



Vaso Vardaki

Leadership & Team Coach

Ξεκλειδώνοντας την ανθρώπινη συμπεριφορά

So Easy Insurance

Ιανουάριος 2025

“Να συμπεριφέρεσαι στους άλλους όπως θα ήθελες να σου συμπεριφέρονται”



“Να συμπεριφέρεσαι στους άλλους όπως θα ήθελες να σου συμπεριφέρονται”c



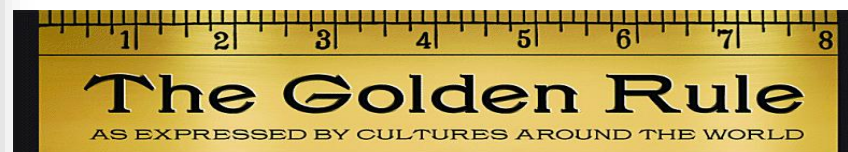
**86% των διευθυντών
πιστεύουν ότι είναι
εμπνευσμένοι ηγέτες...**

**...82% των εργαζόμενων
τους πιστεύουν ότι δεν
είναι.**

(McKinsey, 2016)



Πρέπει να γεφυρώσουμε αυτό το χάσμα



**80% των CEOs θεωρούν
την εξυπηρέτηση
πελατών τους εξαιρετική**

**Μόνο 8% των πελατών
συμφωνούν μαζί τους.**
(Salesforce)



Πρέπει να γεφυρώσουμε αυτό το χάσμα





**Adapted from Jacob Morgan's book
The future leader*

The image features two black silhouettes of superheroes with red capes, standing against a background of blue diagonal rays emanating from the center. The superhero on the left is in a dynamic pose with one hand on their hip. The superhero on the right is in a more upright, heroic stance. A dark blue horizontal band is overlaid across the middle of the image, containing white text.

#1 Συστατικό Επιτυχίας ;



**Πόσο καλά καταλαβαίνουμε τον εαυτό μας
και τους άλλους**

Ποιοι είναι αυτοί οι λαοί;

*Οι Ιάπωνες περιέγραψαν
τους Αμερικάνους*



- Χαλαροί
- Φιλικοί, Αυθόρμητοι
- Χωρίς αναστολές
- Συναισθηματικοί
- Παρορμητικοί

1

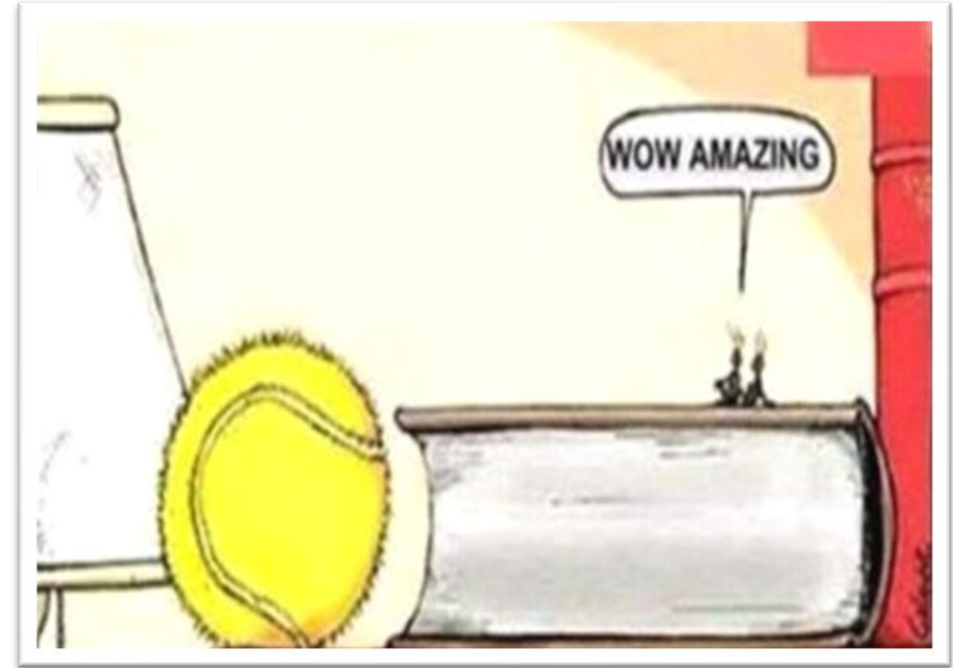
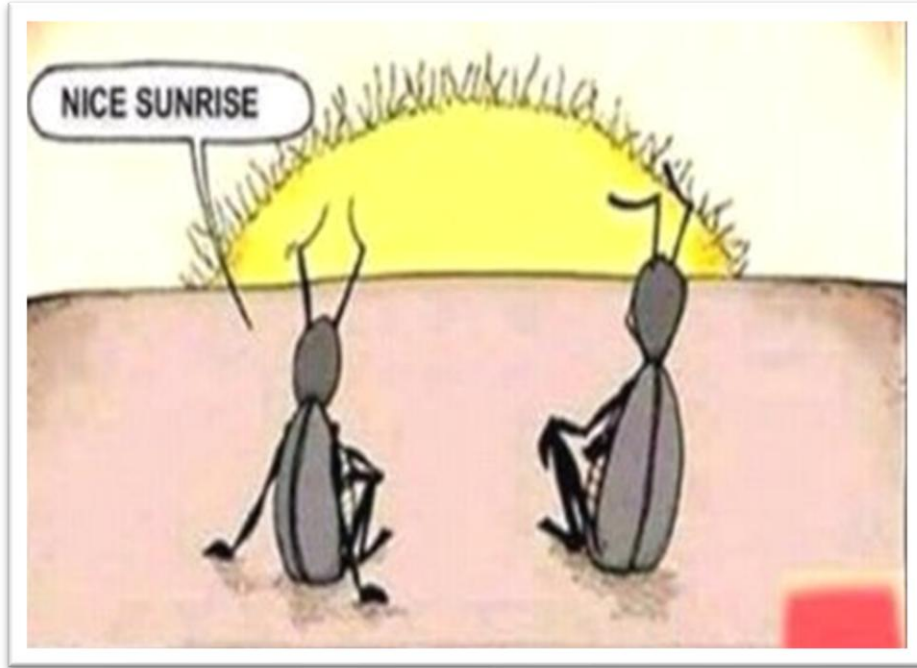
*Οι Μεξικάνοι περιέγραψαν
τους Αμερικάνους*



