


Insights[®] Discovery



Die neue Generation effektiver
Potenzialentwicklung im Personal- und
Selbstmanagement.



„Strategie ist die Suche nach neuen Wegen der Klugheit“

Carl von Clausewitz

Mehr denn je sind am Beginn des 21. Jahrhunderts kluge Wege des Denkens, Verstehens, Entscheidens und Handelns erforderlich. Engagierte Mitarbeiter, lernwillige Organisationen und die Fähigkeit, neue **Herausforderungen** anzunehmen, sind wesentliche Voraussetzungen für eine **effektive Nutzung** von Potenzialen. Sie ermöglichen es uns, **Chancen** bewusst wahrzunehmen.

In unseren **Potenzialen** schlummert die Kraft Einzigartiges zu leisten und somit unverwechselbar zu sein. Individualität, **Kreativität**, und die Art und Weise, wie Menschen in Organisationen miteinander kommunizieren, sind der eigentliche Schlüssel für Fortschritt und **wirtschaftlichen Erfolg**.

„Individualität ist die eigentliche Quelle allen Fortschritts“

Mahatma Ghandi

„Man braucht andere, um sich kennenzulernen“

C.G. Jung

Innovative Organisationen fördern Einsichten (**=Insights**) sowie Lern- und Veränderungsprozesse auf allen Ebenen. Das Verständnis und die Anerkennung der individuellen Unterschiede (**=Präferenzen**) von Mitarbeitern führt diese zusammen und stärkt sie im Bemühen miteinander **Spitzenleistungen** zu erbringen. Insights® Discovery ist die beste Antwort darauf.



Insights® Discovery

Einige Gründe, weshalb auch Sie sich für Insights® Discovery entscheiden werden:

- Ihre Mitarbeiter kommunizieren erfolgreich mit ihren Kunden
- Ihre Führungsarbeit wird effektiver
- Sie erkennen Ihre persönlichen Stärken und Schwächen im Arbeitsumfeld
- Arbeitsgruppen verbessern ihre Gesamtleistung
- Sie nutzen die Potenziale von Mitarbeitern und Kunden bewusst
- Sie wissen, welche Präferenzen in Ihrem Team fehlen
- Sie entdecken mögliche „blinde Flecken“ als Konfliktursache

Das Insights® Discovery System

Das Insights® Discovery System ist ein modulares Analyse- und Trainingsprogramm, das Ihnen zeigt, wo und wie Sie die wahrnehmenden und beurteilenden Präferenzen von Personen, Abteilungen und Teams optimal für den Erfolg Ihres Unternehmens zum Einsatz bringen.

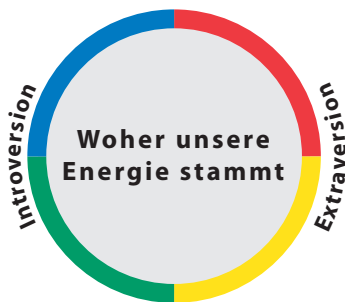
Sie werden:

- ein tieferes Verständnis für sich selbst entwickeln und Ihre Wirkung auf andere Menschen erkennen
- die Präferenzen anderer Personen verstehen und dadurch lernen, auf deren Bedürfnisse einzugehen

Der Insights® Discovery Report

ist eine neue Generation von Präferenzanalysen mit klarer und konsequenter Ausrichtung auf die Typologielehre von C. G. Jung. Sie beantworten in maximal 20 Minuten einen Fragebogen (Präferenz Evaluator). Dieser bildet die Ausgangsbasis für Ihren individuellen Report. Leicht verständlich formuliert, beinhaltet er zahlreiche lösungsorientierte Handlungsempfehlungen zur Nutzung Ihrer Potenziale.

Sie erhalten wichtige Informationen zu folgenden Gebieten:



Wir unterscheiden uns in unseren Präferenzen, je nachdem ob wir unsere Energie überwiegend aus unserer Außenwelt (Extraversion) oder Innenwelt (Introversion) beziehen.

