



Argumentationshilfe und Einwandbehandlung



Warum sollen wir überhaupt mit Potenzialanalysen arbeiten?

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.



**Warum sollen wir ausgerechnet
INSIGHTS MDI® einsetzen?**

Weil INSIGHTS MDI® aus folgenden Gründen
das ideale Tool für Ihr Unternehmen /
Ihre Problemstellung ist:

Auf die Stärken und Kundennutzen von
INSIGHTS MDI® hinweisen!



Auf welche wissenschaftlichen Grundlagen stützt sich INSIGHTS MDI®?

Die Basis der INSIGHTS MDI®-Potenzial-Analysen bilden die wissenschaftlichen Arbeiten von Carl Gustav Jung und William M. Marston.

Der Teil der Motivatoren basiert auf die Arbeiten von Eduard Spranger.

Gegebenenfalls auf die Validierungshandbücher verweisen.



**In welchen Unternehmen wurde
INSIGHTS MDI® bereits erfolgreich
eingesetzt?**

Unternehmen und Organisationen jeder
Größenordnung und Branche nutzen die
INSIGHTS MDI®-Analysen in
unterschiedlichsten Anwendungsgebieten.

(Bei Bedarf: Anfrage nach Referenzen)



Was sind die besonderen Stärken von INSIGHTS MDI®?

- Basisstil, adaptierter Stil valide gemessen
- Integration von Verhalten und Motiven
- Erfüllung der wesentlichen Testgütekriterien
- Für den deutschsprachigen Raum normiert und validiert
- Verschiedene Module für unterschiedliche Anwendungszwecke
- Weitgehend selbsterklärende Auswertung mit hoher Informationsqualität
- Hohe Akzeptanz der Analyse (Wiedererkennung / face validity)
- Ableitung konkreter Aktionen und Maßnahmen
- Vorteilhaftes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Mehrsprachigkeit



Welchen Nutzen bringt INSIGHTS MDI®?

- Geringere Fluktuation
- Passgenaue Stellenbesetzung
- Weniger Fehlbesetzungen
- Höhere Arbeitszufriedenheit
- Förderung der Team-Zusammenarbeit
- Unterstützung im Personalmarketing
- Unterstützung bei Stellenausschreibungen
- Hohe Gesprächsqualität im Interview
- HR-Abteilung wird entlastet bzw. professionalisiert
- etc.



Was sind die Einsatzgebiete von INSIGHTS MDI®?

- Personalauswahl
- Benchmark-Prozesse
- Personalentwicklung
- Potenzialerfassung
- Neuorientierung / Standortbestimmung
- Führungsausbildung
- Vertriebsschulung
- Onboarding
- Teambildung
- Konfliktbewältigung
- Coaching





INSIGHTS MDI® Anwendungsgebiete



INSIGHTS MDI® Anwendungsgebiete - Personalauswahl

Personalauswahl mit INSIGHTS MDI®

- bringt Klarheit über die persönlichen Stärken
- zeigt individuelle Talente und Motive auf
- gibt Auskunft über die persönliche Eignung
- macht “Softskills” messbar
- gleicht Person und Job miteinander ab
- reduziert Folgen von Fehlbesetzungen

