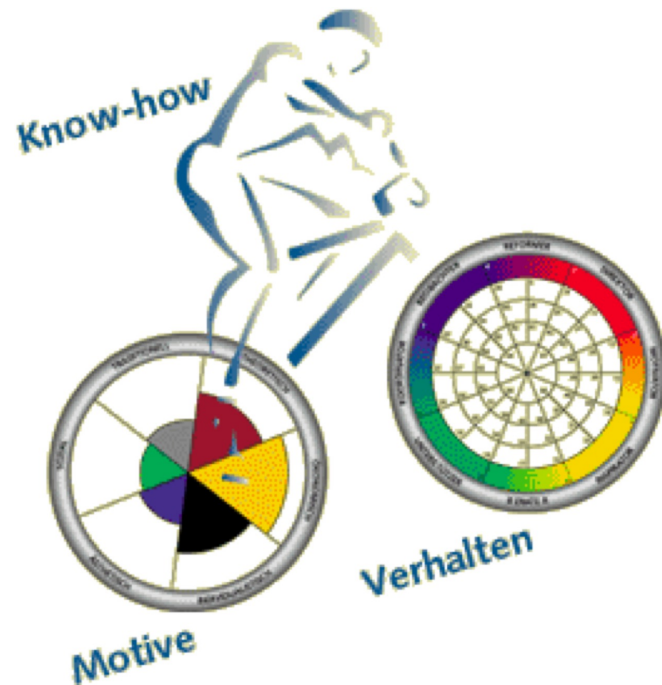


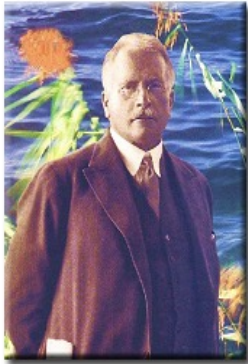
Hintergrundinformationen zur INSIGHTS-MDI® - Potenzialanalyse



Wer andere kennt, ist gelehrt.
Wer sich selbst kennt ist weise.

Lao Tse

INSIGHTS- MDI® basiert auf ...



- 🌈 Hippokrates (500 v. Chr. : 4 Temperamente)
- 🌈 Der Typologie von C.G. Jung (1921)
- 🌈 Dem Temperamentmodell von Dr. W. Marston (1930: D-I-S-G-Modell) und der
- 🌈 Meyers Briggs-Persönlichkeitstypologie (1962: MBTI)
- 🌈 Bill J. Bonnstetter (1980: Entwicklung von INSIGHTS-MDI®)

Der Fokus liegt dabei auf einer ganzheitlichen Sicht der Performance eines Menschen. Dabei erzeugt das Verfahren keine „Verlierer“, sondern zeigt konkrete, handlungsorientierte Wege zur Ausschöpfung des eigenen Potenzials auf.

Das Instrument wird ständig aktualisiert und getestet, vor allem durch Korrelationsanalysen mit vergleichbaren Instrumenten. Umfangreiche statistische Überprüfungen zu Reliabilität (Zuverlässigkeit) und Validität (Gültigkeit) werden regelmäßig von amerikanischen und europäischen Universitäten durchgeführt.

Die Trefferquote (face validity) der Selbstanalysen liegt weltweit bei über 90%.

Feedback zur Selbstwahrnehmung

*Wie wir uns manchmal
selbst sehen!*



*INSIGHTS -MDI® bietet die Möglichkeit
Selbst- und Fremdwahrnehmung professionell abzugleichen!*

Was erfasst INSIGHTS-MDI®?

Die Selbstanalyse ist ein verhaltenstypologisches Diagnostikinstrument und zeigt Stärken, Schwächen und Entwicklungspotenziale auf, z. B. im Bereich

- Verkauf / Vertrieb,
- Kommunikation,
- Führung,
- Stressverhalten und
- Team

Ausführlich dargestellt wird das **Basisverhalten** (was eine Person „von Haus aus“ für Verhaltenspräferenzen und Fähigkeiten von Geburt mitbringt), ihr **adaptiertes Verhalten** (was sie am Arbeitsplatz davon nutzt und wie sie auf das berufliche Umfeld reagiert) sowie die zugrunde liegenden **Werte** (welche Motive hinter dem Verhalten stehen).

