



Mehr Effektivität in
der Kommunikation,
in Teams und im Verkauf
mit

Insights Discovery®

Kommunikations-, Arbeits- und Verhaltensstile erkennen und nachhaltig verbessern

Unsere neuen verhaltensorientierten Trainingskonzepte

Mit Insights Discovery® setzen wir eine neue Generation von Persönlichkeitsprofilen in unseren Trainings ein. Es ermöglicht den Trainingsteilnehmern auf sehr anschauliche und motivierende Weise, Vor- und Nachteile unterschiedlicher Arbeits-, Verhaltens- und Kommunikationsstile bei sich selbst und bei Anderen zu erkennen. Mit dem Einsatz der lernfördernden Methodik von Insights Discovery® unterstützen wir unsere Trainingsteilnehmer auf effektive Weise dabei, sich ihrer individuellen Stärken, Schwächen und Potenziale bewusster zu werden. Darüber hinaus erhalten sie eine Vielzahl konkreter und sofort umsetzbarer Hinweise zur Erweiterung ihrer Kompetenzen. Die Ergebnisse bei der Gesprächsführung und bei der Interaktion mit Kunden, Mitarbeitern und Kollegen werden so nachhaltig verbesserbar.

Das sehr eingängige Vierfarben-System von Insights Discovery® wird von den Trainingsteilnehmern schnell übernommen und prägt sich hervorragend ein. Der nachhaltige Transfer des Erlernten in die Praxis wird dadurch zusätzlich verbessert.

Mit dem Einsatz von Insights Discovery® bieten wir unseren Trainingsteilnehmern eine Plattform für die Selbstreflektion **plus** individuelle Lernerfolge zur Steigerung der eigenen Effektivität.

Die 4 Farbenergien von Insights Discovery®
Einige typische Arbeitsverhalten:



Produktbeispiel: Qualifizierungsprogramm für Verkäufer

Individuelle Erweiterung der Kompetenzen eines Verkaufsteams im Training und Live-Coaching

Viele Unternehmen, die sich in ausgeprägten Wettbewerbssituationen befinden, sind gefordert, ihre Kunden durch ein kompetentes Vertriebsteam von ihren besonderen und maßgerechten Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen. Dabei sind der nachhaltige Aufbau von Kundenbeziehungen und eine sich von den Konkurrenten positiv abhebende Kundenorientierung wesentliche Erfolgsfaktoren.

Das Spezial-Modul „Effektivität im Verkauf“ von Insights Discovery® ermöglicht es, auf anschauliche, eingängige und positive Weise Stärken, Potenziale und Entwicklungsfelder von Verkäufern in den unterschiedlichen Schritten des Verkaufsprozesses zu identifizieren.

Diese Erkenntnisse nutzen wir für die Konzeption passender

Qualifizierungsmaßnahmen.

Durch diese werden die Verkaufsmitarbeiter gezielt gefördert, um den Anforderungen in unterschiedlichen Verkaufssituationen mit hoher Souveränität und Verhaltenssicherheit gerecht zu werden.

Sie werden außerdem darin unterstützt, ihr Kontakt-, Gesprächs- und Abschlussverhalten kundentypengerecht auszurichten und dadurch erfolgreicher zu verkaufen.

Das von uns dafür entwickelte **4-stufige Qualifizierungsprogramm** ermöglicht eine auf die individuellen Entwicklungsbedarfe der einzelnen Verkaufsmitarbeiter ausgerichtete und damit sehr wirksame Qualifizierung.