- Persönlicher Stil
- Interaktion mit anderen
- Treffen von Entscheidungen
- Stärken und Schwächen
- Wert für das Team
- Effektive Kommunikation
- Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation
- Erkennung von „blinden Flecken“
- Kommunikation mit Ihrer „schwierigen Person“
- Vorschläge zur Weiterentwicklung
- Ihr persönliches Insights Rad
- Team-Rad
- Graphik Ihrer Präferenzwerte (Farbdynamik, Energiefluss)
- Aufbaumodul: Management-Stil
- Aufbaumodul: Verkaufskompetenz
- Aufbaumodul: Fragen für Einstellungsgespräche
- Aufbaumodul: Persönlichkeits- und Personalentwicklung
- Aufbaumodul: 360° Report

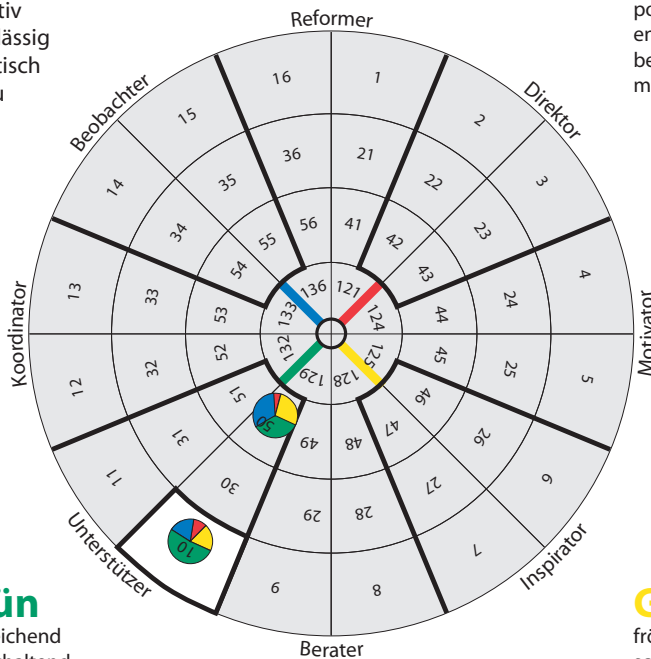
Nutzen von Insights® Discovery für Ihre Person

Blau

objektiv
zuverlässig
analytisch
genau

Rot

positiv
entschlossen
bestärkend
mutig



Grün

ausgleichend
zurückhaltend
besänftigend
ruhig

Gelb

fröhlich
schwungvoll
ermunternd
lebendig

Diese Grafik zeigt die Auswertung einer Person, die in diesem Falle die Typologie des Unterstützers repräsentiert. Das Insights® Rad veranschaulicht die Position Ihrer bewussten und weniger bewussten Person. Darauf aufbauend planen Sie Ihre persönliche Entwicklungsstrategie.

Sie lernen die eigenen Präferenzen und deren Auswirkungen auf andere Menschen bewusst zu erkennen und zu verstehen. Dadurch optimieren Sie Ihre persönlichen Ressourcen. Ein besseres Selbstverständnis führt zu einem besseren Verständnis Ihrer Mitmenschen im Berufs- und Privatleben. Nicht zuletzt leisten Sie einen qualitativen Beitrag zur Weiterentwicklung Ihres Arbeitsumfeldes und der Gesamtorganisation.

Nutzen von Insights® Discovery für Führungskräfte

Sie erhalten ein hervorragendes Feedbackinstrument zum Erkennen Ihrer Führungsqualität. Wenn Sie Ihren persönlichen Report gelesen haben, werden Sie fokussierter auf Ihre Stärken setzen und bewusster mit Ihren Schwächen umgehen.

Sie lernen ein neutrales Instrument als Kommunikationsgrundlage für motivierende Mitarbeitergespräche und für die professionelle Auseinandersetzung mit Konfliktsituationen anzuwenden.

Sie bekommen eine konkrete Anleitung für den Umgang mit unterschiedlichen Typen von Mitarbeitern, vor allem aber auch mit Ihrem so genannten „schwierigen Typ“.