- Πάντα βιαστικοί
- Σοβαροί
- Συγκρατημένοι
- Ατάραχοι, Ήρεμοι
- Μεθοδικοί

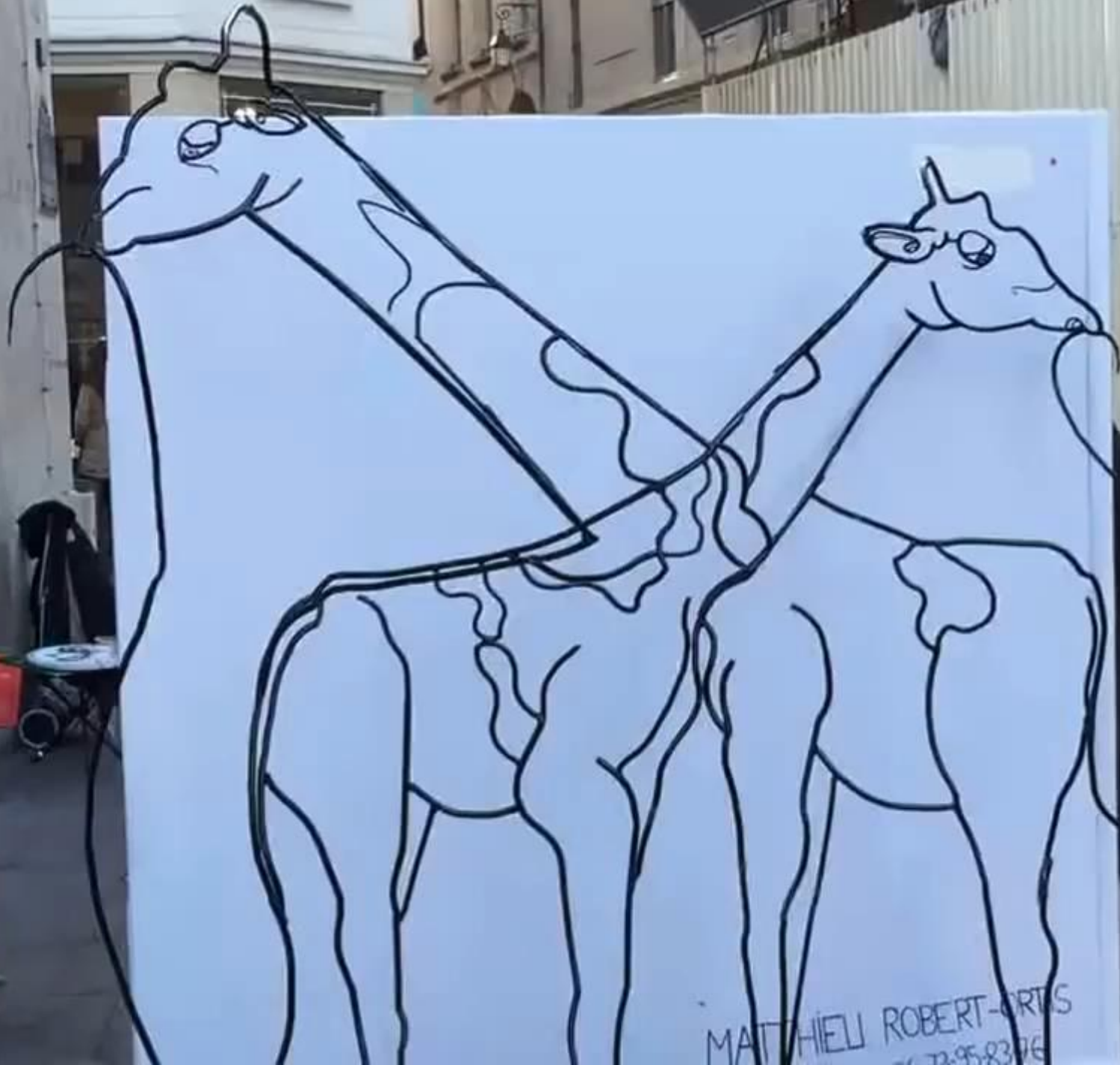
2





Δεν βλέπουμε τον κόσμο όπως είναι, αλλά με τα δικά μας φίλτρα και τις δικές μας αντιλήψεις.





MATTHELI ROBERT-ORTIS
06 73 95 83 76



**Οι άνθρωποι κάνουν αυτό που
θεωρούν σωστό, με βάση αυτά που
θεωρούν αλήθεια, για να πετύχουν τα
καλύτερα αποτελέσματα, που
πιστεύουν ότι μπορούν!**



Η συμπεριφορά μας οδηγείται από:

Προσωπικότητα

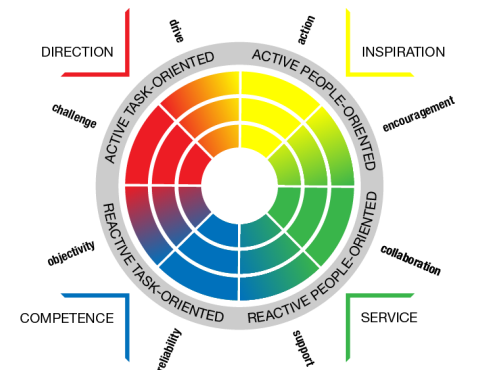
- ★ Τι θεωρούμε **σωστό / φυσικό**
(Οι αξίες και τα πιστεύω μας)
- ★ Τι **θέλουμε** και τι **χρειαζόμαστε**

Κουλτούρα

- ★ Τι θεωρεί το περιβάλλον μας **φυσιολογικό**



Πώς όμως θα καταλάβουμε καλύτερα τους ανθρώπους;



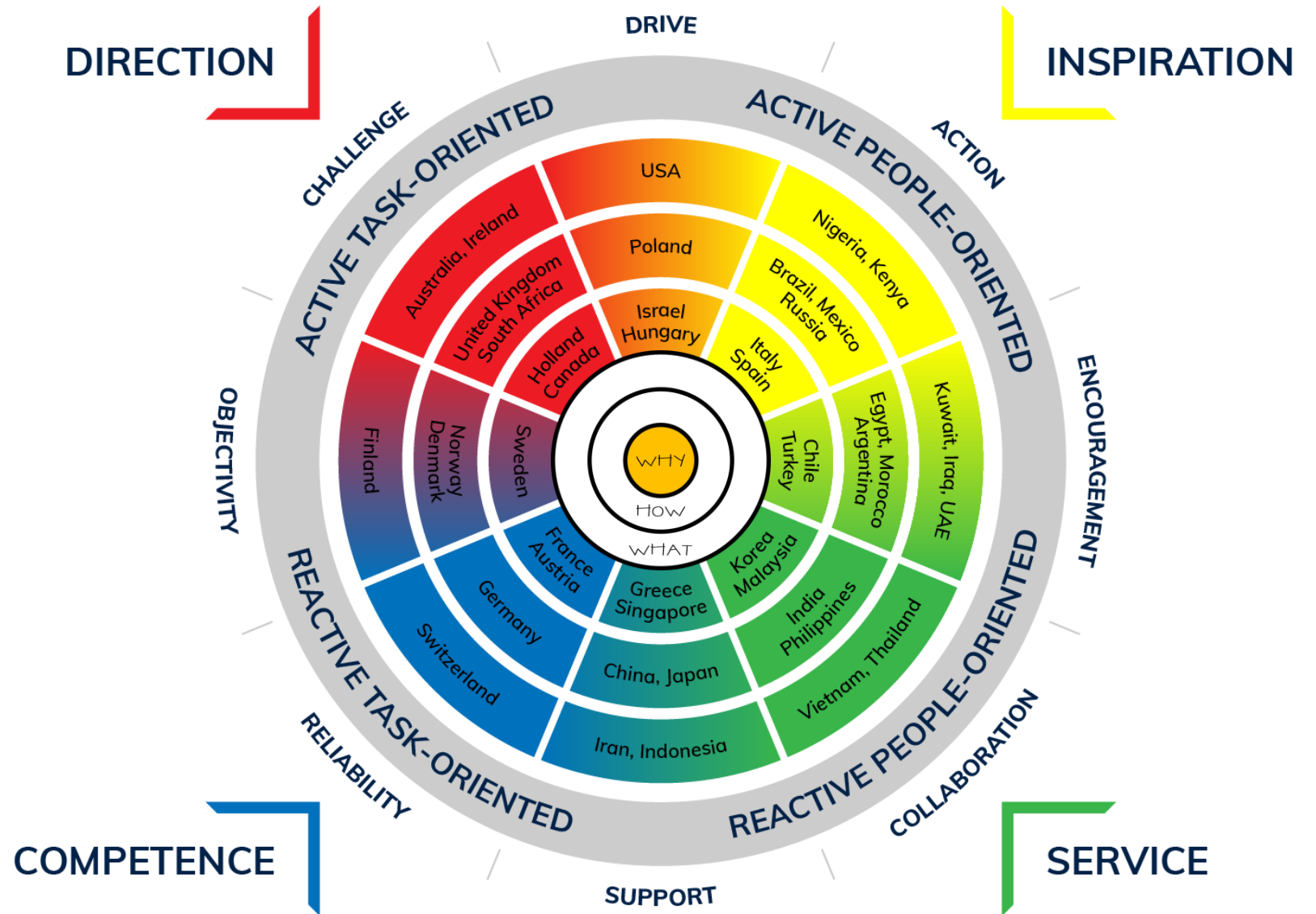
Global DISC™

The only 21st century, integrated system

Global DISC™ is an ICF accredited, multi award-winning coaching solution for unlocking potential *within and between* people by leveraging individual *and* group mindset.

