

常见问题解答

EVERYTHING DiSC[®] SALES 概念

- *Everything DiSC[®] Sales* 与 DiSC[®] 之间的关系？
- *Everything DiSC Sales* 测评是否有效且可靠？
- 你们如何确定销售优先性？
- *Everything DiSC Sales* 将帮助我理解我的客户，以及我自己的销售类型？
- 什么是客户互动图示？
- 为什么我的一些反馈似乎与我对自己的DiSC[®] 类型的了解相矛盾？
- 我如何能更深入地了解 *Everything DiSC Sales* 相关的背景信息和概念？

EVERYTHING DiSC SALES 引导课程

- 组织机构是否需要事先了解 DiSC[®] 才能使用 *Everything DiSC Sales*？
- 如果测试者已经做过另一个 *Everything DiSC[®]* 应用的测评呢？
- 我应该为引导 *Everything DiSC Sales* 规划多少课时？
- 我能将此培训用于完整团队和非完整团队吗？
- *Everything DiSC Sales* 培训能否在虚拟环境中进行？

EVERYTHING DiSC SALES[®] 概念

Everything DiSC[®] Sales 与 DiSC[®] 之间的关系？

Everything DiSC[®] 测评报告通常提供某个具体关注领域的叙述性反馈，例如同事间互动，管理和激励员工，或者领导一个团队。由于销售角色的广泛应用，*Everything DiSC[®] Sales* 反馈的关注点也是多目的性的。不仅向你提供你自己通常销售方式的具体信息，还帮助你在所有销售情景中识别和理解客户的购买类型。在坚持所有 DiSC[®] 类型具有同等价值这一基本原则的前提下，*Everything DiSC Sales* 帮助你缩小在销售方面的未知领域，以便你基于每个客户自己的行为 and 沟通偏好，与他们快速地建立有意义的联系。

Everything DiSC Sales 测评是否有效且可靠？

是的。事实上，我们只发布已经超越我们严格的检测标准、并在通过了我们的迭代设计流程后被证明有效的 Everything DiSC 产品。*Everything DiSC Sales* 是 Everything DiSC 产品线中一系列测评中的一个。该测评建立在 DiSC 40 多年的研究和知识之上。关于有效性和可靠性的具体信息，在 *Everything DiSC Research Report* 和 *the Everything DiSC Research Manual (英文版)* 中提供。

你们如何确定销售优先性？

首先，我们使用已有的 DiSC 模型研究来导出不同 DiSC 类型的销售人员的优先性。接下来，我们收集数据来评估这些假设。由此开发出 Everything DiSC Sales 优先性模型。然后，我们请销售人员就不同的销售任务对于在那个角色中的人来说，他们认为有多重要进行评估。*Everything DiSC Sales* 模型精确地反映了现实生活中的销售环境，并且对于理解各种销售的方法十分有用。更多信息在 *Everything DiSC Research Report* 和 *the Everything DiSC Research Manual (英文版)* 中提供。

Everything DiSC Sales 将帮助我理解我的客户，以及我自己的销售类型？

是的。*Everything DiSC Sales* 方案以帮助销售人员探索他们自己的销售优势和挑战开始。然后，*Everything DiSC Sales* 方案，包括跟进报告，提供对于客户购买类型的深入探讨，以及如何识别人们基于他们的 DiSC 类型可能表现出的通常的行为模式。你将学习识别客户的购买类型，并学习通过调整你的销售方式以满足特定客户的需求来快速地建立与这些人的有意义的联系。

什么是客户互动图示？

客户互动图示是在你完成你的 *Everything DiSC[®] Sales* 测评报告之后提供的一个补充工具。这些图示可以让你将所学到的 DiSC[®] 相关知识运用到具体客户身上。考虑一个具体的人，通过几个简短的问题，你将确定他们可能的 DiSC 类型。这将会生成一个客户互动图示，这个图示将基于你的 DiSC 类型与他们的 DiSC 类型之间的关系，为你提供用于向那个具体的人销售的提示和策略。客户互动图示在 MyEverythingDiSC 中提供，这是 Everything DiSC[®] 独享的、我们首创的学习门户网站。