Nutzen von Insights® Discovery für Teams, Arbeitsgruppen und Abteilungen

Sie erzielen die effektivste Form der Teambildung und -entwicklung, denn es werden die unterschiedlichen, typabhängigen Präferenzen der einzelnen Teammitglieder berücksichtigt. Im Teamrad sieht man, welche Präferenzsektoren oder Typologien repräsentiert sind. Die Teammitglieder lernen, wie sie selbst zu mehr Effektivität ihres Teams beitragen können. Erst wenn die besonderen Stärken der Mitglieder bekannt sind, wird die Stärke des Gesamtteams ersichtlich und können Synergieeffekte bewusst erzielt werden.



Nutzen von Insights® Discovery für Mitarbeiter im Verkauf und Vertrieb

Ihre Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter erfahren mehr über ihre eigenen Präferenzen und ihren Verhaltensstil in den unterschiedlichen Phasen des Verkaufsprozesses. Sie erkennen ihre Stärken und Schwächen, ihre „blinden Flecken“ und ihr Verbesserungspotenzial. Sie erlernen eine ganz wichtige Kunst: unterschiedliche Wahrnehmungs- und Entscheidungspräferenzen ihrer Kunden zu verstehen sowie flexibel und kompetent mit dieser Andersartigkeit, auch beim so genannten „schwierigen“ Kunden, zu arbeiten.

Insights® Discovery Workshops und Seminare

Aufbauend auf den Reports können mit Insights® Discovery Einzel- und Gruppencoachings, projektbegleitende Workshops für Teams und Arbeitsgruppen und themenspezifische Seminare durchgeführt werden:



Wir nehmen unser Hier und Jetzt mit unseren fünf Sinnen konkret wahr (sensorisch), oder finden mit unserem sechsten Sinn abstrakt (intuitiv) Alternativen und Möglichkeiten.

Personenzentriertes Effektivitätsmanagement

Sie erkennen die eigenen Präferenzen, Ihre Wirkung auf Andere und lernen Ihre persönlichen Ressourcen effektiv einzusetzen.

Beziehungsqualität im Verkauf

Wenn Sie die Präferenzen Ihrer Kunden auf dem Weg zur Kaufentscheidung berücksichtigen, erhöhen Sie Ihre Professionalität und Verkaufskompetenz.

Typzentrierte Personalauswahl

Für den richtigen Einsatz eines Mitarbeiters ist nicht nur seine Fachkompetenz, sondern es sind auch seine Präferenzen maßgeblich. Dies zu nutzen ermöglicht treffsichere Personalentscheidungen.

Präferenzfokussierte Teamentwicklung

Eine effektive Teambildung bzw. -entwicklung setzt auf unterschiedliche Präferenzen der Teammitglieder. Sie sind für eine bedarfsgerechte Teamstrukturierung unerlässlich.

Insights® Discovery Akkreditierung und Zertifizierung „Train the Trainer“

Sie können mit unserem Analyse- und Trainingsprogramm auch selbst arbeiten. Der Vorteil einer Akkreditierung und Zertifizierung liegt auf der Hand. Führungskräfte, Personalverantwortliche, Unternehmens- und Personalberater, Trainer und Coachs können nach der Akkreditierung Präferenzen und Entwicklungspotenziale selbst diagnostizieren und Verbesserungsmaßnahmen gezielt einleiten. Der Besuch eines Akkreditierungsseminars vermittelt Ihnen das theoretische und praktische Wissen und berechtigt Sie zum Erwerb unserer Software.