It introduces the topic of cultural intelligence (ICQ) using the language of the most widely used behavioural model, DISC.

It explains WHAT, HOW and WHY people think and behave so differently and how to turn their diversity into synergy.



Πώς διαφέρει το Global DISC από το απλό DISC

	Everything DISC Insights Discovery	Global DISC
ICF Accredited	✗	✓
Explains personality types	✓	✓
Explains cultural intelligence	✗	✓
Measures cognitive diversity	✗	✓
21 st century solution	✗	✓
Free and unlimited group and comparison reports	✗	✓
Interactive coaching platform for behavioural flexibility	✗	✓
Possible to get a free version online that generates similar result	✓	✗

GLOBAL DISC REPORTS

Το Global DISC μετρά τις ατομικές προτιμήσεις με βάση τον πολιτισμικό προσανατολισμό και τον τύπο προσωπικότητας.

Η αξιολόγηση μπορεί να ολοκληρωθεί σε λιγότερο από 5 λεπτά και παράγει μια αναφορά 42 σελίδων, την οποία και εξηγούμε στην 90λεπτη συνάντησή μας.

Level 1
“YOUR WHAT”

— Behavioural and Communication

This section of the assessment is about your dominant behavioural and communication style, which is D (Direction), active task-oriented with a strong I (Inspiration), active people-oriented. You tend to be a highly assertive person, capable of either direct, dynamic action or charming sociability as a situation demands. In combination, these factors describe a person with clear goals in life and the determination and commitment to achieve them. You like maintaining a position of dominance, both in terms of personal authority and control, and also in a social sense.

GLOBAL DISC™ (NAME)

Dimension	Percentage
DIRECTION	47%
INSPIRATION	33%
COMPETENCE	7%
SERVICE	13%

© ICQ Global 2021

GLOBAL DISC™ DIMENSIONS

BEHAVIOUR

Compliant — Respectful — Diplomatic — Challenging — Confrontational

ACCEPTING

Bigger distance between bosses and subordinates. Parental management style is accepted or counter-dependence is projected, less direct criticism. Group interest is important.

Urgent — Enterprising — Level-headed — Systematic

RESULT-ORIENTED

Focus on the big picture, ability to deal with ambiguity. Macro-management is more typical and ability to deal with risk in order to achieve results in the short run. Expressing emotions is acceptable.

Relational — Effusive — Mediating — Functional

OPEN

People-oriented, agreeable communication, sharing more personal information, social and professional roles overlap. Rules depend on relationships and situation.

LEVEL 2
“YOUR HOW”

— Your Results at a Glance

© ICQ Global 2021

LEVEL 3
“YOUR WHY”

— The Underlying Values and Drivers

Factual — Direct — Rational — Indirect — Abstract

OBJECTIVE

People with OBJECTIVE style respect and are comfortable with communication that is simple, clear, informal, unemotional, logical and reasonable. This is because this style is found in cultures (D, C) that value Equality (Low Power Distance) and Explicit language (Low Context).

EXPLICIT

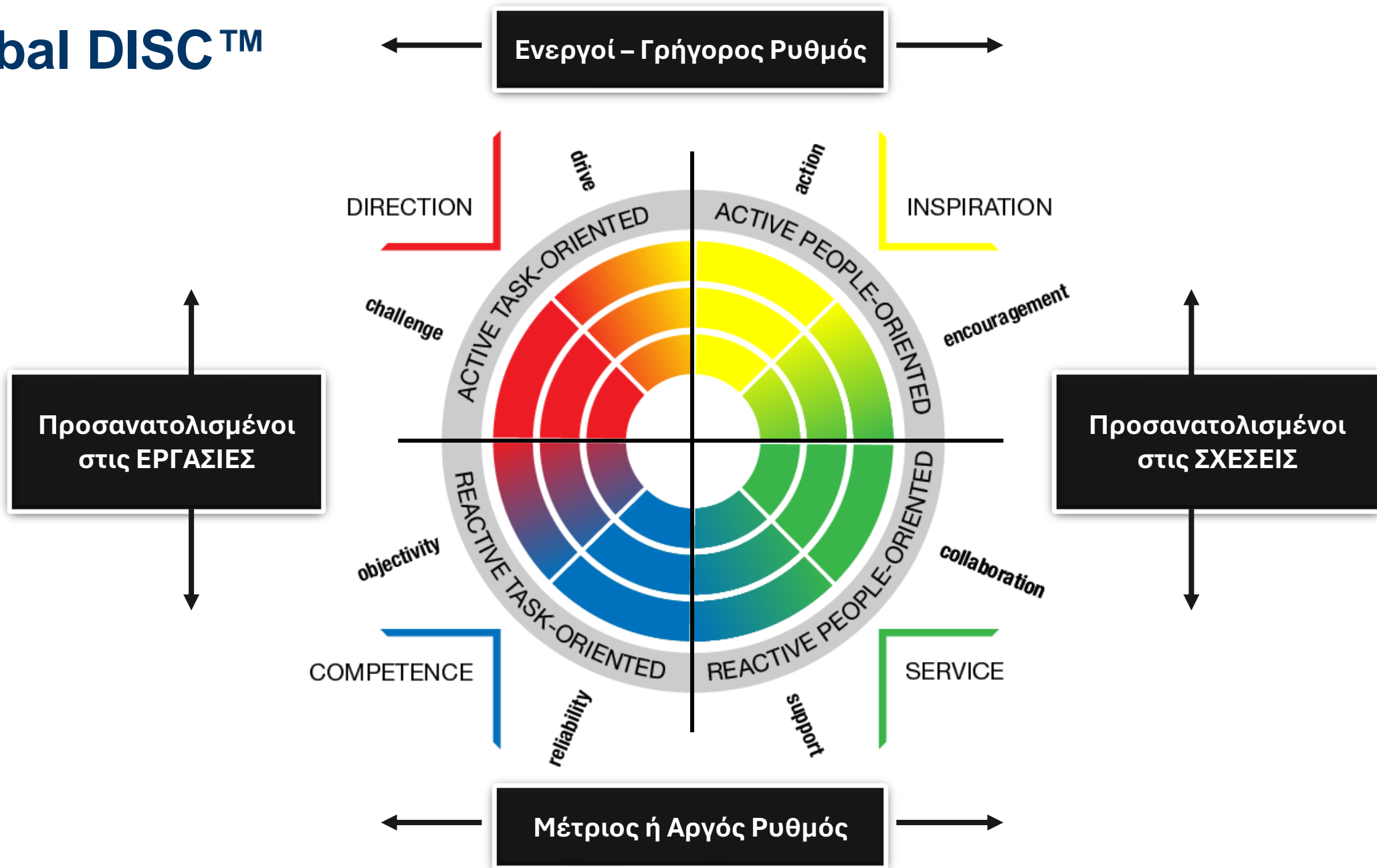
Explicit interactions are more factual rather than abstract. Team members value getting to the point quickly. You are expected to build your arguments on solid reasoning and logic. Low-context cultures practice directness in their communication style. Interpersonal relationships are less important.

