



工具箱用户指南

WILEY

介绍 *Everything DiSC® Sales*

最深入的、可轻松定制的基于DiSC®的销售培训解决方案。

*Everything DiSC® Sales*能够通过帮助你解读客户、调整方法以及达成更多交易来提高你的销售效率。

线上包括哪些内容？

*Everything DiSC Sales*测评报告
(前期测评)

*Everything DiSC*客户互动图示
(培训后加强)

*Everything DiSC Sales*引导员补充报告
(跟进工具)

盒子内有哪些内容？

用于引导成功的培训课程所需的一切。



查找这个图标以了解你可以如何便捷地定制*Everything DiSC Sales*，以创建一个专属于你的组织的培训解决方案。

引导材料

Everything DiSC® Sales 引导课程由三部分组成，每个部分都包括微软Word版本的引导员指南和学员讲义。第二部分还包括嵌入了视频的PowerPoint®文件。

第一部分：了解你的DiSC®销售类型

活动：介绍你的*Everything DiSC® Sales*测评报告

活动：DiSC—你的圆点、阴影区域、优先性展示了你的类型

活动：你的优势及面临的挑战

活动：模拟求职面试

第二部分：识别、理解客户购买类型

活动：理解客户期望及定位

活动：客户定位游戏

活动：驱动客户的优先性

活动：在图示上标示客户

活动：客户期望

第三部分：针对客户的购买类型来调整自己的销售类型

活动：适应你的客户

活动：制定行动方案

EVERYTHING DiSC® SALES



引导员指南、PowerPoint®演示以及学员讲义可以按原样进行使用，也可以进行修改以满足你的需求。

适合任何时间框架（一小时至全天）。

如需获取说明，请参阅“*How to Customize the Facilitation Materials*”（位于www.everythingdisc.com/help）。

辅助材料

该*Everything DiSC® Sales*辅助材料文件夹中包含在线帮助和在线资源的链接。

Everything DiSC® Sales视频

Everything DiSC® Sales中包含以下视频。

客户定位

(8个小片段)

展示了分别代表着八种不同DiSC购买类型的片段。



客户优先性访谈

(8个小片段)

客户讨论Everything DiSC Sales图示上八个优先性的重要性。



使用*Everything DiSC® Sales*的三个步骤

步骤1：准备并分配前期工作

*Everything DiSC® Sales*测评报告包含通过经研究验证的在线测评而生成25页个性化的、专门针对销售的信息。

发送 *Everything DiSC Sales* 测评链接，请在

<https://admin.inscape-epic.com>上登录您的EPIC账户并点击Manage Reports。如需获取说明，请参阅“How to Assign Everything DiSC Prewrite”（位于www.everythingdisc.com/help）。

若您没有EPIC账户，请联系您的*Everything DiSC*授权合作伙伴获取协助。



可删除或重新编排页面，自定义报告标题或打印选定部分，以满足你的需求。

如需获取说明，请参阅“How to Tailor Everything DiSC Profiles”（位于www.everythingdisc.com/help）。

步骤2：准备并完成引导课程

将*Everything DiSC® Sales* 小U盘插入电脑USB端口，然后打开引导材料文件夹。

选择你的课程所需的培训材料。



创建并保存定制的解决方案至你的小U盘中。

如需获取说明，请参阅“*How to Customize the Facilitation Materials*”以及“*How to Customize Using Video*”（位于 www.everythingdisc.com/help）。

步骤3：提供培训后加强

个性化的在线*Everything DiSC*客户互动图示可与*Everything DiSC Sales*测评报告结合使用，使学到的知识转化为实际的客户。

注册你的软件

注册你的产品以接收免费的技术支持以及及时的产品更新通知。

访问www.register.everythingdisc.com。

根据提示输入序列号和其他必要信息。

记录位于下方的注册ID和/或打印注册确认。

产品注册 ID : _____