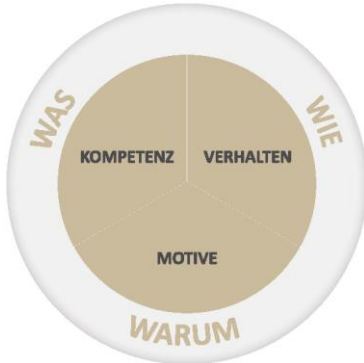


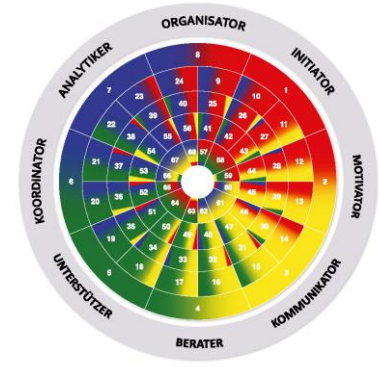
AEC®-Disc Potenzialanalyse

In der Persönlichkeitsentwicklung, beim Job-Design oder bei der Rekrutierung sind drei wesentliche Persönlichkeitsbereiche zu betrachten:

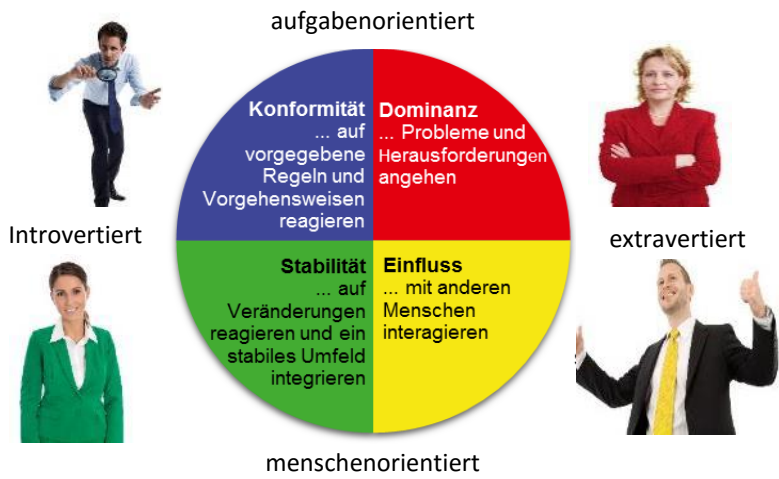
- **Kompetenzen:** Das sind Ihre Fähigkeiten, die Leistungen abhängig von Ihren Anstrengungen ermöglichen. Das ist Ihr fachliches, methodisches, soziales und personales Können.
- **Beobachtbares Verhalten:** Ihre Emotionen, Aktivierung und Aufmerksamkeit (Temperament). Das ist die Art und Weise, wie Sie Ihr Können umsetzen und wie Sie dabei wirken.
- **Motive und Interessen:** Ihr zielgerichtetes Handeln und Verhalten, Ihre Beweggründe.



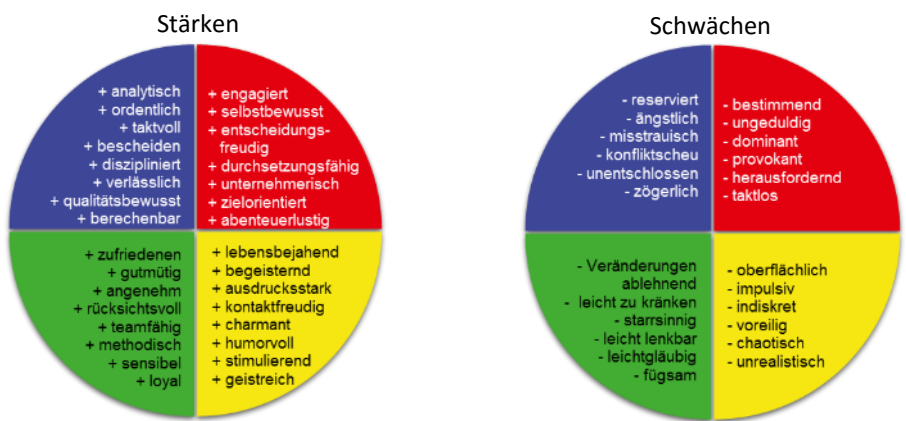
WIE: Der Bereich Verhalten umschreibt, wie Sie sich verhalten. Darunter fallen Ihre unmittelbar beobachtbaren Handlungen, die Art und Weise wie Sie agieren und reagieren (Ihr Temperament).
WARUM: Die Motive klären darüber auf, warum Sie sich so verhalten, wie Sie sich verhalten. Dies sind Bereiche, die vor allem durch die Erziehung zustande kommen (Werte, Normen, Überzeugungen).
WAS steht für all Ihre Kompetenzen, die Sie erlernt haben, Ihre Kenntnisse, Fähigkeiten, Fertigkeiten oder Erfahrungen in einer bestimmten Umgebung.



