

INSIGHTS MDI®

Punktgenaue Personalauswahl und -entwicklung

Nutzen Sie die Potenziale
Ihrer Mitarbeiter



INtem®

Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg → IntervallSystem

Nutzen Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter...

... oder schlummern in Ihrem Unternehmen noch immer wichtige Talente in unpassenden Positionen?

Tatsache ist:

Rund 80 %* der Mitarbeiter setzen ihr Potenzial am Arbeitsplatz nicht ein!

* Quelle: Discover your strengths Buckingham 2000

Ein alarmierendes Ergebnis! Denn gerade in Zeiten wachsender Kunden- und Qualitätsansprüche ist die richtige Person am richtigen Platz zunehmend ausschlaggebend für den Unternehmenserfolg. Und der beginnt schon bei der Personalauswahl. Aber gerade hier kommt es immer wieder zu teuren Fehlinvestitionen. Der Grund: Nach wie vor werden Mitarbeiter zu stark nach fachlicher Qualifikation, Zeugnissen, Referenzen ausgewählt. Unberücksichtigt bleiben die wichtigen Softskills Verhalten, Motive, Antriebe und Wertvorstellungen.

Deshalb...



... machen Sie Potenzial sichtbar!



Verlassen Sie sich nicht auf die 20 Prozent, die ein Mensch von seiner Persönlichkeit und seinem Verhalten preisgibt. Denn nur mit einem exakten Wissen um seine Stärken und Talente können Sie ein Umfeld schaffen, in dem ihre Mitarbeiter die volle Leistungsfähigkeit ausschöpfen.

Identifizieren und stärken Sie die Talente und Fähigkeiten neuer und vorhandener Mitarbeiter und erzielen Sie so einen klaren Wettbewerbsvorteil.

INtem[®]

Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg → IntervallSystem

Erfolg bedeutet...

... den Standpunkt des Anderen zu verstehen

Die umfassenden Analyse-Tools von INSIGHTS MDI® ermöglichen Ihnen, mit den richtigen Menschen zu starten, sie bestens zu trainieren, ihnen adäquate Karrieren zu ermöglichen und ein optimales Teamumfeld zu bieten – die beste Basis für Ihren Unternehmenserfolg.

Die Fähigkeiten, die eigenen Stärken und die Potenziale Ihrer Mitarbeiter sowie die Bedürfnisse Ihrer Kunden systematisch zu erkennen und optimal zu nutzen, werden immer mehr zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Mit den Diagnoseinstrumenten INSIGHTS MDI® erhalten Sie nicht nur eine sichere Entscheidungsbasis, mit Kunden, Partnern und Dienstleistern typgerechter und damit erfolgreicher zu kommunizieren. Vielmehr bilden die Tools eine wirkungsvolle Grundlage für die effiziente Personalauswahl und Integration von Teammitgliedern und Führungskräften. INSIGHTS Profile geben Ihnen einen ganzheitlichen Einblick in die Komplexität menschlicher Entwicklungschancen. Sie zeigen auf, wie wir uns in bestimmten Arbeits- und Stresssituationen verhalten, wie wir im Team agieren und welche Rolle wir meinen, spielen zu müssen. Sie geben einen Einblick in unsere Wertestruktur, beleuchten unsere ganz persönlichen Antriebssysteme und erklären, warum wir uns in einer ganz bestimmten Art und Weise verhalten.

Jeder Sportler weiß, wie wichtig neben seiner physischen Stärke seine mentale Fitness ist – weiß, dass er ohne Team und Helfer und ohne optimale Ausrüstung keine Chance auf einen Sieg hat.



