

## Das H.D.I. – Training durch Sebastian G. Renner

Sich selbst verstehen

Den Anderen erkennen

Erfolgreicher kommunizieren

Mehr verkaufen

Und wertvolles Know-How

zur Teambildung erlernen

## Das H.D.I. Modell

Unsere Denkweisen bestimmen unsere Wertsysteme

**A**

**Was**  
logisch  
analytisch  
technisch  
finanziell

**D**

**Warum**  
integrierend  
phantasievoll  
einfühlsam  
visionär

**B**

**Wie**  
organisiert  
detailliert  
geschäftsmäßig  
sequentiell

**C**

**Wer**  
zwischenmenschlich  
emotional  
hilfreich  
Mensch im Mittelpunkt

## Typische Merkmale

**A**

- Ungeduldig
- Ruppig
- Unsensibel
- Schnelle Auffassungsgabe
- Kontrolliert, dominant
- Erfolgsorientiert
- Unhöflich, nicht verbindlich
- Guter Kleidungsstil
- Qualitätsbewusst
- Entscheidungsfreudig
- **Juristen, Chirurg, Manager, Controller etc.**

**D**

- Ungeduldig
- Unsensibel
- Schnelle Auffassungsgabe
- Unkontrolliert
- Arrogant, dominant
- Markenbewusst
- Egoistisch, egozentrisch
- Risikofreudig
- Moderne Einrichtung
- Schauspieler
- **Schriftsteller, Journalisten, Marketingleute**

**B**

- Geduldig
- Ausdauernd
- Sicherheitsbewusst
- Konservativ, spiessig
- Preisbewusst
- Fleissig
- Nicht markenbewusst
- Nicht abstrakt
- Ängstlich
- **Beamte, Polizei, Politiker**

**C**

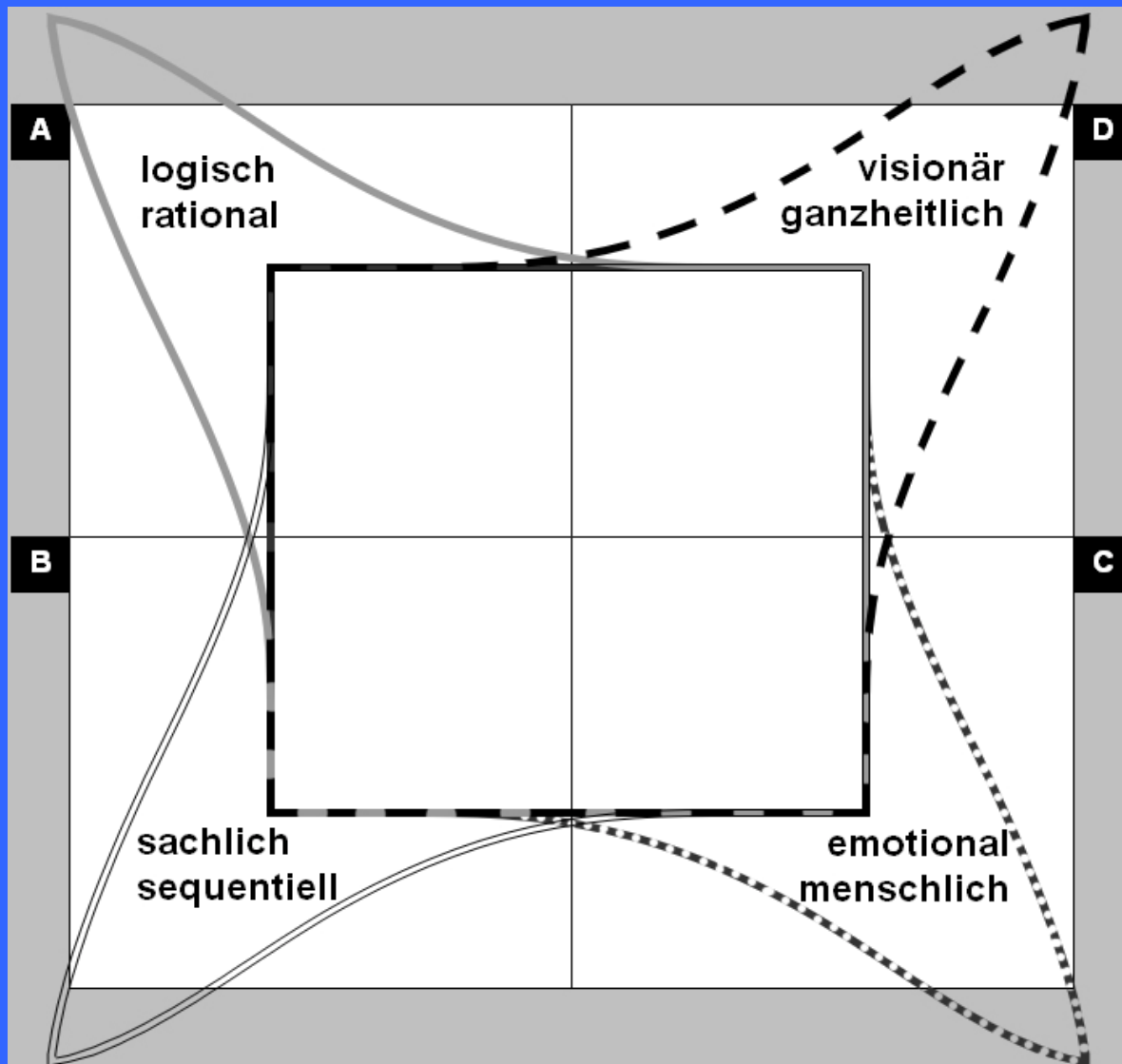
- Verständnisvoll
- Familien-  
gemeinschaftsorientiert
- Emotional instabil
- Orientierung an Vorbildern
- Vertrauensvoll
- Unkritisch
- Nicht markenbewusst
- Nicht preisbewusst
- **Sozialberufe**

