

Analyse-Instrumente

Mit Training zu Spitzenleistungen

Insights MDI[®] - Diagnostiktools

*Verhalten ist die Art
und Weise wie Sie handeln.*

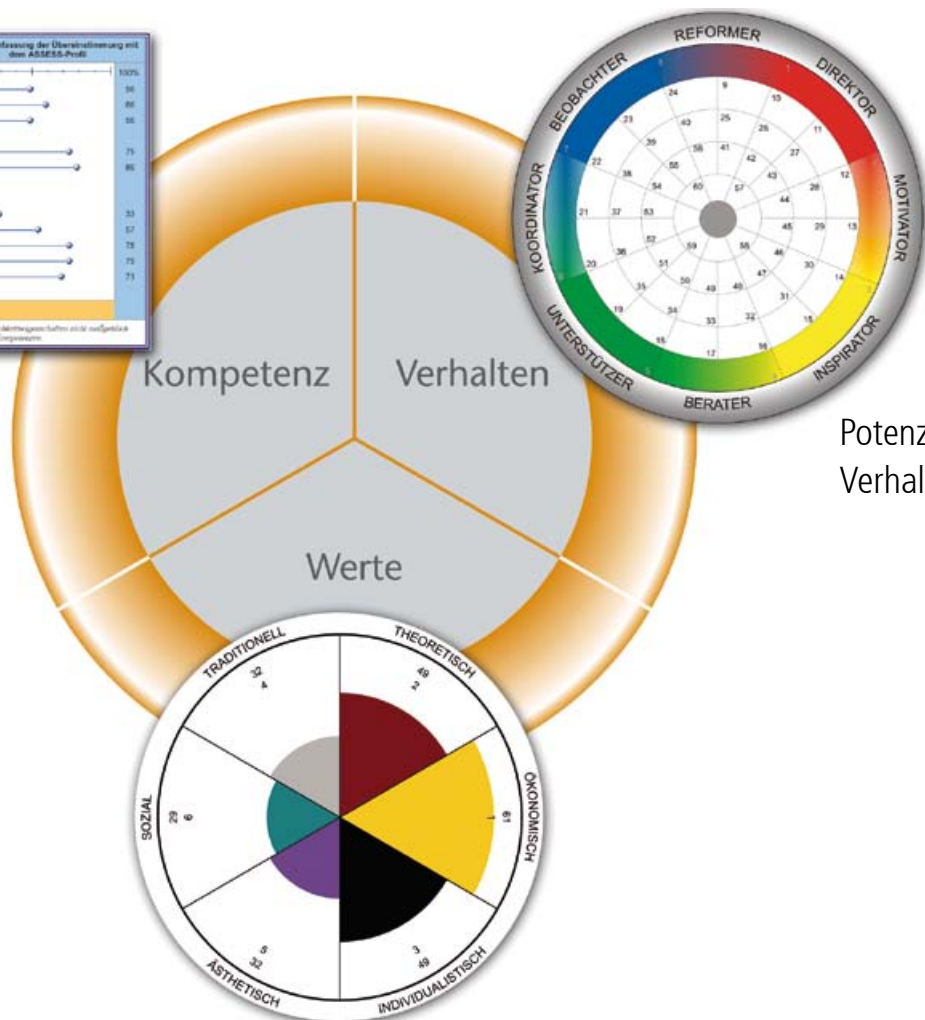
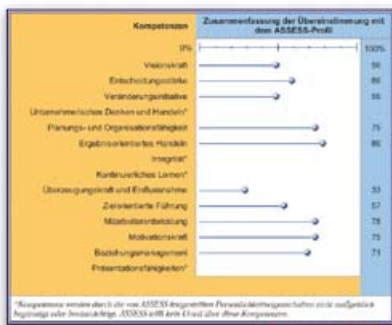
*Einstellungen / Werte bringen Sie auf einen Gedanken
und veranlassen Sie zum Handeln!*

Unsere Analyse-Instrumente erfassen:

- **Verhalten** Potenzialanalyse
- **Motive** Persönliche Einstellung und Werte
- **Kompetenzen** Welches Wissen und Fähigkeiten besitzt eine Person

Nach der (Online-)Beantwortung eines ausgewählten Fragebogens, erhalten Sie anlässlich eines Gespräches mit einem akkreditierten Insights MDI®-Berater einen umfassenden schriftlichen Bericht. Er dient als Grundlage für die weiteren Massnahmen.

Kompetenzen



Potenzialanalyse -
Verhalten

Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte

Analyse-Instrumente

Diagnostiktools

«Wer andere kennt ist gelehrt. Wer sich selber kennt, ist weise.»

Laotse

INSIGHTS MDI® ist ein Diagnosesystem, das sowohl Persönlichkeitsprofile als auch situationsbedingte Anforderungsprofile erfassen kann. Damit bilden die Tools eine wirkungsvolle Grundlage für Mitarbeiterauswahl, Mitarbeiterentwicklung und Teamentwicklung und gleichzeitig 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. INSIGHTS MDI® wird vom Entwickler Bill J. Bonnstetter und seinem Unternehmen SuccessInsightsTM International ständig weiterentwickelt und um neue Instrumente ergänzt.

INSIGHTS MDI® wird 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.

Die seit Ende 2006 verwendete 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 Analysen in den Zielgruppen des Verfahrens in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Rudolf Obrecht Trainings

für den direkten Weg zum Erfolg

INSIGHTS MDI® auf einen Blick:

«Leadership-check»:

Gibt ein ganzheitliches Feedback über die Leadershipfähigkeit eines Teilnehmers. Er beinhaltet sowohl die Offenlegung der Motive und Wertvorstellungen als auch der daraus resultierenden Verhaltenspräferenzen.

«Potential-Analyse»:

Verschafft genaue Kenntnisse über Ihr natürliches Verhalten, (Basisstil), und zeigt, welche soziale Rolle Sie spielen. Mit dem Wissen um die eigenen natürlichen Präferenzen kann sich jeder Mensch eine Arbeitsatmosphäre schaffen, in der er seine volle natürliche Leistungsfähigkeit ausschöpft.

«Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte»:

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

«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 Stärken ausbauen.

«Arbeitsstellen-Analyse»:

Ermittelt die verhaltensmäßigen Arbeitsstellen-Anforderungen (Sollprofil) für Neubesetzungen oder zur "Stressanalyse" bei bestehenden Arbeitsplatzsituationen.

Unsere Dienstleistungen auf einen Blick

- Führungstrainings
- Change Management
- Projektmanagement
- Verkaufstrainings
- Kommunikationstrainings
- Rhetorik- und Präsentationstrainings
- Teamtrainings
- Persönlichkeitstrainings

- Diagnostiktools in der Persönlichkeitsentwicklung
- Einzel- und Teamcoachings

- Ausbildungsconsulting
- Outsourcing von Ausbildung

- Mitarbeiterbefragungen
- 360° Feedbacks
- Testkäufe (Mystery Shopping)
- Kundenbefragungen

**Rudolf Obrecht**[®]
Training Coaching Consulting

Schweiz: Rudolf Obrecht AG

Dorfgrasse 9, CH-4710 Balsthal

Tel. +41 (0)62 391 25 25, Fax +41 (0)62 391 24 74

Deutschland: Rudolf Obrecht Training

Mainzer Landstrasse 27-31, D-60329 Frankfurt

Tel. +49 (0)69 4908 44 24, Fax +49 (0)69 4908 44 23

info@rudolfobrecht.com, www.rudolfobrecht.com