Diese Kenntnis nutzend, basiert INSIGHTS MDI® auf einem Baustein-System, das alle Bereiche menschlichen Potenzials beleuchtet und optimieren hilft:

- **Das WAS – Know-how**

(unsere Fertigkeiten, Erfahrungen, Kompetenzen),

- **Das WIE – Verhalten**

(unsere natürlichen und angepassten Verhaltenspräferenzen) und

- **Das WARUM – Motive**

(unser persönliches Antriebssystem)

INtem®

Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg → **IntervallSystem**

Hintergründe

Fundierte Basis schafft Vertrauen

Die Objektivität und Reliabilität von INSIGHTS MDI® fallen sehr gut aus. INSIGHTS MDI® besteht durch seine ökonomische Anwendbarkeit und seine Internationalisierung. Hier hat es einen entschiedenen Vorsprung gegenüber den einschlägigen deutschen Verfahren wie LMI, BIP oder anderen. INSIGHTS MDI® ist ein in der Praxis geschätztes, erprobtes und hoch anerkanntes Verfahren, das hohe face validity und aufgrund praktischer Erfahrungen sehr wohl Relevanz besitzt.

Aus dem Gutachten der verantwortlichen Professorinnen Dr. Erika Spieß und Dr. Claudia Eckstaller, München, Lehrstuhl für Organisationspsychologie, Prof. Dr. Lutz von Rosenstiel, zur Validierungsgüte von INSIGHTS MDI®

Grundlage der INSIGHTS Potenzial Analysen® bilden die wissenschaftlichen Arbeiten von William M. Marston und Carl Gustav Jung. Das PIW-Modell – Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte – basiert auf den Arbeiten von Eduard Spranger. Federführend bei der Entwicklung von INSIGHTS MDI® ist Bill J. Bonnstetter. Seit Beginn der 60er Jahre beschäftigt er sich mit der Erfassung und Optimierung unseres persönlichen Potenzials und der Anwendung dieses Know-hows in der beruflichen Praxis. Das INSIGHTS Rad entwickelte er in den 80er Jahren gemeinsam mit dem Schotten A. Lothian.

Nachdem sich die Geschäftspartner 1996 trennten, führten sie ihre Arbeiten in unterschiedliche Richtungen weiter. INSIGHTS MDI® wird heute von Bonnstetter unter dem Label SuccessInsights™ International ständig weiterentwickelt und um neue Instrumente ergänzt. Der Fokus liegt dabei auf einer ganzheitlichen Sicht zur Beurteilung der Performance eines Menschen: Verhalten, Werte und Motive sowie Kompetenzen und Fertigkeiten werden in einen gemeinsamen Kontext gestellt und als Ansatz zur Entfaltung des persönlichen Potenzials, der Team- und Unternehmensperformance genutzt. INSIGHTS MDI® werden

ständig aktualisiert und getestet, vor allem durch Korrelationsanalysen mit vergleichbaren Instrumenten, wie MBTI oder 16 PF. Umfangreiche statistische Überprüfungen zu Reliabilität (Zuverlässigkeit) und Validität (Gültigkeit) werden regelmäßig von amerikanischen und europäischen Universitäten durchgeführt.

So bestätigen sowohl die Wheaton College Studie von Dr. J. Watson, Illinois, USA, die Arbeiten von Professor Dr. David Warburton, London, UK, als auch die Ergebnisse von Professor Dr. J. Hall, University of North Texas, aus dem Jahr 1999 überaus hohe Werte für Zuverlässigkeit und Gültigkeit. Die eineinhalbjährige deutschsprachige Validierung und Normierung von Professor Peter Klassen in 2002/2003 sowie die neue Normierung im Januar 2007 bilden die wissenschaftliche Basis für die heutigen INSIGHTS-Analysen. Die Trefferquote (face validity) der INSIGHTS Potenzial-Analysen® liegt weltweit bei über neunzig Prozent.

Die dadurch bedingte hohe Akzeptanz der Kunden ist der überzeugendste Faktor in der praktischen Anwendung von INSIGHTS MDI®.



Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg → **IntervallSystem**

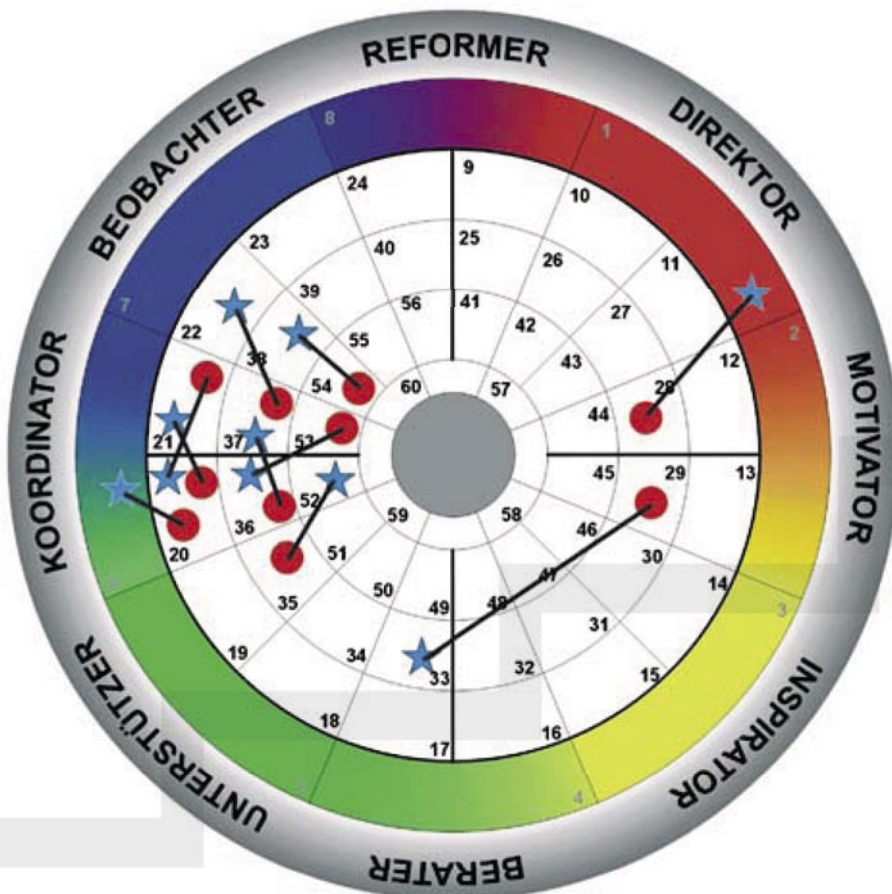
„State of the art“ Ihres Teams

Laufen Sie dem Erfolg nicht nach – Gehen Sie ihm entgegen!

Den „State of the art“ Ihres Teams erkennen Sie mit Hilfe des Success INSIGHTS™-Teamrads. Es zeigt Ihnen anhand des analysierten Arbeitsplatz- und Basisverhaltens der Mitarbeiter auf einen Blick die Teamkonstellation, in welchen Bereichen seine Stärken liegen und wo Handlungsbedarf besteht. Von dieser sicheren Basis aus können Sie Veränderungen gezielt angehen.

Unser Verhalten wird durch unser Temperament gesteuert und äußert sich in der Art und Weise, wie wir die Dinge angehen. Verhalten ist hier um die zwei Achsen eines Systems mit vier Quadranten dargestellt. Jeder Quadrant ist mit einer bestimmten Farbe belegt und beschreibt ein Verhaltensmuster, wie wir mit Herausforderungen, Menschen, Strukturen und Regeln umgehen: vom extravertierten Denker (Rot) über den extravertierten Fühler (Gelb) bis hin zum introvertierten Fühler (Grün) und introvertierten Denker (Blau). Bei jedem Menschen finden sich alle vier Tendenzen, aber meistens dominiert ein einziges Verhaltensmuster. Insgesamt verfügt INSIGHTS Potenzial-Analyse® über 384 verschiedene Kombinationen von Verhaltenstendenzen.