Sie liefert ebenso an der Praxis orientierte Umsetzungsmöglichkeiten, zeigt, wie wir uns selbst sehen und wie wir aufgrund unseres Verhaltens von anderen auch noch gesehen werden können. Als greifbares Ergebnis liefert sie einen umfassenden persönlichen Report. Dieser besteht zum einen aus erklärenden Texten und zum anderen aus anschaulichen grafischen Darstellungen.

Wie funktioniert die Anwendung/Auswertung?

INSIGHTS-MDI® ist eine computerunterstützte Anwendung. Zeitbedarf pro Analyse: Ausfüllen des Fragebogens 20-30 Minuten. Es stehen 16 Sprachen zur Verfügung. Weltweit kamen mehr als 9 Mio. Auswertungen zum Einsatz (davon ca. 3 Mio. im deutschsprachigen Raum).

Was bringt das?

Mit Hilfe des Modells erfassen Sie den Typ ihres Gesprächspartners. Sie wissen, was er z.B. in der Kommunikation mag, was er ablehnt, wann er unter Stress gerät und welche „Sprache“ er versteht. Sie finden heraus, welche Verhaltensweisen - besonders in Stresssituationen - Sie selbst aufzeigen.

Sie lernen Ihre persönlichen Stärken und Schwächen kennen und können dadurch Ihre Wirkung gezielt einsetzen und für sich Handlungsoptionen ableiten.

Mit den im Training vermittelten Strategien und Techniken werden die Teilnehmer optimal auf Gespräche vorbereitet.

Die Teilnehmer lernen, ihre persönlichen Wahrnehmungsfähigkeiten professioneller auszurichten und sie in der Gesprächssituation flexibel einzusetzen.

Es geht also darum, den Gesprächspartner zukünftig nicht nur mit der „eigenen Brille“ anzuschauen, sondern sich seine aufzusetzen.

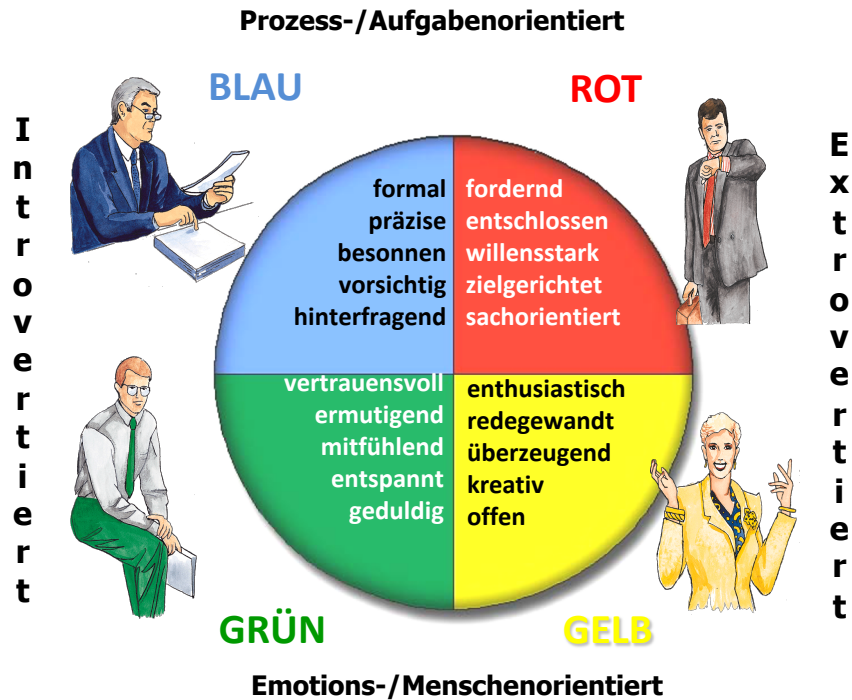
Wie erkenne ich mich selbst?
Stärken - Schwächen