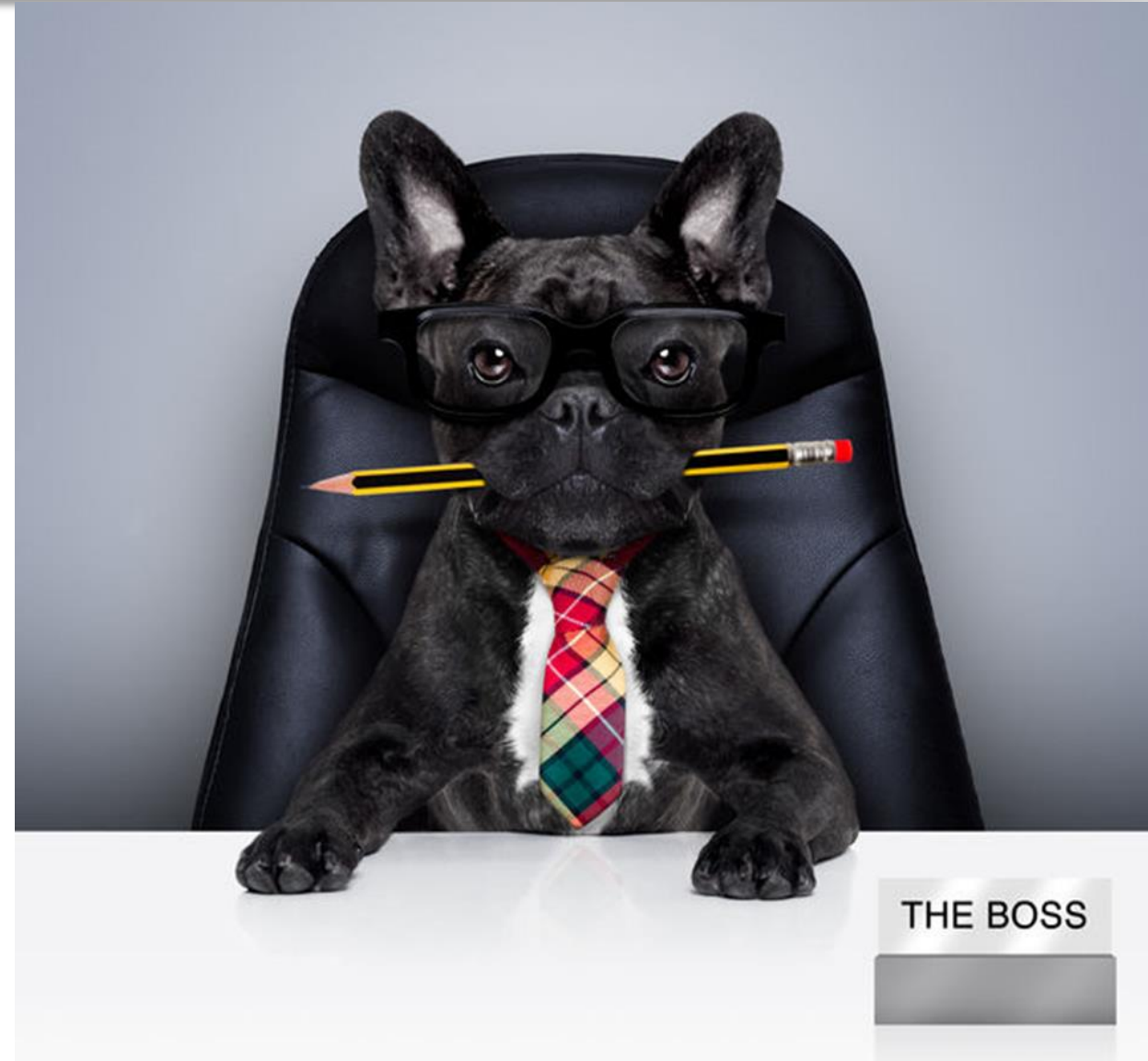




INSIGHTS MDI® Anwendungsgebiete - Führungskräfteentwicklung

Führungskräfteentwicklung mit INSIGHTS MDI®

- zeigt das Potenzial des Einzelnen auf
- gibt Hinweise auf die Motivation
- zeigt den persönlichen Wert fürs Unternehmen
- verbessert die Kommunikation
- ergibt ein „Navigationssystem“
für die persönliche Wirkung auf die Mitarbeiter
- sensibilisiert für den Kommunikationspartner





INSIGHTS MDI® Anwendungsgebiete - Teambildung

Teambildung mit INSIGHTS MDI®

- stärkt die gegenseitige Wertschätzung
- erleichtert Teamführung und Delegation
- fördert die Kommunikation im Team
- erhöht das Vertrauen untereinander
- verbessert das gegenseitige Verständnis
- zeigt mögliche Konfliktpotenziale
- verbessert das Teamklima





INSIGHTS MDI® Anwendungsgebiete - Konfliktbewältigung

Konfliktbewältigung mit INSIGHTS MDI®

- zeigt die wertfrei verschiedene Typen auf
- erklärt mögliche Konfliktpotenziale
- gibt Kommunikationshinweise
- fördert das gegenseitige Verständnis
- hilft beim Entwickeln eines Rollenverständnisses





Verkaufs- & Beziehungskompetenz mit INSIGHTS MDI®

- verbessert die Interaktion Kunde / Verkäufer
- zeigt Stärken und Schwächen im Verkauf
- sensibilisiert für das “Gegenüber”
- gibt konkrete Coachingansätze
- schafft Sicherheit im Verkaufsprozess
- erhöht den Verkaufserfolg



INSIGHTS MDI
INTERNATIONAL®



© SCHEELEN®. All rights reserved. SCHEELEN® and other product names are or may be registered trademarks and/or trademarks in Germany and/or other countries. The information herein is for informational purposes only and represents the current view of SCHEELEN® as of the date of this presentations. Because SCHEELEN® must respond to changing market conditions, it should not be interpreted to be a commitment on the part of SCHEELEN®, and SCHEELEN® cannot guarantee the accuracy of any information provided after the date of assembling this presentation.

SCHEELEN® MAKES NO WARRANTIES, EXPRESS, IMPLIED OR STATUTORY, AS TO THE INFORMATION IN THIS PRESENTATION.