

Insights MDI®

Die Verhaltens- und Werte-Analyse

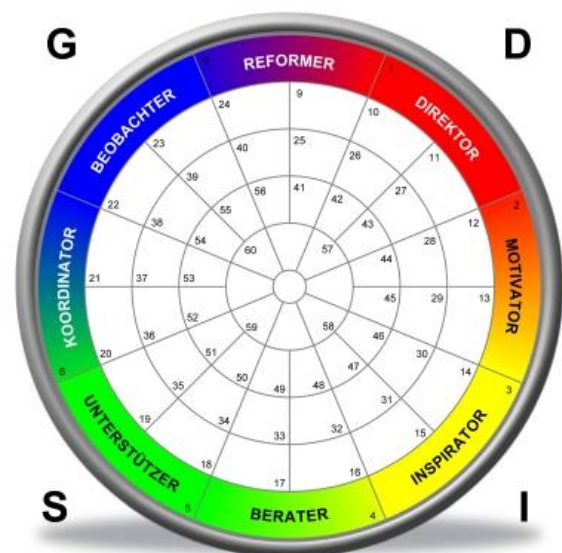
Einführung

Kompetente, loyale und begeisterte Mitarbeiter mit ihren einzigartigen Fähigkeiten sind der wichtigste Erfolgsfaktor in Ihrem Unternehmen! Diese Mitarbeiter für die wirklich passenden Positionen zu finden, sie bestens zu trainieren, ihnen ein optimales Teamumfeld zu bieten und als Unternehmen gemeinsam mit Ihnen zu wachsen – dabei unterstützt Sie die **Bieler GmbH – People & Management Development** mit den bekannten umfassenden, weltweit eingesetzten Analyse-Tools von INSIGHTS MDI®. Wenn Sie INSIGHTS MDI® auf einen Blick kennenlernen möchten, informieren Sie sich über unser ganzheitliches Angebot von Tools, Ausbildungen, Seminaren und Coachings.

Die INSIGHTS GmbH bietet Ihnen aus einer Hand:

- Verschiedene Diagnostiktools zur Analyse Werte, Verhalten und Kompetenz
- INSIGHTS MDI® Tool ist verfügbar in 35 Ländern, 16 Sprachen und wurde bereits in 6,5 Millionen Analysen eingesetzt
- Wissenschaftliche Studien zu allen Tools

Profitieren Sie von dieser Kompetenz für Ihren Unternehmenserfolg!



Nutzen und Validität

INSIGHTS MDI® ist ein Diagnosesystem, das sowohl Persönlichkeitsprofile als auch situationsbedingte Anforderungsprofile erfassen kann. Damit bilden die Potenzial-Analysen eine wirkungsvolle Grundlage für die Personalauswahl - zum Beispiel durch aussagekräftige Career profiles -, die Personalentwicklung und die Teamentwicklung. Zudem schaffen sie eine sichere Entscheidungsbasis, um mit Mitarbeitern, Kunden und Partnern typgerechter und damit erfolgreicher zu kommunizieren. INSIGHTS MDI-Profile geben einen ganzheitlichen Einblick in die Komplexität menschlicher Verhaltensweisen und Entwicklungspotenziale.

Sie zeigen auf, wie wir uns in Arbeits- und Stresssituationen verhalten und geben uns einen Einblick in die Unterschiede zwischen unserem natürlichen Verhalten und unserem beruflichen Rollenverhalten.

Sie erfassen unsere Wertestruktur, beleuchten unsere ganz persönlichen Antriebssysteme und erklären, warum wir uns in einer ganz bestimmten Art und Weise verhalten.

Die Grundlagen der INSIGHTS MDI® Potenzial-Analysen bilden die wissenschaftlichen Arbeiten von Carl Gustav Jung und William M. Marston. Das PIW-Modell - Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte - basiert auf den Arbeiten von Eduard Spanger. Federführend bei der Entwicklung von INSIGHTS MDI® war Bill J. Bonnstetter. INSIGHTS MDI® werden heute von Bonnstetter und seinem Unternehmen SuccessInsightsTM International ständig weiterentwickelt und um neue Instrumente ergänzt.