EQUALITY

Equality means that people are expected and allowed to participate without regard to social or other forms of power or status differences. Formal language or excessive politeness are often unnecessary. Displaying technical expertise and questioning the thinking of others is normal. Skepticism and doubt are valued highly.

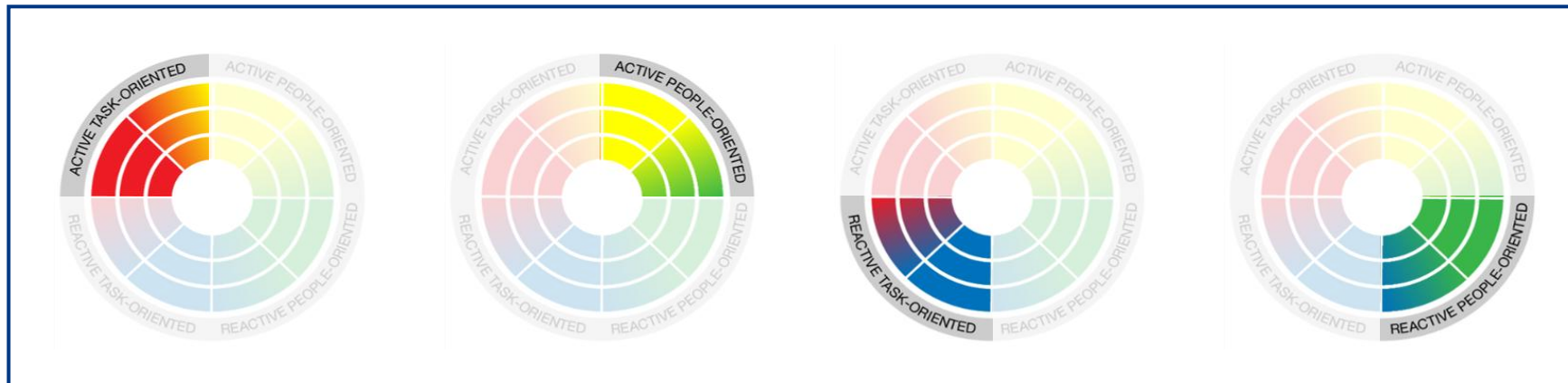
© ICQ Global 2021

Global DISC™



10

Συνδιασμοί



ACTIVE TASK ORIENTED	Γρήγορο ρυθμό & Προσανατολισμένοι στην Εργασία
Χρειάζονται	Ανεξαρτησία, Έλεγχο, Πρόκληση
Θέλουν	Ποικιλία, Ρίσκο, Αλλαγές
Φοβούνται	Την Αποτυχία
Όταν Αγχώνονται	Απαιτητικοί
Στην αντιπαράθεση	Ξεκινούν καυγά
Κρίνουν τους άλλους βάση	Τα Αποτελέσματα & τις Επιτυχίες τους



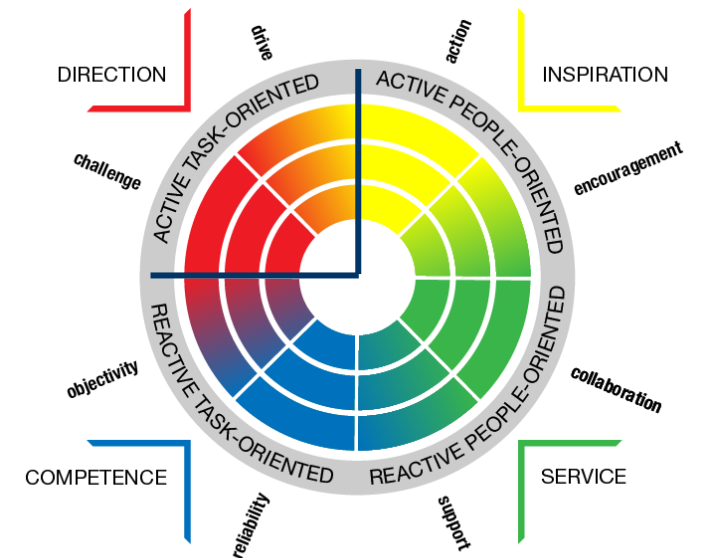
Steve Jobs



Barak Obama

Κόκκινη Συμπεριφορά

- Άτομα δυναμικά, αποφασιστικά, φιλόδοξα, ανταγωνιστικά και προσανατολισμένα στα αποτελέσματα.
- Προτιμούν την δράση, τον έλεγχο και την ταχύτητα.
- Τους παρακινεί η πρόκληση, η δύναμη και η επίτευξη στόχων.
- Προτιμούν να λαμβάνουν αποφάσεις γρήγορα και να εστιάζουν στα "μεγάλα" πράγματα.
- Μπορεί να είναι ανυπόμονοι ή να παραβλέπουν τις λεπτομέρειες και τις ανάγκες των άλλων.