Wissenschaftlicher Hintergrund von Insights® Discovery

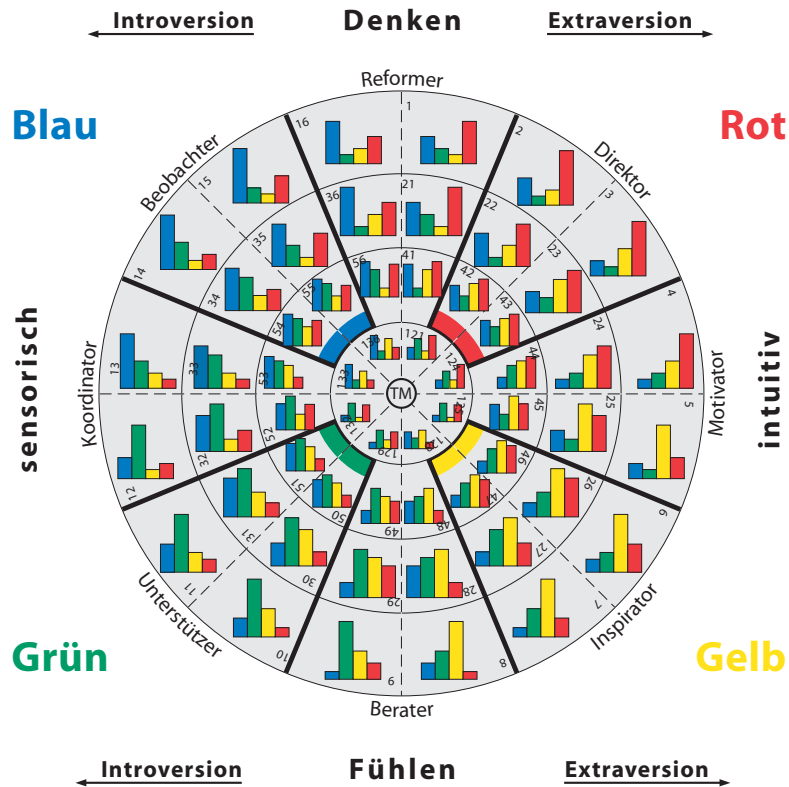


Wir beurteilen und treffen Entscheidungen analytisch (Denken) oder gefühlsmäßig orientiert (Fühlen).

Die Grundlage bildet die Typologielehre des Schweizer Psychoanalytikers C. G. Jung und seiner Mitarbeiterin Dr. Jolande Jacobi, die in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts im Rahmen von Jahrzehnte langen empirischen Untersuchungen entwickelt worden ist. **Nach Jung hat jeder Mensch Präferenzen, wie er seine Umwelt wahrnimmt, sie beurteilt, Entscheidungen trifft und entsprechend handelt.** Diese zu erkennen und zu verstehen ist der erste Schritt für eine qualitative Verbesserung in der menschlichen Kommunikation.

Unser Analyse- und Trainingsprogramm ist das einzige auf dem Markt, das konsequent auf der Jung'schen Typologie aufbaut und wissenschaftlichen Kriterien entspricht. Andrew Lothian hat bereits in den 80er Jahren das Typenrad entwickelt. Es unterscheidet in seiner gegenwärtigen Ausprägung 56 Präferenztypen.

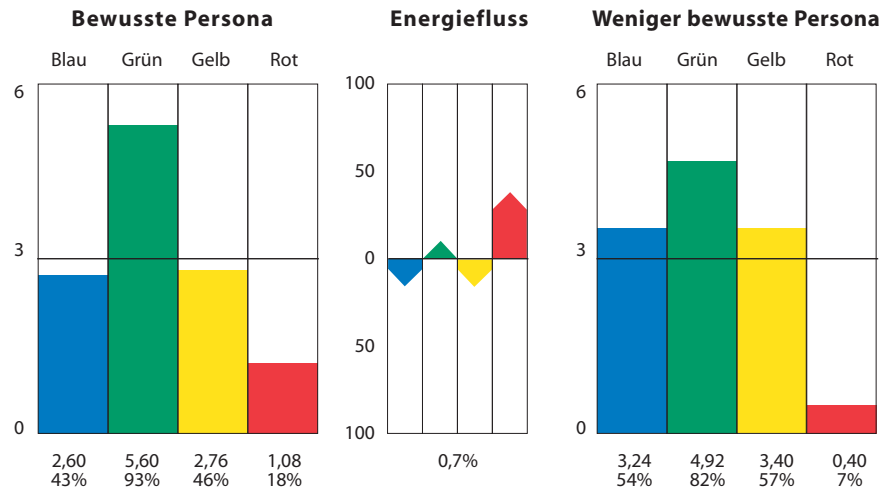
Das Expertenteam rund um Insights® Learning & Development Ltd. in Dundee, Schottland, arbeitet ständig an der Weiterentwicklung des Insights® Discovery Leistungsprogrammes. Dieses wird laufend von namhaften Universitäten (u.a. University of Westminster, Universität Zürich) empirisch überprüft. Unsere Reports sind mittlerweile in 24 Sprachversionen verfügbar und das weltweite Netzwerk von Kunden und Partnern nimmt stetig zu. Ein Grund mehr, warum auch Sie uns vertrauen können, wenn Sie Ihr Potenzial effektiv nutzen wollen.