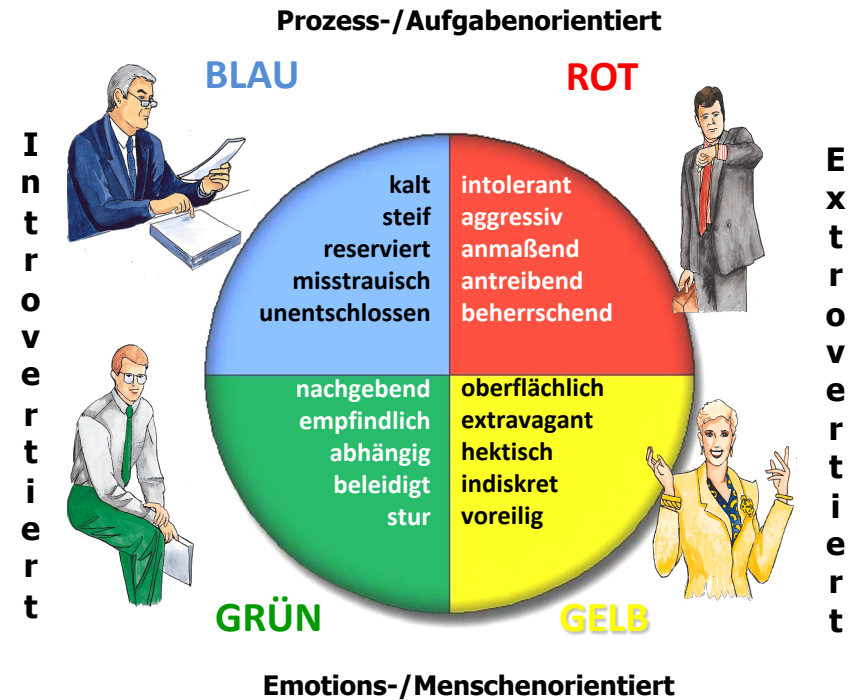
Wie erkenne ich andere besser?

Wahrnehmungsunterschiede

Wie wir uns selbst sehen



Wie uns unser Gegenüber sehen könnte



Kundenprofile

Technikorientierter Experte

Verlässlich, Spezialist
 Wirkt eher reserviert und ernst
 Fragt viel nach Qualität
 Er mag aufrüstbare Technik
 Sorgsamer Experte



Kundenbindung durch Qualität
 Technik kann innovativ, muss aber
 kontrollierbar sein

introvertiert

Gewinnorientierter Geschäftsmann

Entschlossen und klar
 Gibt sich gerne kühl und unabhängig
 Will schnelle Ergebnisse
 Stellt Dinge auch mal in Frage
 Rational-wirtschaftlich handelnd



Kundenbindung durch Image und
 unkomplizierter Prozesse – keine
 Probleme

extrovertiert

Unterstützender Partner

Respektvoll und freundlich
 Handelt zögerlich
 Hält gerne am Beständigem fest
 Sorgenvolle Zukunftsperspektive
 Macht vieles selber



Kundenbindung durch
 Verlässlichkeit und Erfolg
 Verlässliche und leicht beherrschbare
 Technik

emotionale Argumentation

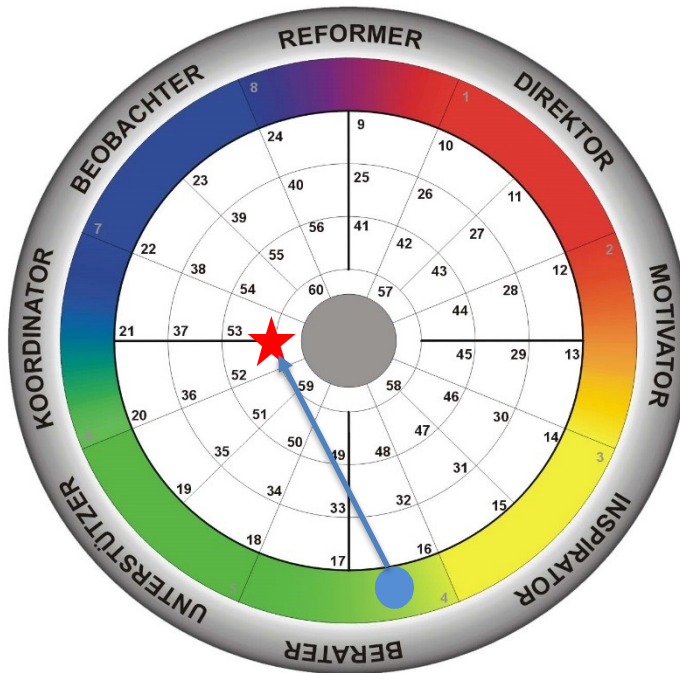
Kundenorientierter Dienstleister

Handelt spontan
 Ist Umgänglich & Freundlich
 Schlägt gern neue Wege ein
 Ganzheitlicher Ansatz
 Spezialisiert sich gerne