INSIGHTS MDI® werden ständig aktualisiert und getestet, unter anderem durch Korrelationsanalysen und Validitätsstudien. Umfangreiche statistische Überprüfungen zur Reliabilität (Zuverlässigkeit) und Validität (Gültigkeit) werden regelmäßig von amerikanischen und europäischen Universitäten durchgeführt.

Gutachten über INSIGHTS MDI®:

"Die Objektivität und Reliabilität von INSIGHTS MDI® fallen sehr gut aus" Prof.Spiess,
Prof.Eckstaller, München

Die seit Ende 2006 eingesetzte Version V3 von INSIGHTS MDI® basiert auf einer mit fast 2000 Probanden durchgeführten Validierungs- und Normierungsstudie im deutschsprachigen Raum. Die dabei individuell für den deutschsprachigen Raum ermittelten Normwerte gewährleisten höchste Präzision bei INSIGHTS MDI Analysen in den Zielgruppen des Verfahrens in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Einsatzfelder

Die Einsatzfelder der INSIGHTS MDI®-Tools liegen sowohl in der strategischen Personalentwicklung als auch der effizienten Personalauswahl durch gezielte Potenzialerkennung. Ihre Stärken zeigen sie zudem in der Verkäuferschulung, Managerausbildung und Organisationsentwicklung.

- **Personalauswahl**

Die INSIGHTS MDI Potenzial-Analysen unterstützen gezielt die Erkennung von Potenzialen bei der Auswahl von Bewerbern und der Karrieregestaltung der Mitarbeiter. Mit Hilfe von INSIGHTS MDI MDI® lassen sich präzise Anforderungsprofile für Positionen erstellen. Die Analyseverfahren von INSIGHTS MDI bieten wirksame Unterstützung bei der Positionierung der richtigen Personen an den richtigen Stellen im Unternehmen (Placement) und der Abstimmung von Anforderungen an das Leistungsvermögen (Matching).

- **Personalentwicklung**

INSIGHTS MDI® bieten eine präzise Grundlage für die Erstellung von individuellen und maßgeschneiderten Personalentwicklungsprogrammen. Die Verhaltensanalyse mit INSIGHTS MDI® bildet eine ideale Ausgangsbasis für die Situationsbestimmung, die Entwicklung von Trainings- und Coachingprogrammen sowie für eine wirkungsvolle Evaluation (Bildungscontrolling)

- **Potenzialerkennung**

INSIGHTS MDI® sind ein individuelles Instrument zur Selbsterkenntnis, um das eigene Potenzial weiterzuentwickeln. Sie helfen bei der Bewusstwerdung über eigene Verhaltensstrategien und der Entwicklung von neuen Verhaltensoptionen. INSIGHTS MDI® unterstützt die Weiterentwicklung von Ressourcen und Talenten und die Entwicklung einer integrierten und ganzheitlichen Persönlichkeit.

- **Führung**

INSIGHTS MDI® unterstützen bei der Entwicklung eines individuell adäquaten Beziehungsmanagements von Führungskräften und Mitarbeitern. Führungskräfte werden für ihre Präferenzen und Defizite in der Beziehungsgestaltung zu ihren Mitarbeitern sensibilisiert. INSIGHTS MDI® helfen bei der Entwicklung eines gleichermaßen situations- wie personengerechten Führungsstils. Effektivität und Effizienz des Führungsverhaltens werden so nachhaltig gesteigert.

- **Teamentwicklung**

INSIGHTS MDI® fördern das Verständnis für unterschiedliche Präferenzen und Neigungen in Teams. Die Instrumente schaffen Transparenz über die Zusammensetzung und effektive Kooperation in High Performance Teams. Synergien im Prozess werden durch INSIGHTS MDI® wirkungsvoll unterstützt und ausgebaut.

- **Organisationsentwicklung**

Der Einsatz von INSIGHTS MDI® Analysen in komplexen Veränderungsprozessen hilft, die Dynamik und Kultur einer Organisation besser zu verstehen. Gezielte Interventionen in der Begleitung von Veränderungsprozessen werden durch den Einsatz von INSIGHTS MDI® ermöglicht.

