



Insights® Discovery

Personprofil

Hvordan kan I hjælpe andre til at forstå sig selv bedre?

Hvordan kan I opbygge jeres medarbejderes selvtilid?

Tænk hvis I kunne finde en engagerende og konkret måde at hjælpe individer til at udvikle sig.

Hvad hvis I kunne forandre jeres måde at lave forretning på?

Insights Discovery personprofilen er et værktøj til personlig udvikling. Den giver individer et engagerende, styrkende og forandrende indblik i sig selv og andre.

For at opleve Insights Discovery systemet udfylder individer et evalueringsskema med 25 rammer. Resultatet er en profil på mere end 20 sider som præsenterer et detaljeret billede af modtagerens personlige stil, og hvordan den påvirker deres relationer i både personlige og professionelle sammenhænge.

Profilen er en hyldest til det unikke i enhver person og demonstrerer hvordan man ved at anerkende og værdsætte forskelle, kan styrke individer, teams og hele organisationer.

Alle profiler indeholder kapitlet Præmisserne som beskriver modtagerens stil og tilgang, vigtige styrker og svagheder, værdi for teamet, kommunikationsstil, mulige blinde pletter, modtagerens modsætning og forslag til udvikling.

Informationerne i dette kapitel kan benyttes videre gennem Discoverys tillægskapitler. Disse støtter fortsat læring og udvikling på en række specialiserede områder.

Kapitlet Ledelse

Dette kapitel er et vigtigt element i ethvert kursus i ledelses- eller managementudvikling. Kapitlet gør det muligt for ledere at overveje deres egen ledelsesstil såvel som medarbejdernes behov i form af motivation, arbejdsmiljø og foretrukket ledelsesstil.

Kapitlet Personlig fremgang

Dette kapitel guider individet fra den grundlæggende selvforståelse frem til en udforskning af, hvordan man kan udvikle og forbedre sine præstationer på en række områder. Kapitlet kan fungere som et centralt element i et forløb omkring personlig effektivitet eller coaching.

Kapitlet Effektivt salg

Dette kapitel undersøger din individuelle tilgang til hvert trin i salgsprocessen lige fra forberedelse til opfølgning. Salgskapitlet kan tilpasses til at afspejle en evt. eksisterende salgsmode i virksomheden.

Kapitlet Interview

Dette kapitel er et supplement på én side med rammende spørgsmål som kan hjælpe i udvælgelsesprocessen. Spørgsmålene undersøger og stiller krav til kandidaten, og øger på den måde kandidatens selvforståelse og sætter fokus på de områder hvor kandidaten er stærk, samt områder hvor der er plads til udvikling.

Kort sagt

- Alle er unikke ... således også deres Insights Discovery personprofil
- Et simpelt farvesystem som sætter sig fast
- Skaber et positivt sprog som fremmer en opfattelse af at 'jeg er OK og du er OK'
- Bliver konstant valideret for at sikre præcision
- Hjælper individer til at opnå en forståelse af deres egen stil, og hvordan den påvirker andre
- Gør mennesker i stand til at udvikle deres sociale kompetencer, og forbedrer derved teampræstationer og skaber et mere positivt og produktivt miljø
- Fordi det er let at forstå og huske, er det langt mere sandsynligt at systemet bliver brugt på langt sigt

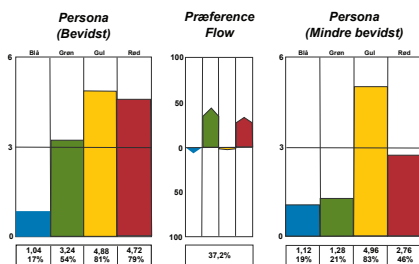


Vores kunder siger:

"Insights Discovery sproget har spredt sig gennem organisationen, fordi det er underholdende at lære, inspirerende at opleve, let at huske og det er effektivt og praktisk i implementeringsfasen."

Katrina Dunkley
Head of Leadership and People Development
BT Wholesale

Insights Discovery Preference Flow



Discovery profilen er tilgængelig i mere end 30 lande og på mere end 25 sprog.



INSIGHTS DANMARK ASSOCIATE

Ambitious

Vestre Havnepromenade 9, 9000 Aalborg

T: + 45 2527 0436 / +45 2527 0100 E: info@ambitious.dk www.ambitious.dk