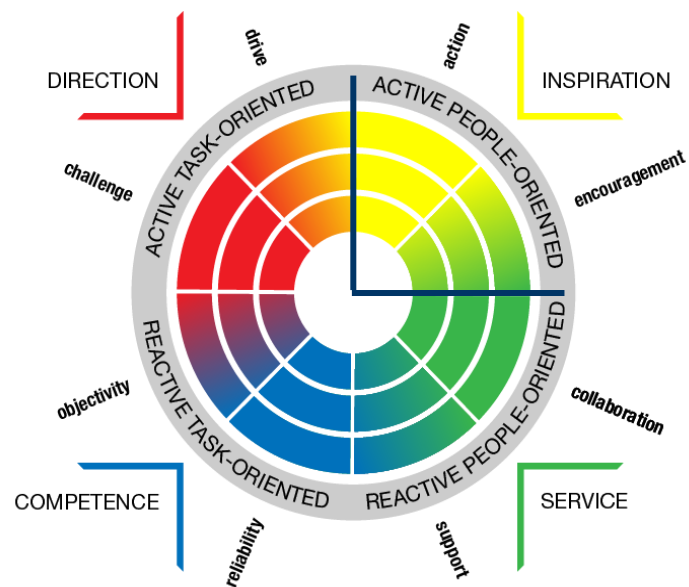


Oprah Winfield



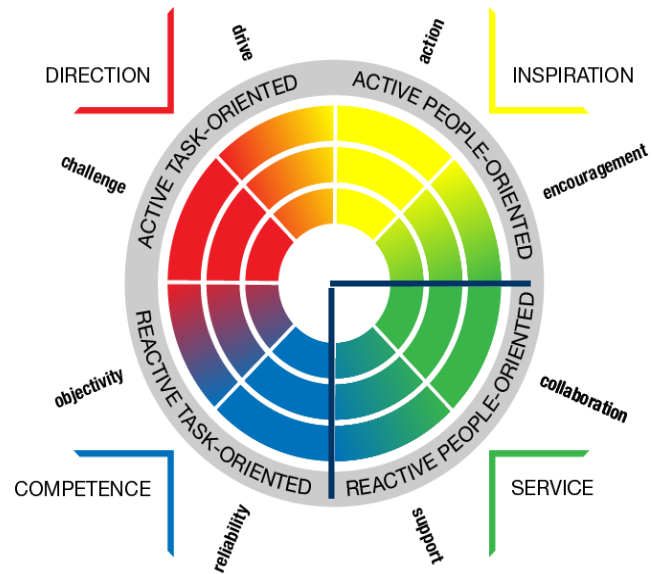
Elen De Generes

ACTIVE PEOPLE ORIENTED	Γρήγορο ρυθμό & Προσανατολισμένοι στις Σχέσεις
Χρειάζονται	Αναγνώριση, Επιδοκιμασία
Θέλουν	Σύνδεση, Αλληλεπίδραση
Φοβούνται	Την Απόρριψη
Όταν Αγχώνονται	Σαρκαστικοί ή Επιφανειακοί
Στην αντιπαράθεση	Το συζητούν
Κρίνουν τους άλλους βάση	Αναγνώριση. Βραβεία. Έπαινοι



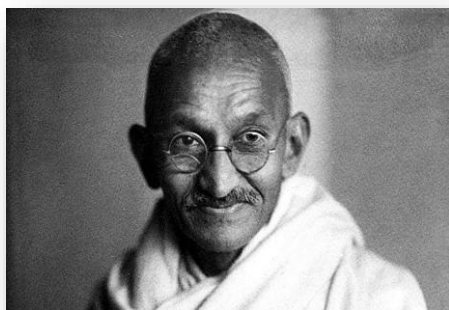
Κίτρινη Συμπεριφορά

- Άτομα κοινωνικά, εξωστρεφή, ενθουσιώδη, δημιουργικά και αισιόδοξα.
- Επηρεάζουν τους άλλους μέσω της επικοινωνίας και της γοητείας τους.
- Τους παρακινεί η αναγνώριση, η αποδοχή και η κοινωνική αλληλεπίδραση.
- Θέλουν να εργάζονται σε ομάδες και εκτιμούν την προσωπική επαφή.
- Μπορεί να είναι απρόσεκτοι στις λεπτομέρειες ή να δυσκολεύονται να επικεντρωθούν σε πρακτικά θέματα.



Πράσινη Συμπεριφορά

- Ήρεμα, υποστηρικτικά, σταθερά, υπομονετικά και πιστά άτομα.
- Τους αρέσει να διατηρούν την αρμονία και να αποφεύγουν τις συγκρούσεις.
- Τους παρακινεί η ασφάλεια, η συνέπεια και οι σταθερές σχέσεις.
- Εστιάζουν στις σχέσεις και στη δημιουργία μιας ήρεμης και προβλέψιμης ατμόσφαιρας.
- Μπορεί να είναι υπερβολικά παθητικοί κάποιες φορές ή να δυσκολεύονται να προσαρμοστούν σε αλλαγές.



Mahatma Gandhi

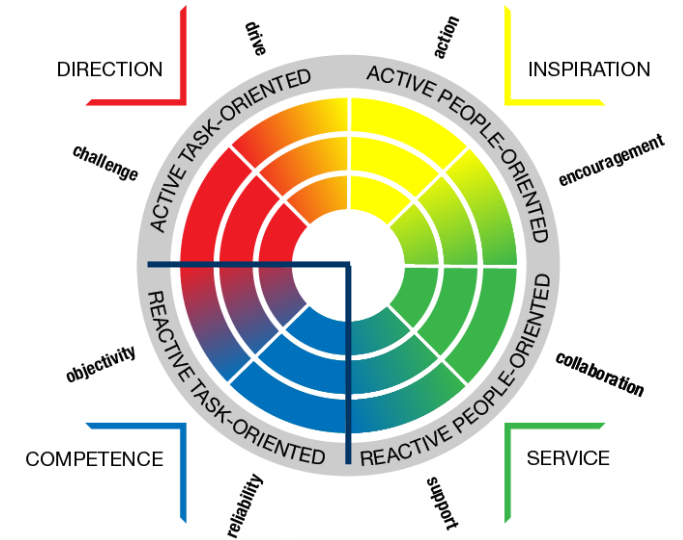


Princess Diana

RE-ACTIVE PEOPLE ORIENTED	Μέτριο ρυθμό & Προσανατολισμένοι στις Σχέσεις
Χρειάζονται	Ρουτίνα και Σταθερότητα
Θέλουν	Αρμονία και Ηρεμία
Φοβούνται	Τις ξαφνικές αλλαγές
Όταν Αγχώνονται	Κάνουν πίσω και γίνονται αναποφάσιστοι
Στην αντιπαράθεση	Συμμορφώνονται
Κρίνουν τους άλλους βάση	Συμβατότητα και συνεισφορά

Μπλε Συμπεριφορά

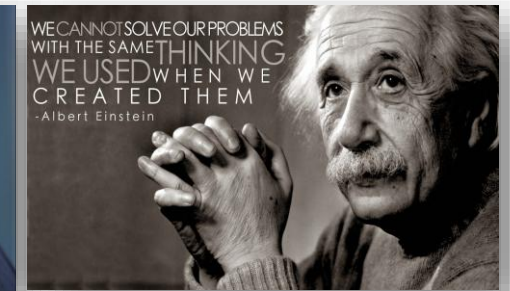
- Άτομα αναλυτικά, προσεκτικά, συστηματικά, ακριβή και προσανατολισμένα στη λεπτομέρεια. Θέλουν να κάνουν τα πράγματα με "σωστό" τρόπο.
- Τους παρακινεί η ποιότητα, η ακρίβεια και η συμμόρφωση με κανόνες ή πρότυπα.
- Εστιάζουν στα δεδομένα, τις διαδικασίες και την οργάνωση.
- Μπορεί να είναι υπερβολικά τελειομανείς ή να δυσκολεύονται να λάβουν γρήγορες αποφάσεις.



RE-ACTIVE TASK ORIENTED	Μέτριο ρυθμό & Προσανατολισμένοι στην Εργασία
Χρειάζονται	Δομή και Διαδικασίες
Θέλουν	Να είναι Σωστοί, και Λογικοί
Φοβούνται	Μην κάνουν Λάθος
Όταν Αγχώνονται	Αποσύρονται ή γίνονται Πεισματάρηδες
Στην αντιπαράθεση	Αποφεύγουν
Κρίνουν τους άλλους βάση	Ακρίβεια και Ποιότητα



Bill Gates

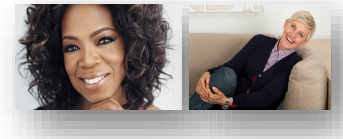


Albert Einstein

ACTIVE TASK ORIENTED	Γρήγορο ρυθμό & Προσανατολισμένοι στην Εργασία
Χρειάζονται	Ανεξαρτησία, Έλεγχο, Πρόκληση
Θέλουν	Ποικιλία, Ρίσκο, Αλλαγές
Φοβούνται	Την Αποτυχία
Όταν Αγχώνονται	Απαιτητικοί
Στην αντιπαράθεση	Ξεκινούν καυγά
Κρίνουν τους άλλους βάση	Τα Αποτελέσματα & τις Επιτυχίες τους