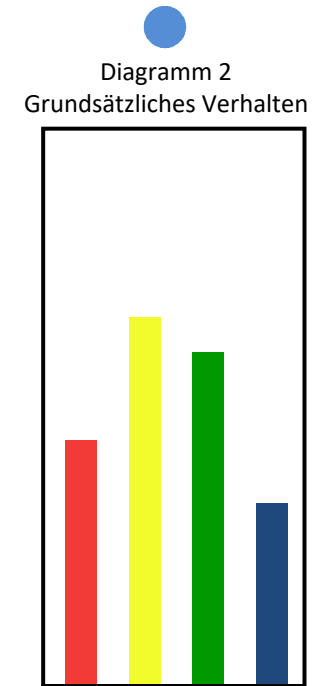
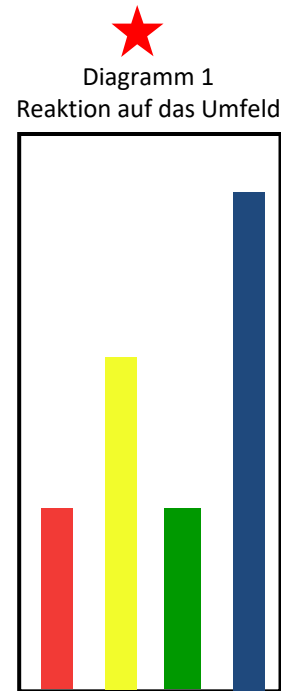


Kundenbindung durch Vertrauen
 und individueller Beratung
 Technik, solange sie praktikabel ist,
 Freund von Innovationen

Auswertungsergebnisse

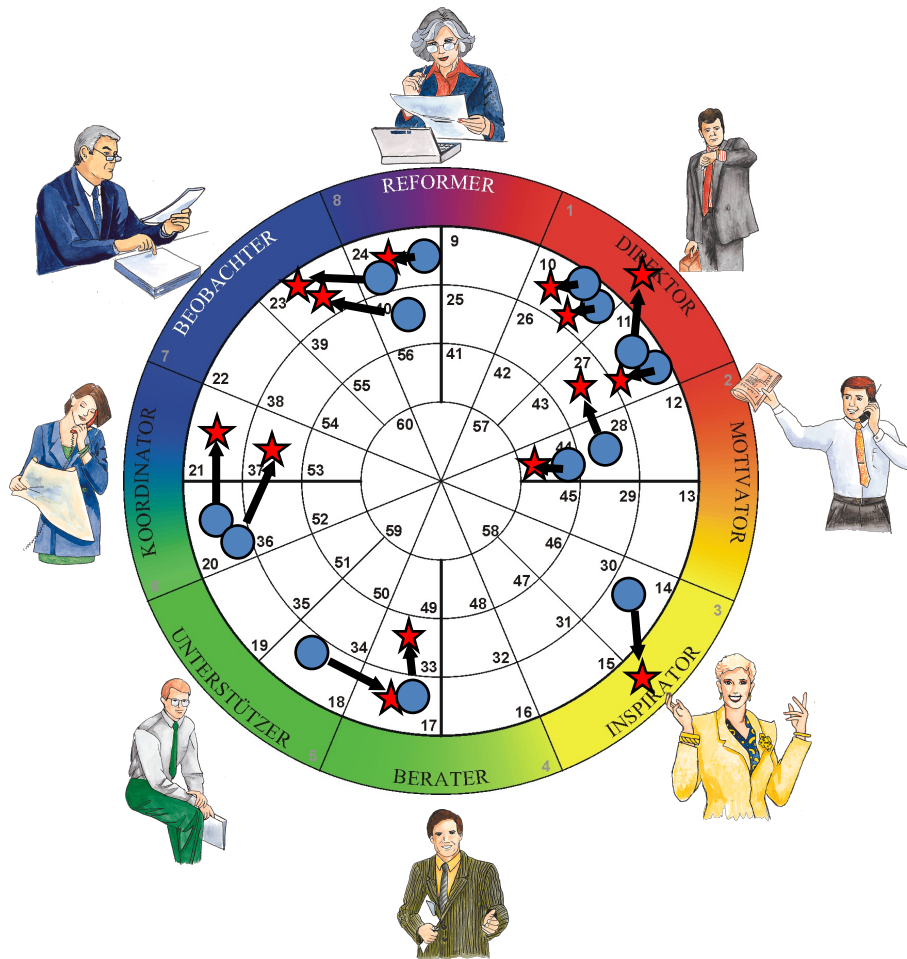


Welche Rolle nehme ich in Teamsituationen ein?



