



INSIGHTS MDI®

Die Themenschwerpunkte: Verhalten | Werte | Emotionale Qualität (EQ)

Talent Insights Executive

Die Analyse liefert ein ganzheitliches Feedback über die natürlichen Talente eines Menschen. Der Report beinhaltet sowohl die Erkenntnisse über die wichtigsten Motivatoren, als auch über die Verhaltenspräferenzen. Es gibt Hinweise für die Kommunikation, zur idealen Umgebung, sowie zu natürlichen Stärken und Schwächen. (Wichtig: die Analyse liefert keine Aussage zur emotionalen Intelligenz.)

Trimetrix™ EQ-Analyse

Meine absolute Empfehlung, denn hier schauen wir uns auch das so wichtige Thema der emotionalen Intelligenz an! Das Thema in der Führung von Menschen!

Der EQ-Report analysiert die emotionale Intelligenz einer Person, und damit die Fähigkeit, Emotionen wahrzunehmen, zu verstehen und gezielt anzuwenden, um eine bessere Interaktion zu erreichen und die Produktivität zu steigern. Hierbei bildet der Report beide Bereiche ab: die intrapersonale und die interpersonale emotionale Intelligenz.

Das Teamrad zu Verhalten und Motivation

Ein Team ist immer nur so gut wie die Summe aller Teammitglieder. Und genau deshalb ist es wichtig, nicht nur jede einzelne Person zu sehen, sondern auch die Gesamtheit eines Teams. Und genau hier unterstützt Sie das Teamrad mit einem Überblick über die Verhaltenspräferenzen und Motive der einzelnen Teammitglieder.

Die Teamreports Verhalten und Motivation

Hier finden sich auf Grundlage der einzelnen Talent Insights Analysen Teamreports inklusive verschiedener Teamräder zu den Verhaltenspräferenzen und Motiven der Teammitglieder wieder und geben damit eine ergänzende Übersicht über das IST im Unternehmen, für die Entwicklung hin zu dem gewünschten SOLL.

Talent Insights Job

Sie wollen wissen, welche Verhaltensweisen und Motive zu Ihrer Unternehmenskultur und zu der vakanten Position passen? Dann ist dieses Pendant zur Talent-Insights-Analyse genau das richtige für Sie, welches Sie inklusive Interviewfragen erhalten.

Verkaufsstrategien-Indikator

Die im Verkauf tätigen Menschen erhalten eine objektive Analyse des Verständnisses für die sieben wichtigsten Verkaufsbereiche von der Akquisition bis hin zur Abschlussfähigkeit.