为什么我的一些反馈似乎与我对自己的 DiSC[®] 类型的了解相矛盾？

有时，一个人的报告和叙述性反馈似乎与他们所属 DiSC[®] 类型的典型特征不一致。例如，我们知道同属于 D 类型的两个人并不是完全相同的。这是因为 D 类型是多维度的，因此，包含相互关联但又各自独立的元素，例如：言辞强有力、直接了当和意志坚定。有时，一个人可能只表现出三个特征中的两个，但仍然被划分为 D 类型。而不属于某个 DiSC 类型典型特征的非预期行为或优先性则帮助反映出一个人独特性格的深度。Everything DiSC[®] 引导员补充报告可以帮助你识别这些非预期行为，并且所有的 Everything DiSC 测评报告都配有此报告。

我如何能更深入地了解 Everything DiSC® Sales 相关的背景信息和概念？

诸如研究报告、教练提示和工具等资源，请参见 *Everything DiSC® Sales* 引导工具箱（USB）中的“辅助材料”文件夹中的“*Everything DiSC Sales Help*”和“资源”两个链接。此外，你还可以在 *Everything DiSC Research Manual*（英文）中找到详细信息。我们全新、首创的学习平台 MyEverythingDiSC 也会提供许多深入学习 Everything DiSC 模型相关研究和理论的机会。在这里，你将找到在日常持续使用和学习 DiSC 的方式。关于如何访问 MyEverythingDiSC 的详细信息，请询问你的授权合作伙伴或客户经理。

EVERYTHING DiSC SALES® 引导材料

组织机构是否需要事先了解 DiSC 才能使用 Everything DiSC Sales？

不用。*Everything DiSC Sales* 测评报告的前几页会提供 DiSC® 概述以及专门针对测试者 DiSC 类型的描述。这些页面提供足够用于理解一个人的自然倾向如何影响他们的销售优先性的基础知识。Everything DiSC Sales 引导工具箱也会有涉及 DiSC 模型的基本元素的部分，所以测试者将获得他们需要的、理解 *Everything DiSC Sales* 测评报告中更深入的话题的基础知识。

如果测试者已经做过另一个 Everything DiSC® 应用的测评呢？

如果测试者已经完成了一个 Everything DiSC® 的测评，你可以使用 DiSC® 基础测评部分的得分为同一个人创建 Sales 测评。要创建一个测评，请在 EPIC 中找到该测试者已有的 Everything DiSC 记录，并按照提示使用该数据创建另一份测评。因为 Sales 有一些独特的题目和与之相关的行为优先性，测试者仍需要回答一些题目才能获得他们的 Sales 测评报告。详情请参见 EPIC Help 和教程。有关详细信息，请参见 EPIC 帮助和教程。

我应该为引导 Everything DiSC® Sales 规划多少课时？

Everything DiSC Sales 引导课程包含六个时长为 50 分钟的模块。课程用时取决于团队规模，以及团队和双人的讨论。我们不建议引导员尝试在一天的课程中教授全部六个模块。除了要考虑团队规模和必要的讨论的影响外，引导员还应考虑到学员所需要的处理大量信息的过程。经测试，我们发现确保积极而具有启发性的提升销售能力的体验，两天是最佳的。鉴于模块的设计，销售引导课程还可以采用系列研讨会的形式，将每个模块作为一场单独的研讨会进行。

我能将此培训用于完整团队和非完整团队吗？

可以。虽然这个培训项目主要用于帮助个人探索他们自己在与他人共事和沟通中的优势和挑战；但 *Everything DiSC Sales* 引导课程中的活动也有助于揭示完整销售团队内部沟通的模式和见解。用于完整团队时，你有机会在讨论中将学员的新见解上升到组织层面，从而丰富这个培训项目。

Everything DiSC Sales 培训能否在虚拟环境中进行？

可以。然而，在你考虑如何将 *Everything DiSC Sales* 调整到虚拟环境时，不要低估这个培训所激发出的交流的力量，这是深入探索的主要载体。因此，请务必将你的网络研讨会设计成最大程度地使用互动工具。将课堂规模限制为 15-20 名学员，也有助于在虚拟环境中引导有意义的交流。