

Das Unternehmen

„Immer etwas Besonderes“ lautet der Slogan vom familiengeführten **Autohaus Nauen in Meerbusch** mit den Marken Audi, Volkswagen und Volkswagen Nutzfahrzeuge. Das Unternehmen wurde vor über 60 Jahren gegründet und vermarktet knapp 3000 Fahrzeuge im Jahr. Mit **über 120 Mitarbeitern** hebt sich das Autohaus durch eine persönlichkeitsorientierte Unternehmenskultur vom Wettbewerb ab.

In welchem Umfeld setzen Sie DiSG® ein? Seit wann?

Seit meiner DiSG®-Trainerzertifizierung im Jahr **2012** habe ich DiSG® im Unternehmen implementiert. Wir setzen das Profil in der **Personalentwicklung** ein, insbesondere in den Bereichen **Führung, Kommunikation, Teamentwicklung und Vertrieb**. Der Erfolg eines jeden Unternehmens hängt wesentlich davon ab, ob **Mitarbeiter ihre Stärken optimal einsetzen** und wie Menschen miteinander interagieren.

Wem würden Sie DiSG® empfehlen?

Jedem, der in **zwischenmenschlichen Beziehungen** steht! Sei es beruflich oder privat. Als Führungskraft ist das **Verständnis der eigenen Persönlichkeit** ein Muss. Die Auswertung des DiSG® Profils hilft dabei, sich selbst besser zu verstehen. Nur wer sich der eigenen Stärken und Schwächen bewusst ist, wird auch andere Menschen **besser begreifen und führen** können.

Warum ist DiSG® ein Mehrwert für den Einzelnen, das Team, das Unternehmen?

DiSG® hilft jedem Einzelnen, dem Team und dem Unternehmen, Verhalten zu verstehen und eine spürbar bessere Kommunikation aufzubauen. Überall stehen wir in Beziehungen, die es zu gestalten gilt. **Erfolg** hängt im Wesentlichen davon ab, ob wir unsere **Stärken optimal entwickeln** und einsetzen können und mit unterschiedlichen Menschen und Situationen umgehen können. Erfolgreiche Teams setzen sich oftmals aus **verschiedenen Persönlichkeiten** zusammen.

Wie sind Ihre Erfahrungen und was sind die großen Pluspunkte von DiSG®?

DiSG® verbessert die **interne Kommunikation** untereinander, sowie die Kommunikation gegenüber dem Kunden. Mit dem Verstehen des DiSG®-Modells lernt sich jeder einzelne Mitarbeiter nicht nur selbst besser kennen, sondern verbessert zugleich die eigene **Menschenkenntnis** und kann sein **Handeln gegenüber Kollegen und Kunden anpassen**. Eine **persönlichkeitsorientierte Beratung** ist heute zu Tage wichtiger denn je zuvor. Es ist elementar, die unterschiedlichen **Kaufbedürfnisse** verschiedener Kunden zu erkennen. Während beispielsweise ein Kunde mit hohen G-Ausprägungen eher wissen möchte, warum die Investition eines Fahrzeuges eine **logische** Investition ist und das Beratungsgespräch eher sachlich bleibt, wird das Beratungsgespräch mit einem potenziellen Kunden mit einer hohen I-Ausprägung eher **emotional** sein. Hier zählt vielmehr, wer das Fahrzeug nutzt sowie die Meinungen anderer. Dafür muss der Kunde keinen Fragebogen ausfüllen! Im Laufe des **Coachings** erkennen Verkäufer Verhaltensausprägungen des Gegenübers und lernen damit umzugehen.

Anna Nauen wurde 2012 bei YouMagnus zur DiSG®-Trainerin zertifiziert. Heute ist sie Geschäftsführerin des Autohauses Nauen in Meerbusch und setzt DiSG® dort sehr erfolgreich als Personalentwicklungstool ein.

Mehr zu Anna Nauen unter www.autohaus-nauen.de.
Und mehr zu DiSG® bei uns:

YouMagnus AG
Hohenstaufenring 43-45
50674 Köln

www.YouMagnus.de
www.DiSG-Modell.de
info@YouMagnus.de

+49 0221 99 555 10 33