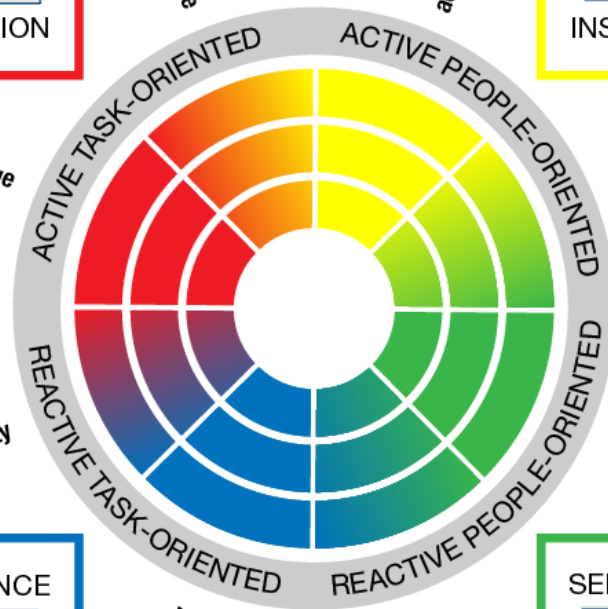
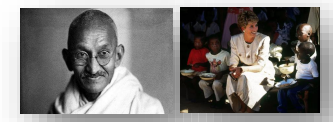


ACTIVE PEOPLE ORIENTED	Γρήγορο ρυθμό & Προσανατολισμένοι στις Σχέσεις
Χρειάζονται	Αναγνώριση, Επιδοκιμασία
Θέλουν	Σύνδεση, Αλληλεπίδραση
Φοβούνται	Την Απόρριψη
Όταν Αγχώνονται	Σαρκαστικοί ή Επιφανειακοί
Στην αντιπαράθεση	Το συζητούν
Κρίνουν τους άλλους βάση	Το πόσο αναγνωρισμένοι είναι



RE-ACTIVE TASK ORIENTED	Μέτριο ρυθμό & Προσανατολισμένοι στην Εργασία
Χρειάζονται	Δομή και Διαδικασίες
Θέλουν	Να είναι Σωστοί, και Λογικοί
Φοβούνται	Μην κάνουν Λάθος
Όταν Αγχώνονται	Αποσύρονται ή γίνονται Πεισματάρηδες
Στην αντιπαράθεση	Αποφεύγουν
Κρίνουν τους άλλους βάση	Ακρίβεια και Ποιότητα

RE-ACTIVE PEOPLE ORIENTED	Μέτριο ρυθμό & Προσανατολισμένοι στις Σχέσεις
Χρειάζονται	Ρουτίνα και Σταθερότητα
Θέλουν	Αρμονία και Ηρεμία
Φοβούνται	Τις ξαφνικές αλλαγές
Όταν Αγχώνονται	Κάνουν πίσω και γίνονται αναποφάσιστοι
Στην αντιπαράθεση	Συμμορφώνονται
Κρίνουν τους άλλους βάση	Συμβατότητα και συνεισφορά



Ανάγκη για **Αλλαγές**

Ανάγκη για **Σημαντικότητα**

Ανάγκη για **Σύνδεση**

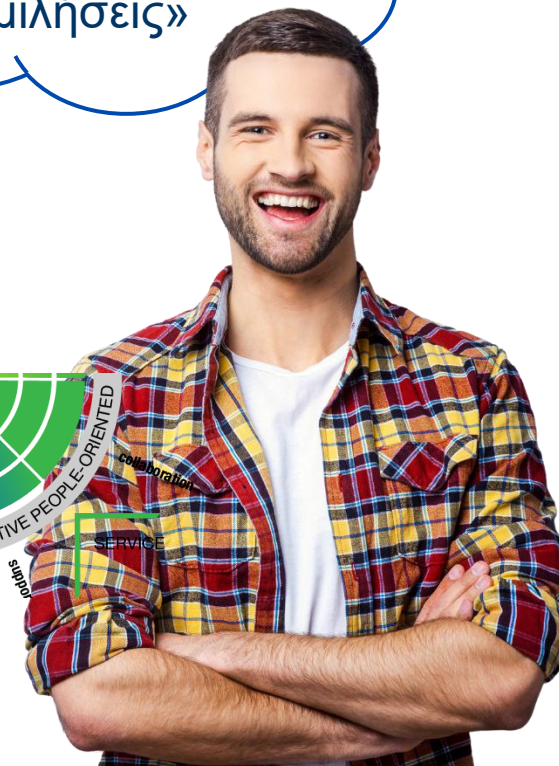
Ανάγκη για **Ασφάλεια**

«Περίεργη... Πρέπει να πω κάτι.. Αν δεν απαντά αμέσως ο άλλος δεν ξέρει την απάντηση»



Η σιωπή (παύση) σε μια συζήτηση

«Είναι καλοδεχούμενη... Σημαίνει ότι με ακούς και σκέφτεσαι πριν μιλήσεις»



Γιώργος

Level 1 – “ΤΙ”

D I

Level 2 – “ΠΩΣ”

Προσανατολισμένοι στο αποτέλεσμα
Επικοινωνία με Αυτοπεποίθηση

Level 3 – “ΓΙΑΤΙ”

Τους αρέσουν τα ρίσκα, οι αλλαγές.
Εκφραστικοί, Ανταγωνιστικοί



Σάκης

Level 1 – “ΤΙ”

C S

Level 2 – “ΠΩΣ”

Προσανατολισμένοι στην διαδικασία
Στοχαστική Επικοινωνία

Level 3 – “ΓΙΑΤΙ”

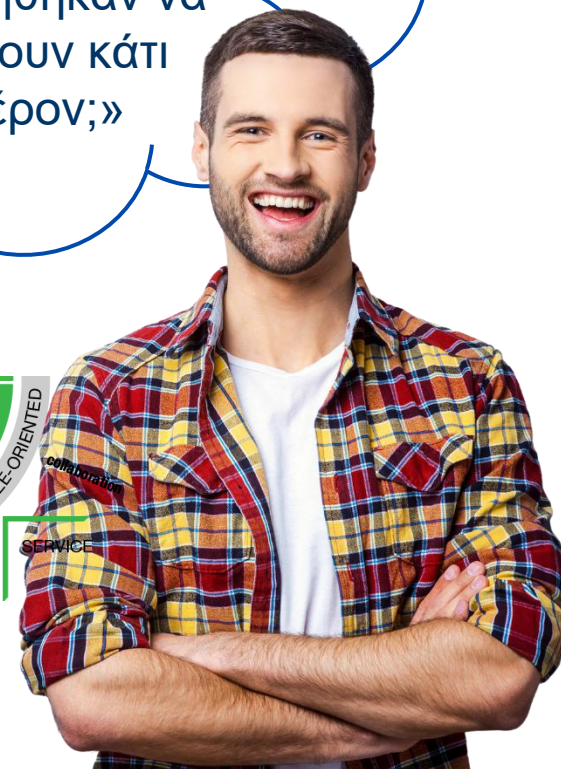
Επιφυλακτικοί, Συγκρατημένοι,
Συνεργατικοί

«Εξαιρετικά, ας
πάμε βόλτα στο
χωριό να δούμε
ΤΙ Έχει»



Αρκετό ελεύθερο
χρόνο σε αυτό το
2ήμερο συνέδριο.