- **Verkauf** mit typgerechten Verkaufsansätzen

Beziehungskompetenz ist der Schlüssel zum Verkaufserfolg. Mit INSIGHTS MDI® können Sie die entscheidenden Erfolgsfaktoren im Verkauf bestimmen:

Die Persönlichkeit des Kunden, die Persönlichkeit des Verkäufers und die Beziehung zwischen Käufer und Verkäufer. Mit INSIGHTS MDI® können sich Verkäufer zum Beziehungsmanager entwickeln und ihre Verkaufsstrategien gezielt auf die Bedürfnisse ihrer Kunden abstimmen.

Die verschiedenen Analysen

Die INSIGHTS MDI® Potenzial-Analysen vermitteln genaue Kenntnisse über Verhaltenspräferenzen. Weitere Instrumente der INSIGHTS MDI-Analysen ermöglichen eine aussagekräftige Kompetenzmessung und Werteanalyse. Alle Tools basieren auf den drei Bausteinen des INSIGHTS MDI® Kompetenzmodells:

Verhalten - Persönliche Verhaltenspräferenzen (WIE)

Die INSIGHTS MDI Potenzial-Analysen geben Ihnen Einblick in Ihr natürliches Verhalten (Basis-Stil) und zeigen, wie Sie sich in der beruflichen Rolle verhalten (adaptierter Stil). Mit diesem Wissen um die eigenen natürlichen Präferenzen kann sich jeder Mensch eine Arbeitsatmosphäre schaffen, in der er seine volle Leistungsfähigkeit ausschöpft.

INSIGHTS MDI® Arbeitsstellen-Analyse Plus

Ermittelt die verhaltensmäßigen Arbeitsstellen-Anforderungen (Soll-Profil) für Neubesetzungen oder zur Stressanalyse bei bestehenden Arbeitsplatz-Situationen.

INSIGHTS MDI® Potenzial-Analyse - Management-Mitarbeiter-Version (Grundversion)

Ermittelt das Potenzial von Mitarbeitern aus der Sicht der Führungskraft und des Geführten.

INSIGHTS MDI® Potenzial-Analyse - Top-Manager-Version

Ermittelt das Potenzial von Führungskräften aus der Sicht des Führenden.

INSIGHTS MDI® Potenzial-Analyse - Verkäuferversion

Ermittelt das Potenzial von Verkäufern, den Verkaufsstil und Verkaufsstrategien.

INSIGHTS MDI® Potenzial-Analyse - Teamversion

Ermittelt die Teamrolle sowie die Arbeits-, Kommunikations- und Interaktionsstile.

INSIGHTS MDI® Potenzial-Analyse - Kundenservice-Version

Ermittelt das Potenzial von Mitarbeitern bzw. Führungskräften aus dem Servicebereich.

INSIGHTS MDI® Karriere-Check

INSIGHTS MDI® Teamreport Verhalten

Motive - Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte (WARUM)

Unsere oftmals verborgenen Wertvorstellungen und Motive bestimmen unser gesamtes Handeln:

INSIGHTS MDI® Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte

Sie lernen, Wertvorstellungen, Selbstbild und Handlungsmotive einzuschätzen und können damit Ihr Handeln bewusster steuern.

MDI-PIW Motivationsanalyse

Ergänzend zu MDI-PIW erhalten Sie ein umfangreiches Gutachten Ihrer Wertestruktur mit konkreten Aktionsplänen speziell für Training und Coaching.

INSIGHTS MDI® Teamreport Motivation

MDI-Leadership-Check (Basic) - WIE und WARUM

Der MDI-Leadership-Check gibt ein ganzheitliches Feedback über die Leadership-Fähigkeit eines Teilnehmers. Er beinhaltet sowohl die Offenlegung von Motiven und Wertvorstellungen als auch der daraus resultierenden Verhaltenspräferenzen.

- Zielgruppe: Führungskräfte aller Ebenen, Mitarbeiter
-

MDI-Leadership-Check-Plus (Basic) - WIE und WARUM

Diese Version gibt Ihnen zusätzlich eine ausführlichere Motivationsanalyse und Tipps zur Teamentwicklung.