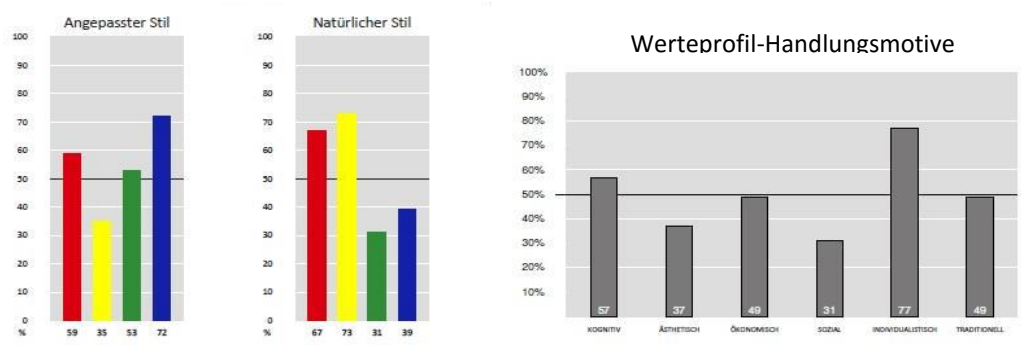
Die AEC®-Disc Methode analysiert, wie Sie mit Ihrem Umfeld interagieren



Die Stärken und Schwächen der verschiedenen Verhaltenspräferenzen



Das persönliche Verhaltens- und Werteprofil



Praxis: AEC®-Disc Potenzialanalyse

1. Ihre allgemeinen Eigenschaften

- Detaillierte Typenbeschreibung
- Typische Verhaltensmerkmale

2. Ihre Talente

- Stärken und Qualitäten
- In Bezug auf die Arbeitswelt

3. Ihre Kommunikation

- Was sollten andere vermeiden
- Was sollten Sie vermehrt beachten

4. Verbesserungswürdige Bereiche

- Mögliche unproduktive Neigungen
- Worauf sollte Ihr Typ mehr achten

5. Ihr Verhaltensprofil

- Das natürliche Profil zeigt Ihren Kern, das private „Ich“
- Der angepasste Stil zeigt Ihr öffentliches „Ich“
- Was ist Ihre Dynamik in Ihrer Persönlichkeitsentwicklung

6. Ihre Indikatoren

- 16 Indikatoren zeigen Ihre Verhaltensausrägungen sowohl im natürlichen als auch angepassten Stil

7. Ihr Typ/Stil auf dem AEC-Disc Rad

- Jeder Mensch ist einzigartig
- Farbausprägungen über 50% sind auf dem Farbenrad sichtbar

8. Ihr Führungs- und Vertriebsstil

- Wie verhalten Sie sich als Führungskraft
- Wie verhalten Sie sich in einer Verkaufsfunktion

9. Ihre Handlungsmotive

- Ausprägung Kognitiv-Ästhetisch
- Ausprägung Ökonomisch-Sozial
- Ausprägung Individualist-Traditiona-list

10. Ihre Werte und Farben

- Wie beeinflussen Ihre Farben Ihre Werte und umgekehrt

Stärken Sie Ihre Handlungsflexibilität mit markettraining