Im ersten Schritt wird für jeden Verkaufsmitarbeiter ein persön-

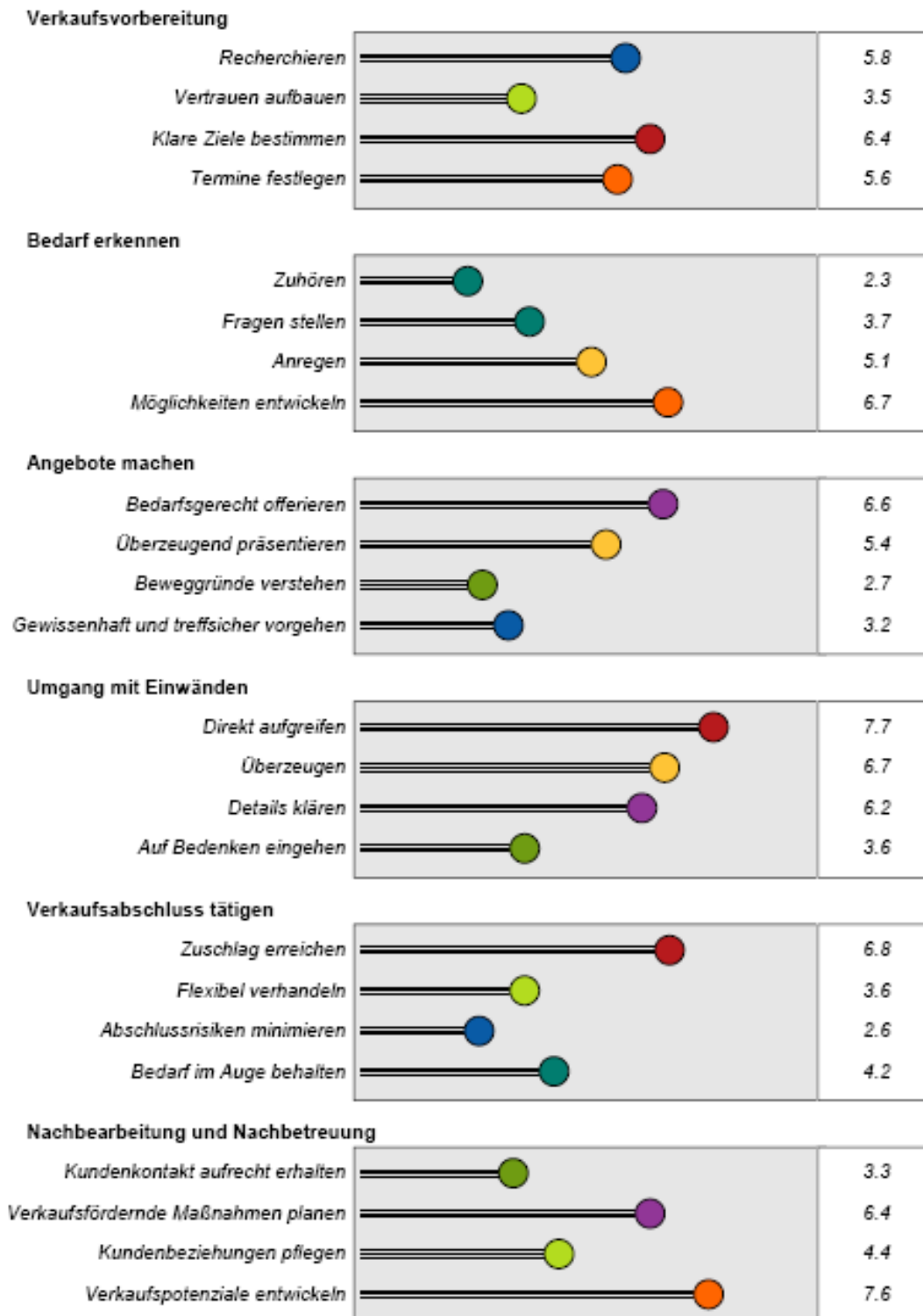
liches Insights Discovery® Profil erstellt. Auf dessen Grundlage schließt sich im zweiten Schritt ein ausführliches individuelles Rückmeldegespräch zum Profil an.

Schritt drei bilden die Trainings für die Verkaufsmitarbeiter. Die Trainingsschwerpunkte werden aus den Ergebnissen der Profile sowie aus den Rückmeldegesprächen generiert.

Im vierten Schritt der Qualifizierungsmaßnahme wird das Erlernte in die realen Verkaufssituationen übertragen. Die Verkaufsmitarbeiter werden dabei bei ihren Kunden- und Verkaufsgesprächen von einem Coach begleitet. Die erlebte Kundensituation wird im Nachgang gemeinsam ausgewertet und weitere Verbesserungsmaßnahmen festgehalten.