«Τι υποτίθεται ότι θα
πρέπει να κάνουμε σε
όλο αυτό το χρόνο;
Δεν ασχολήθηκαν να
οργανώσουν κάτι
ενδιαφέρον;»



Γιώργος

Level 1 – “ΤΙ”



Level 2 – “ΠΩΣ”

Προσανατολισμένοι στο αποτέλεσμα
Επικοινωνία με Αυτοπεποίθηση

Level 3 – “ΓΙΑΤΙ”

Τους αρέσουν τα ρίσκα, οι αλλαγές.
Εκφραστικοί, Ανταγωνιστικοί



Σάκης

Level 1 – “ΤΙ”



Level 2 – “ΠΩΣ”

Προσανατολισμένοι στην διαδικασία
Στοχαστική Επικοινωνία

Level 3 – “ΓΙΑΤΙ”

Επιφυλακτικοί, Συγκρατημένοι,
Συνεργατικοί

«Είναι ΟΚ.
Είναι φιλικός ο
άνθρωπος»



Στέκεται πολύ
κοντά και συνεχώς
σε ακουμπά

«Πολύ άβολο,
ας κάνω ένα
βήμα πίσω»



Γιώργος

Level 1 – “ΤΙ”



Level 2 – “ΠΩΣ”

Προσανατολισμένοι στο αποτέλεσμα
Επικοινωνία με Αυτοπεποίθηση

Level 3 – “ΓΙΑΤΙ”

Τους αρέσουν τα ρίσκα, οι αλλαγές.
Εκφραστικοί, Ανταγωνιστικοί



Σάκης

Level 1 – “ΤΙ”



Level 2 – “ΠΩΣ”

Προσανατολισμένοι στην διαδικασία
Στοχαστική Επικοινωνία

Level 3 – “ΓΙΑΤΙ”

Επιφυλακτικοί, Συγκρατημένοι,
Συνεργατικοί

«Γρήγορα. Δεν έχουμε χρόνο για χάσιμο»



Οι αποφάσεις λαμβάνονται...

«Αργά και προσεκτικά. Πρέπει να σκεφτούμε πιο μακροπρόθεσμα»



Γιώργος

Level 1 – “ΤΙ”



Level 2 – “ΠΩΣ”

Προσανατολισμένοι στο αποτέλεσμα
Επικοινωνία με Αυτοπεποίθηση

Level 3 – “ΓΙΑΤΙ”

Τους αρέσουν τα ρίσκα, οι αλλαγές.
Εκφραστικοί, Ανταγωνιστικοί



Σάκης

Level 1 – “ΤΙ”



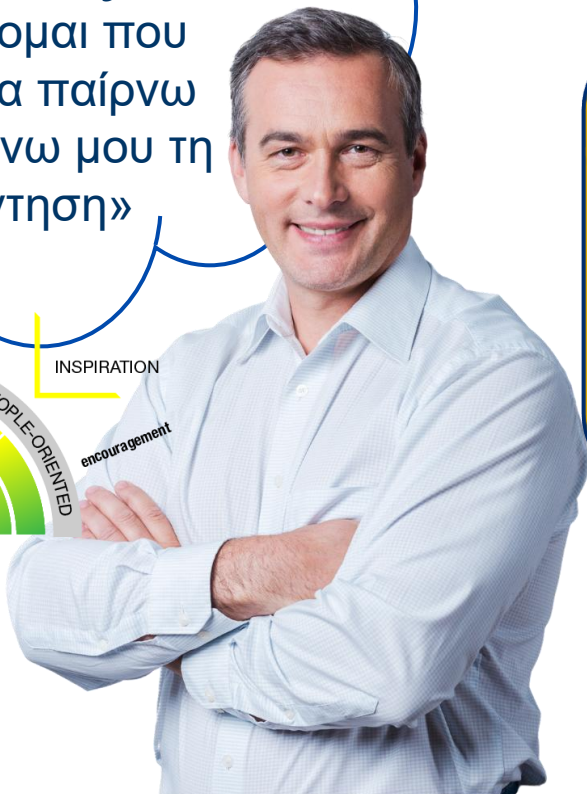
Level 2 – “ΠΩΣ”

Προσανατολισμένοι στην διαδικασία
Στοχαστική Επικοινωνία

Level 3 – “ΓΙΑΤΙ”

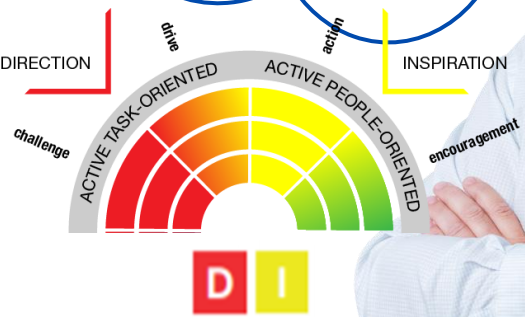
Επιφυλακτικοί, Συγκρατημένοι,
Συνεργατικοί

«Ο Σ. είναι πολύ αργός και πολύ συντηρητικός. Δεν εκφράζει ιδέες και εκνευρίζομαι που πρέπει να παίρνω πάντα πάνω μου τη συνάντηση»



Πώς κρίνει ο ένας τον άλλο;

«Ο Γ. είναι παρορμητικός και ριψοκίνδυνος και Φαφλατάς. Τις περισσότερες φορές λέω 'κρύψε να περάσουμε»



Γιώργος

Level 1 – “ΤΙ”	D I
Level 2 – “ΠΩΣ”	Προσανατολισμένοι στο αποτέλεσμα Επικοινωνία με Αυτοπεποίθηση
Level 3 – “ΓΙΑΤΙ”	Τους αρέσουν τα ρίσκα, οι αλλαγές. Εκφραστικοί, Ανταγωνιστικοί



Σάκης

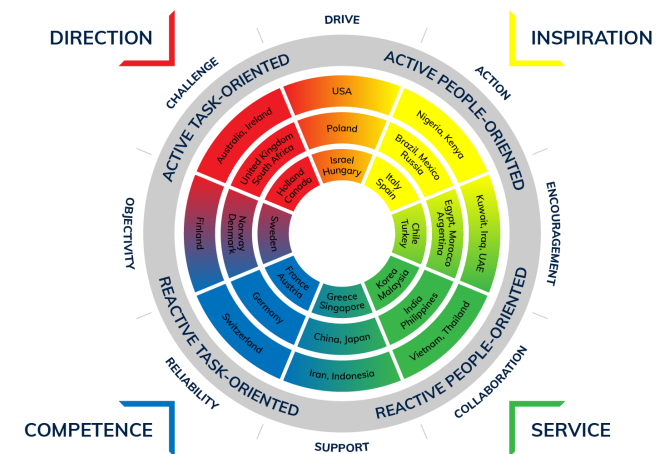
Level 1 – “ΤΙ”	C S
Level 2 – “ΠΩΣ”	Προσανατολισμένοι στην διαδικασία Στοχαστική Επικοινωνία
Level 3 – “ΓΙΑΤΙ”	Επιφυλακτικοί, Συγκρατημένοι, Συνεργατικοί

Κάνε ‘ΜΠΑΜ’

- **Μάθε** για τους διαφορετικούς τύπους
- **Παρατήρησε** για να καταλάβεις
- **Αναγνώρισε** το προφίλ του
- **Μίλησε** τη «γλώσσα» του

Intercultural Intelligence

(Διαπολιτισμική Νοημοσύνη)



Ο «Χρυσός» Κανόνας

“Να συμπεριφέρεσαι στους ανθρώπους όπως θα ήθελες να σου συμπεριφέρονται”