- Zielgruppe: Führungskräfte aller Ebenen, Mitarbeiter
-

MDI-Leadership-Check (Executive) - WIE und WARUM

Die Analyse beschreibt den Teilnehmer in seiner Funktion als Topmanager und bezüglich seiner dahingehend ausgerichteten Leadership-Fähigkeiten

- Zielgruppe: Top-Manager, Vorstände
-

MDI-Leadership-Check-Plus (Executive) - WIE und WARUM

Diese Version gibt Ihnen zusätzlich eine ausführlichere Motivationsanalyse und Tipps zur Teamentwicklung.

- Zielgruppe: Top-Manager, Vorstände
-

MDI-Leadership-Check (Sales) - WIE und WARUM

Die Analyse beschreibt den Teilnehmer in seiner Funktion als Verkäufer und bezüglich seiner dahingehend ausgerichteten Verhaltenspräferenzen. Die Verkaufs - Indikatoren bieten einen zusätzlichen Nutzen, da Verkäuferspezifisches Verhalten und Kompetenzen zusätzlich beleuchtet werden.

- Zielgruppe: Verkäufer, speziell für Personalauswahl und Training
-

MDI-Leadership-Check-Plus (Sales) - WIE und WARUM

Diese Version gibt Ihnen zusätzlich eine ausführlichere Motivationsanalyse und Tipps zur Teamentwicklung

- Zielgruppe: Verkäufer, speziell für Personalauswahl und Training
-

MDI Arbeitsstellen Analyse (Werte und Verhalten)

Know-how - Persönliche Fertigkeiten und Kompetenzen (WAS)

Wie schnell Sie neue Kompetenzen entwickeln, hängt davon ab, in welchem Maße Sie Ihr Know-how und Ihre Erfahrungen aktivieren und weiter entwickeln.

Diese Instrumente helfen Ihnen, vorhandene Fähigkeiten und Fertigkeiten zu erkennen und zu strukturieren:

MDI Verkaufs-Strategien-Indikator

Der Verkäufer erhält eine objektive Analyse seines Verständnisses für die sieben wichtigsten Verkaufsbereiche von der Akquisition bis hin zur Abschlussfähigkeit. Er kann damit vorhandene Schwachstellen beseitigen und die eigenen Stärken ausbauen

MDI "Trimetrix" Arbeitsstellen-Analyse

Die MDI "Trimetrix" Arbeitsstellen-Analyse ermittelt das Arbeitsplatzanforderungs-Sollprofil für Verhalten, Werte, Persönlichkeitsmerkmale, inkl. Interview-Fragen.

Die INSIGHTS MDI® Analysen sind in 20 Sprachen international verfügbar, darunter deutsch, englisch, französisch und italienisch. Das INSIGHTS MDI® - Netzwerk operiert in 25 Ländern erfolgreich mit insgesamt fünf Millionen Analysen weltweit.

Die INSIGHTS MDI® sind als Online-Analysen direkt im Internet durchführbar – denn der Erfolg eines Analyseverfahrens beruht auf der Akzeptanz der Anwender. Dem tragen die INSIGHTS MDI® Rechnung. In kürzester Zeit liegen die Auswertungsergebnisse der Online-Tests vor. Leicht verständlich formuliert, beanspruchen die für die Analyse entwickelten Fragebögen zum Ausfüllen nicht mehr als 15-20 Minuten.

Die Auswertung erfolgt als textlicher und grafischer Report, der bis zu 35 Seiten umfasst. Er beinhaltet neben der detaillierten Analyse der ausgewerteten Daten eine Fülle von sofort umsetzbaren Hinweisen und Tipps für die Praxis.

Das INSIGHTS MDI-Analyseverfahren erzeugt keine "Verlierer", sondern zeigt konkrete, handlungsorientierte Wege zur Ausschöpfung des eigenen Potenzials auf.

Persönliche Präferenzen und Kompetenzen werden immer in Bezug zum Umfeld gesetzt, um den Praxistransfer zu erleichtern.

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Angebot:

- Insights MDI® Schweiz:
Bieler GmbH, schweiz@insightsmdi.com
- Insights MDI® Deutschland:
Catrin Schmidt, deutschland@insightsmdi.com