Mein persönliches grundsätzliches Verhaltens-Repertoire wird sichtbar und wie ich mich im Arbeitsumfeld gebe

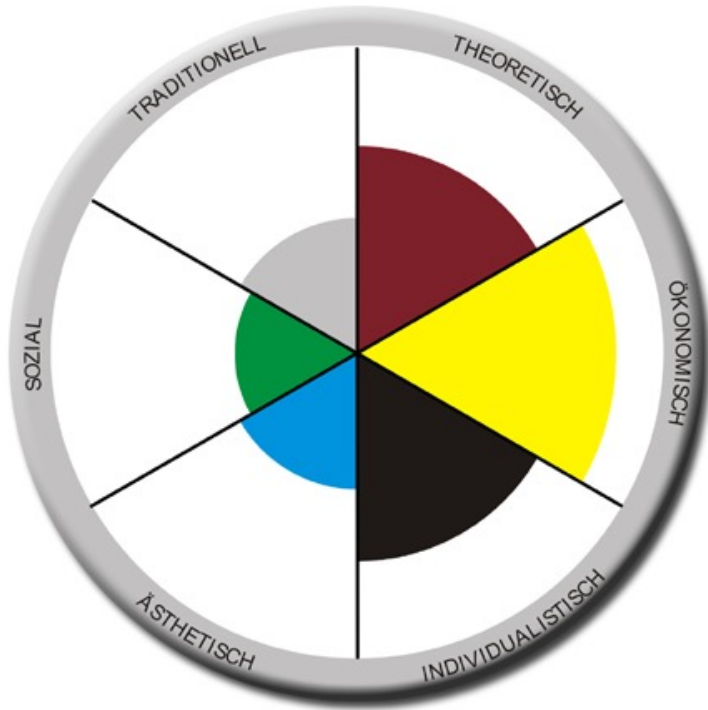
Die Teamrollen



- Basisverhalten = Grundverhalten
- ★ Adaptiertes Verhalten = Reaktion auf das Umfeld

- Wie gut ist mein Team?
- Wo liegt das innovative Potenzial in meinem Team?
- Wer hat in meinem Team welche Stärken? Wer kann was am Besten?
- Wie kann ich die Synergien im Team nutzen?
- Hab ich alle Position „richtig“ besetzt?
- Welche Rolle sollte ich zukünftig auf- bzw. ausbauen?
-
- Das Teamrad unterstützt Sie bei der Beantwortung dieser Fragen, in dem Ihr Team mit den jeweiligen Präferenzen platziert wird.

Meine Interessen und Werte



Werte	Grundeinstellungen
Theoretisch:	Ich werde meine kognitiven Fähigkeiten einsetzen, um Zusammenhänge zu verstehen und zu entdecken. Wissen ist mir wichtig.
Ökonomisch:	Jede Tätigkeit in meinem Umfeld sollte immer effektiv und effizient sein.
Ästhetisch:	Ich werde die Form, Harmonie und Schönheit meines Umfeldes genießen, anerkennen und sie in mein Leben integrieren.
Sozial:	Ich werde alles daran setzen, dass Andere ihr Potenzial im Leben erkennen.
Individualistisch:	Ich strebe eine hohe Position an und bin ein Selbststarter
Traditionell:	Mir ist es wichtig die Bedeutung des Lebens zu begreifen bzw. einen Sinnzusammenhang in Systemen zu erkennen.

- Was motiviert mein Handeln?
- Was treibt mich an?
- Was ist mir wichtig in der Zusammenarbeit mit meinen Kunden und Teamkollegen?

Einsatzmöglichkeiten

INSIGHTS-MDI® unterstützt Sie ...

- 🌐 in der Personalauswahl
- 🌐 bei der Teambildung
- 🌐 im Vertrieb
- 🌐 bei der Verbesserung der Kommunikation
- 🌐 in Arbeitsplatz-Analysen / Sollprofile erstellen
- 🌐 im Training
- 🌐 im Einzelcoaching / Karriereplanung
- 🌐 beim Erkennen der Werte + Motive Ihrer Mitarbeiter

INSIGHTS-MDI® spricht viele Sprachen ...

- 🌐 französisch
- 🌐 deutsch
- 🌐 spanisch
- 🌐 englisch
- 🌐 holländisch
- 🌐 portugiesisch
- 🌐 polnisch
- 🌐 finnisch
- 🌐 insgesamt 16 Sprachen