Beispiel-Grafik aus einem Insights Discovery® Profil:

Präferenzen im Verkauf





“Selbsterkenntnis
ist der beste und sicherste Weg,
unsere Mitmenschen zu verstehen.”

William McDougall, Psychologe

Einsatzgebiete und Zielgruppen

Verhaltenserweiterung: Der Schlüssel zum Erfolg jedes Einzelnen und von Teams

Der Erfolg von Mitarbeitern und Führungskräften, einzeln oder im Zusammenwirken im Team hängt schon lange nicht mehr nur von den fachlichen Kompetenzen ab. Vielmehr gilt es, durch den Einsatz geeigneter Entwicklungsmaßnahmen, persönliche Stärken im Berufsumfeld gezielt zu fördern. Wir setzen Insights Discovery® immer dann ein, wenn es darum geht:

- das Bewusstsein über das eigene Verhalten und dessen Wirkung auf andere zu schärfen,
- „anderes“ Verhalten anzuerkennen und damit Reibungsverluste in der Zusammenarbeit und Konflikte zu vermeiden,
- individuelle Stärken und Potenziale zu erkennen und auszubauen,

- eigene Schwächen bewusst wahrzunehmen und besser mit diesen umgehen zu lernen,
- den Umgang mit Mitarbeitern, Kunden und Kollegen positiv und erfolgreich zu gestalten,
- die produktive Zusammenarbeit in Teams zu fördern,
- effektiver zu verkaufen.

Zielgruppen unserer Personalentwicklungsmaßnahmen mit Insights Discovery® sind Führungskräfte und Mitarbeiter gleichermaßen.

Hier einige Beispiele für konkrete Settings, in denen wir den Einsatz von Insights Discovery® empfehlen:

- Trainings rund um die Themen Kommunikation und Gesprächsführung mit Mitarbeitern, Kunden und Kollegen,

- Trainings zum Konfliktmanagement,
- Trainings zur Verhandlungsführung,
- Trainings zu Selbst- und Zeitmanagement,
- Verkaufsstilanalyse und Ausbau von Verkaufskompetenzen,
- Verbesserung der Kunden- und Serviceorientierung,
- Verständnis und Akzeptanz im Team stärken und so die Produktivität erhöhen,
- bei der Personalauswahl für Positionen im Verkauf.

Nutzen Sie die Erfahrungen und Kompetenzen unserer Berater, um die passende Maßnahme für Ihre Anforderungen abzuleiten und gemäß Ihrem Bedarf zu gestalten.

Leistungen

Bedarfsorientierte Konzepte und sachgerechte Anwendung

Wir bieten Ihnen eine effiziente, bedarfsgerechte und nutzenorientierte Unterstützung in den verschiedenen Einsatzgebieten des Insights Discovery® Systems. Lassen Sie sich von zertifizierten Beratern einen umfassenden Einblick in die vielfältigen Möglichkeiten des Systems geben und profitieren Sie von unserer vollständigen Prozessbetreuung.

Bei der Erstellung der einzelnen Profile, für individuelle Beratungsgespräche bis hin zu bedarfsorientierten Trainings finden Sie in der grow.up. Managementberatung einen zuverlässigen Partner, der Sie in den eigens auf Sie zugeschnittenen Lösungen berät und begleitet. Wie alle von uns angewandten Verfahren, werden auch die Module von Insights Discovery® regelmäßigen Validitätsunter-

suchungen unterzogen und erfüllen die wissenschaftlichen Qualitätskriterien.

Um Anwendungsfehler auszuschließen und um einen möglichst großen Nutzen für unsere Kunden zu garantieren, wird Insights Discovery® ausschließlich durch unsere speziell ausgebildeten Trainer und Berater angewendet.

Kontakt

grow.up. Managementberatung GmbH
gummersbach, münchen & hamburg

Quellengrund 4
51647 Gummersbach
Telefon: + 49 (0) 23 54 / 70 890-0
Fax: + 49 (0) 23 54 / 70 890-11
Email: info@grow-up.de

www.grow-up.de