- ★ Arbeitsplatzverhalten
- Basisverhalten



FAQ – Frequently Asked Questions

10 wichtige Fragen, 10 aufschlussreiche Antworten

1. Warum arbeiten Unternehmen mit den INSIGHTS MDI®-Analysen?

Interne Kompetenzen zu fördern und Potenziale systematisch zu entwickeln, erweist sich in Zeiten wachsender Kunden- und Qualitätsansprüche als klarer Wettbewerbsvorteil. Nur Unternehmen, die die Stärken ihrer Mitarbeiter kennen und gezielt fördern, werden ein schlagkräftiges und damit wettbewerbsfähiges Team aufbauen können. Mit der Kenntnis über das Verhalten und die Werte der Bewerber beziehungsweise Mitarbeiter erhält das Unternehmen eine ideale Basis für sein gesamtes Human Resources Management. Die Wahrscheinlichkeit, den richtigen Mitarbeiter an die richtige Stelle zu bringen, steigt entscheidend – teure Fehlbesetzungen gehören so der Vergangenheit an.

2. Wie können Trainer und Personalberater die INSIGHTS MDI®-Analysen nutzen?

Die Grundlage für jeden Anwender bildet die dreitägige INSIGHTS MDI®-Akkreditierung. Dabei werden die Teilnehmer zum lizenzierten INSIGHTS MDI®-Trainer und -Berater ausgebildet. Sie erfahren praxisnah die Hintergründe von INSIGHTS MDI® und werden mit den Anwendungsgebieten der Analyseinstrumente vertraut gemacht. Nach bestandener Prüfung sind sie in der Lage, INSIGHTS MDI® erfolgreich für Rekrutierung, Personalentwicklung und Training einzusetzen. Dadurch ergeben sich zusätzliche Wertschöpfungsmöglichkeiten.

3. Welche Vorteile bieten Trainings- und Beratungsprojekte mit INSIGHTS MDI®-Analysen?

Die INSIGHTS MDI®-Analysen zeigen jedem Teilnehmer seine Ausgangssituation, die Wirkung auf andere, seine bevorzugten Strategien in Verkauf, Führung, der Interaktion mit anderen in Bezug auf seine Rhetorik u. v. m. Die INSIGHTS MDI®-Analysen sollten daher in keinem Seminar oder Training fehlen, das sich mit Menschen beschäftigt.

4. Wie erfolgen die Anwendung und Auswertung der INSIGHTS MDI®-Analysen?

Der Erfolg eines Analyseverfahrens beruht auf der Akzeptanz durch den Probanden. Deshalb sind die INSIGHTS MDI®-Fragebögen leicht verständlich formuliert und beanspruchen zum Ausfüllen nicht viel Zeit. Die Auswertung erfolgt online und wird als ausführlicher textlicher und grafischer Report ausgegeben. Er beinhaltet neben der detaillierten Analyse der ausgewerteten Daten eine Fülle von sofort umsetzbaren Hinweisen und Tipps für die Praxis.



Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg → IntervallSystem

FAQ – Frequently Asked Questions

10 wichtige Fragen, 10 aufschlussreiche Antworten

5. Wie viele Tools bieten die INSIGHTS MDI®-Analysen?

Die INSIGHTS MDI®-Analysen gibt es in 20 zielgruppenspezifischen Versionen. Alle INSIGHTS MDI®-Analysen können online erstellt werden. Weltweit werden die INSIGHTS MDI®-Analysen in 35 Ländern und 16 Sprachen eingesetzt. 6,5 Millionen Analysen wurden bis heute durchgeführt, davon allein 700.000 im deutschsprachigen Raum mit steigender Tendenz.