## Typische Verhaltensfehler

in Bezug auf einzelne Typologie

<b>A</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• „Zeitdiebstahl“</li><li>• Schlechte Vorbereitung</li><li>• Persönliche Gespräche beginnen</li><li>• Schlampige Kleidung</li><li>• Subalterne Gesprächspartner</li><li>• Keine Würdigung seiner Erfolge</li><li>• Langatmigkeit</li></ul>	<b>D</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• „Zeitdiebstahl“</li><li>• Ideenlosigkeit</li><li>• „Standardisierte Lösungen“</li><li>• Subalterne Gesprächspartner</li><li>• „Kein Interesse für gesellschaftliche Themen“</li><li>• „Schlechte visuelle Präsentation“</li></ul>
<b>B</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Detail-Unkenntnis</li><li>• Zeitmangel</li><li>• Übertriebener Kleidungsstil</li><li>• Nachmittagstermin</li><li>• Unkenntnis von Konkurrenzangeboten</li><li>• Interesselosigkeit für seine Hobbies</li></ul>	<b>C</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mangelndes Interesse für persönliche Themen / Probleme</li><li>• Detaildiskussionen</li><li>• Preisdiskussionen</li><li>• Zeitmangel</li><li>• Vormittagstermin</li><li>• Försches Auftreten</li><li>• Pflege von Markenkult</li></ul>