Erfolgreiche Menschen sind effektiv in ihrer Zielerreichung. Zu wissen, welchem Präferenztypus Sie angehören, erleichtert es Ihnen, Ihre Entwicklungspotenziale zu erkennen und für Ihren Erfolg zu nutzen. Diese Grafik zeigt die Ausprägungen aller 56 Präferenztypen.

Insights® Discovery Einsatzbereiche

- Persönlichkeits- und Teamentwicklung
- Selbstmanagement
- Leadership Development
- Lebens- und Karriereplanung
- Konfliktarbeit
- Personal Assessment
- Coaching
- Dialog in Organisationen
- Wissensmanagement
- Customer Relationship Management
- Balanced Scorecard
- Strategieentwicklung
- Qualifizierungsbedarfserhebung
- Start Up Management
- Generationenwechsel in Familienunternehmen
- Key Account Management
- Verkaufstraining
- Mentoring



Hier wird die Ausprägung Ihrer Farbenergien, die sich aus Ihrer Präferenzanalyse ergibt, dargestellt. Daraus lässt sich ableiten, wie effizient und effektiv Sie Ihre Energien einsetzen bzw. einsetzen könnten.

Insights® Discovery Referenzen

Andersen Consulting, AXA Equity & Law, Bank Leu, Barclays Bank, BFG ImmoInvest, Bluewin AG, Boeing, British Aerospace, British Airways, British Vita, Canon, Cartier, Caterpillar, Ciba-Geigy, Coca Cola, Credit Suisse First Boston, Daimler Chrysler Aerospace, Dell Computers, Deloitte Touche Consulting, 3 M, Elf Exploration, Eli Lilly & Co, Ernst & Young, Fujitsu Siemens, Guinness, Hilton, Hoechst, Hutchinson Telecom, International Paper, IRW Airbag Systems, Lloyds Bank, Mars, McDonalds Corporation, McKinsey & Co, Microsoft, Motorpresse Verlag, Novartis, Novell, Panavia, Panalpina, Pfizer, Pricewaterhouse Coopers, Puma, Rentenanstalt Swiss Life, Rolex, Royal Mail, Seagrams, Shell, Sheraton, Siemens AG, Stadtpolizei Bern, St. Gallische Kantonalbank, Sony, Sun Microsystems, Telewest, UBS, Unilever, Verkehrsbetriebe Bern, Volkswagen, Winterthur Versicherungen, Zürich Versicherungen



**Insights Discovery
Generalvertretung**

Insights Schweiz AG

Zugerstraße 70
Postfach 349
CH-6341 Baar

T +41 (0) 41 768 11 44

F +41 (0) 41 768 11 49

eMail: info@insightsworld.ch

Internet: www.insightsworld.ch

Überreicht durch:

Gestaltung | www.kombinat.at



**Insights Discovery
Generalvertretung**

Insights Schweiz AG
Zugerstraße 70
Postfach 349
CH-6341 Baar

T +41 (0) 41 768 11 44
F +41 (0) 41 768 11 49

eMail: info@insightsworld.ch
Internet: www.insightsworld.ch