6. Auf welche Grundlage stützen sich die INSIGHTS MDI®-Analysen?

Die Basis der INSIGHTS MDI® Potenzial-Analysen bilden die wissenschaftlichen Arbeiten von Carl Gustav Jung und William M. Marston. PIW Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte basieren auf Dr. Eduard Spranger, TriMetrix® auf Dr. Robert S. Hartman. William M. Marston. PIW Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte basieren auf Dr. Eduard Spranger, TriMetrix® auf Dr. Robert S. Hartman.

7. Was erfassen die INSIGHTS MDI®-Analysen?

Computergestützt und wissenschaftlich abgesichert beleuchten die INSIGHTS MDI®-Analysen Fertigkeiten, Kompetenzen, Verhalten und das persönliche Motivationssystem. Die Analysen liefern praktikable Umsetzungsmöglichkeiten für komplexe Führungsprozesse und -methoden und zeigen wichtige Möglichkeiten der Potenzialverbesserung für den Einzelnen und zur Optimierung von Teams auf.

Ihr entscheidender Vorteil: Die INSIGHTS MDI®-Analysen stellen sowohl das natürliche Grundverhalten als auch das bewusst gezeigte Verhalten sowie gleichzeitig das Arbeitsplatz-Soll-Profil dar. Auf diese Weise wird ein authentisches Bild des Einzelnen erhoben, das als Ausgangsbasis für eine umfassende Personalpolitik dient.

8. Welchen Qualitätsstandards liegen die INSIGHTS MDI®-Analysen zugrunde?

Die INSIGHTS-Instrumente werden ständig aktualisiert und wissenschaftlich überprüft, 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 2006 eingesetzte Version III von INSIGHTS MDI® basiert auf einer eineinhalbjährigen deutschsprachigen Validierungs- und Normierungsstudie. Die dabei spezifisch für den deutschsprachigen Raum ermittelten Normwerte gewährleisten höchste Präzision der INSIGHTS MDI®-Analysen in den Zielgruppen des Verfahrens in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Ergebnisakzeptanz der INSIGHTS Potenzial-Analysen seitens der Probanden liegt bei nahezu 90 %.



Die Stufen zu mehr Vertriebserfolg → IntervallSystem

FAQ – Frequently Asked Questions

10 wichtige Fragen, 10 aufschlussreiche Antworten

9. Wie sind die INSIGHTS MDI®-Analysen aufgebaut?

Das INSIGHTS MDI®-Persönlichkeitsmodell – visualisiert durch das INSIGHTS MDI®-Rad – kategorisiert vier Farb- und acht Haupttypen mit insgesamt 60 Untertypen. Auf diese Weise ist es möglich, die Verhaltenspräferenzen eines Menschen aufzuzeigen. Jede der vier Farben steht für ein Verhaltensmuster im Umgang mit Herausforderungen, Menschen, Strukturen und Regeln. Die INSIGHTS MDI®-Analysen messen die Farbanteile/Präferenzen und ermitteln so den Persönlichkeitstyp, Stärken, Entwicklungspotenziale und Verhaltensweisen.

10. In welchen Unternehmen und Bereichen werden die INSIGHTS MDI®-Analysen erfolgreich eingesetzt?

Unternehmen und Organisationen jeder Größenordnung und Branche nutzen die INSIGHTS MDI®-Analysen in unterschiedlichsten Anwendungsgebieten. Ihre Stärken zeigen die Tools in erster Linie bei der Personalauswahl und -entwicklung. Hier unterstützen die Analysen gezielt die Erkennung von Potenzialen bei der Auswahl von Bewerbern sowie der Karrieregestaltung der Mitarbeiter. Sie bieten eine präzise Grundlage für die Erstellung von individuellen, maßgeschneiderten Personalentwicklungs- und Trainingsprogrammen. Weitere Einsatzfelder sind Potenzialerkennung, Führung, Coaching, Teamentwicklung, Organisationsentwicklung und Verkaufsoptimierung.

Möchten auch Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter voll ausnutzen und davon profitieren?

Dann kontaktieren Sie jetzt Ihren INtem-Trainer!

INtem®

Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg → IntervallSystem