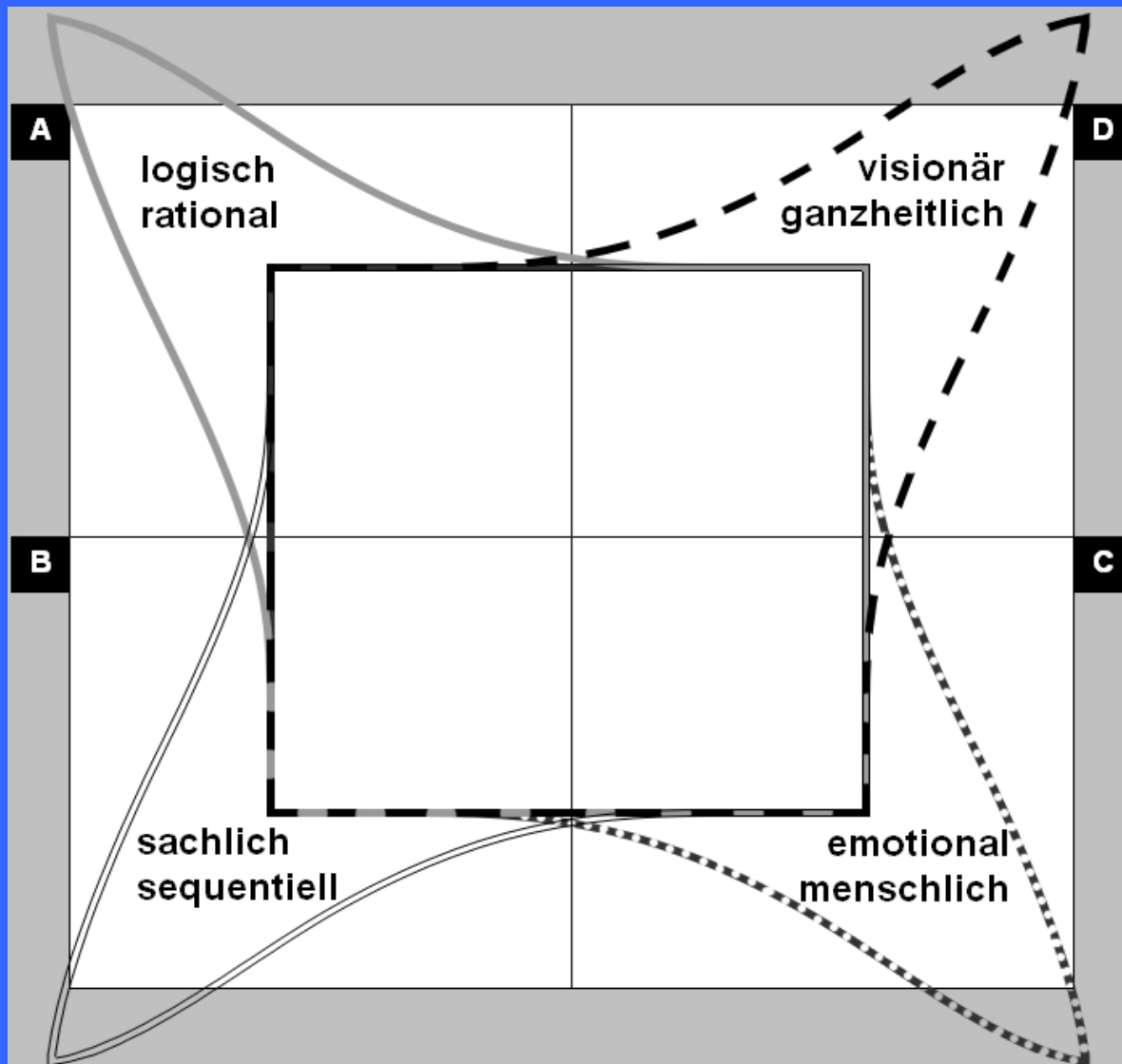
## Trainingsablauf



Der Trainer stellt typische Fragen an die Teilnehmer, beobachtet Verhaltenssignale und äußere Merkmale (z. B. Kleidung).

Danach sagt er jedem Teilnehmer, welcher Typ er ist!

## Trainingsablauf



Die Teilnehmer analysieren zusammen mit dem Trainer die typischen Merkmale von Partnern, Freunden, Kollegen, Kunden, etc.

Danach wird klar, wie man sich auf Gespräche vorbereiten muß.

Wir üben in Rollenspielen Mustergespräche.  
Besonderen Wert legen wir auf die Vorbereitung.

## Trainingsziele

- Die Teilnehmer kennen das H.D.I – Modell
- Die Teilnehmer kennen ihr eigenes Profil und somit ihren eigenen Denk- und Verhaltensstil
- Die Teilnehmer sind in der Lage, die individuellen Dominanzprofile anderer Menschen (Kunden, Mitarbeiter, Vorgesetzter, Kooperationspartner, etc.) zu erkennen.
- Die Teilnehmer können sich auf die Wertsysteme anderer Menschen einstellen und wichtige Gespräche oder Verhandlungen erfolgreich führen.
- Die Teilnehmer können die Eigenmotivation von Mitarbeitern genauer erkennen und Ihnen entsprechend motivierende Aufgaben zuteilen.
- Die Teilnehmer lernen die Grundregeln über Teambildung, deren Leistung aus der Gruppendynamik entsteht.

## Typische Profile

A



D



B



C

