
Mikäli tapahtumasi on lauantaina, hintaan lisätään lauantailisä, 500 €. Kaikkiin hintoihin lisätään alv 24 %.

NÄIN TILAAAT

Tilaaminen on helppoa. Valitse puheenvuoro ja soita Pasille: 0400 300 385. Saat sähköpostiisi selkeän tarjouksen, jonka hyväksyt sähköpostitse ja homma on sillä selvä. Voit myös lähettää tilauksen/tarjouspyynnön suoraan sähköpostilla: pasi@tuplaamo.fi.

Jos et ole varma mikä puheenvuoro sopisi tilaisuuteesi, autan valinnassa mielelläni. Soita minulle, niin etsitään paras ratkaisu tarpeeseesi.

Tässä kuvaukset tarjolla olevista puheenvuoroista ja hieman makupaloja siitä, mitä saat tilatessasi minut puhumaan.



Pieru tuulikaapissa

Ja 49 vinkkiä myyjälle.

Tuttujen kesken Pieru on työkalu jokaisen myyjän arkeen. Se auttaa pitämään tärkeät asiat mielessä ja toimii tukena myyntityön kehittämisessä.

19,90€

(Hinta sisältää alv:n 10%)



tuplaamo.fi/putiikki

Markkinointi-iltamat -koulutus, videotaltiointi

Saat massiivisen paketin
markkinointitietoutta lähes
3 tunnin videon muodossa!

47 €

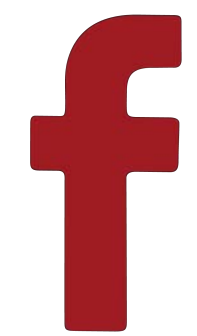
(Hinta sisältää alv:n 10%)



€ TUPLAAMO

tuplaamo.fi/putiikki

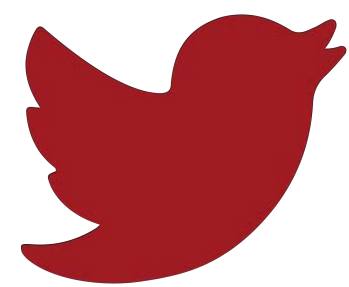
Täältä meidät löytää!



facebook.com/tuplaamo



youtube.com/tuplaamo



twitter.com/tuplaamo

TuplaPasi

JukkaL



instagram.com/tuplaamo



slideshare.net/tuplapasi



Pasi Rautio

Jukka Lahti

Oy TuloksenTuplausToimisto Ab