The Platinum Rule



**“Να συμπεριφέρεσαι στους άλλους όπως
θα ήθελαν **εκείνοι** να τους
συμπεριφέρονται”**





Vaso Vardaki

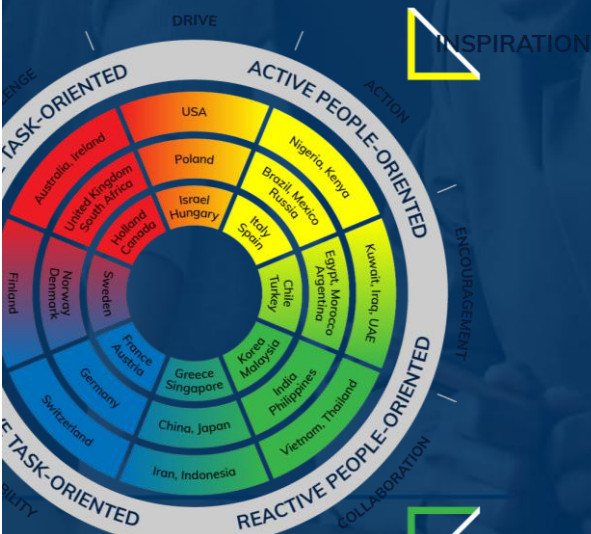
Leadership & Team Coach



Προγράμματα βασισμένα στο Global DISC™

Προτεινόμενα
Προγράμματα
βασισμένα στο
Global DISC™

Ατομικά
προγράμματα



Ατομική αξιολόγηση Global DISC™

Περιλαμβάνει:

- Ατομικό report 42 σελίδων με πλήρη ανάλυση επικοινωνίας και συμπεριφοράς.
- 1 ατομική συνεδρία για επεξήγηση του προφίλ και ευκαιριών. (90 λεπτά)
- Οι βασικές σας ανάγκες και πώς να τις καλύψετε.
- Τρόπος επικοινωνίας και συμπεριφοράς σας σε σχέση με άλλους ανθρώπους και ευκαιρίες για ανάπτυξη.

Τιμή 250€

Global DISC™ + QUEST™

Περιλαμβάνει:

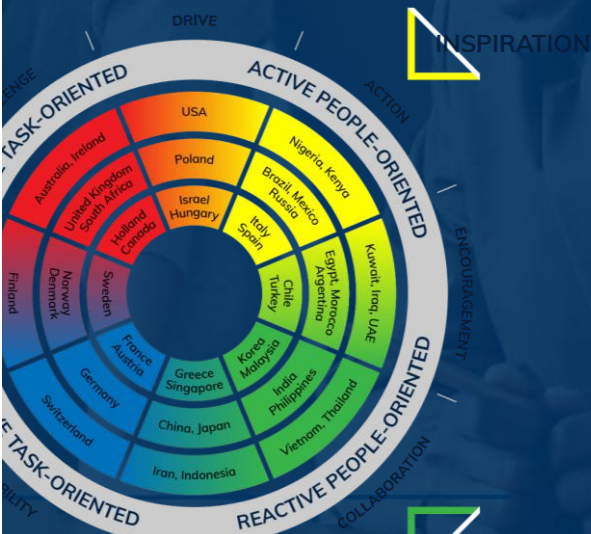
- Όλα τα πιο πάνω και επιπλέον:
- **Global DISC™ Quest** (21 ατομικές αποστολές για 3 μήνες που θα σε βοηθήσουν να επεκτείνεις την ζώνη άνεσης σου να αναπτύξεις την διαπολιτισμική νοημοσύνη σου για να μπορείς να καταλάβεις περισσότερο και να διαχειριστείς την επικοινωνία σου με τους άλλους ανθρώπους καλύτερα – *Self paced program**)

Τιμή 350€

✓ Ειδική τιμή για περισσότερα από 10 άτομα

Προτεινόμενα
Προγράμματα
βασισμένα στο
Global DISC™

Ομαδικό Πρόγραμμα



Σεμινάριο: Ξεκλειδώνοντας την ανθρώπινη συμπεριφορά με Global DISC™

Περιλαμβάνει:

- Ατομικό report Global DISC™ 42 σελίδων με πλήρη ανάλυση για τον κάθε συμμετέχοντα
- 6ωρο σεμινάριο
 - Οι 10 διαφορετικοί τύποι και που βρίσκεται ο κάθε ένας
 - Οι ανάγκες μας και πώς να τις καλύψουμε.
 - Γέφυρες επικοινωνίας με τους διαφορετικούς τύπους
 - Πώς να καταλάβουμε τα κίνητρα πίσω από την συμπεριφορά των ανθρώπων.
 - Πως να κάνουμε πιο παραγωγικές τις συναντήσεις με πιθανούς πελάτες και να αυξήσουμε τις πωλήσεις μας.
- Συμμετοχή στο ατομικό πρόγραμμα **Global DISC™ Quest** (21 ατομικές αποστολές για 2 μήνες που θα σε βοηθήσουν να επεκτείνεις την ζώνη άνεσης σου και να μπορείς να καταλάβεις περισσότερο τους άλλους ανθρώπους).

Τιμή για ομάδα 15 ατόμων: **2.500€**

(για κάθε επιπρόσθετη συμμετοχή +120€/άτομο)

**Για εταιρίες μπορεί να γίνει αίτηση για επιχορήγηση από ANAD*



VASO VARDAKI

At a glance

- **18+ years** of professional experience
- **7 years** in leadership roles
- **Senior Practitioner Coach** - Accredited by EMCC
- **PCC Level** ICF Professional Certified Coach
- Licensed **Partner** of **ICQ Global**
- ICF PCC Marker Assessor
- **Certified Team Coach**
- Certified **Canfield Trainer**
- MSc in Business Administration
- MSc in Human Communication
- **Executive & Mentoring Niche** (GAC)
- **Author** of the Greek book "Truth or Dare" (published 2021)



My Philosophy

My Vision is contribute to building organizational cultures in which people can work with inspiration, joy and trust, while they bring out their best.

Leadership is not a job description but a way of living and mindset. It is a skill that can be cultivated and a muscle that can be trained.



Coaching Experience

★ **1800+** Professional Coaching Hours with executives, entrepreneurs and leaders (Languages - Greek, English)

Topics of Specialization

- ★ Leadership Development
- ★ Building High Performing Teams
- ★ Communication
- ★ Impactful decision making
- ★ Sales
- ★ Emotional Regulation
- ★ Time management
- ★ Public Speaking
- ★ Delegation
- ★ Feedback
- ★ Change Management
- ★ Female Leadership
- ★ Work-life balance
- ★ Building New Cultures





“Global DISC is a powerful tool for Intelligent Leaders to leverage personal and cultural differences for competitive advantage, to enable trust and to build high-performing teams at home and globally.”

- John Mattone, the #1 Authority on Intelligent Leadership and the World’s Top Executive Coach, Steve Jobs’ former coach

“Bridging the gap between our intention and the actual impact on others is the foundation of great leadership. Global DISC makes this process clear and highly actionable.”

- Marshall Goldsmith - Only two-time Thinkers 50, #1 Leadership Thinker in the world.



Για περισσότερες πληροφορίες ή ραντεβού:

- ✓ Για παρουσίαση σχετικά με το [Global DISC™ - εδώ](#)
- ✓ Τηλ: +357 99 868 294
- ✓ Email: info@vasovardaki.com
- ✓ Web: www.vasovardaki.com
- ✓ Για κράτηση διαδικτυακού ραντεβού – [Πατήστε Εδώ](#)



Βάσω Βαρδάκη
Leadership & Team Coach

