

Discovery Profiel

Meer zelfinzicht bij medewerkers. Hoe kunt u hen daarbij helpen?

Meer zelfvertrouwen bij medewerkers. Hoe kunt u daarvoor zorgen?

Inspirerend en praktisch instrument voor persoonlijke ontwikkeling.

Wezenlijke verandering van bedrijfsvoering -en cultuur. Iets voor u?

Het Insights Discovery Profiel staat voor pure transformatie. Het is een inspirerend instrument voor persoonlijke ontwikkeling waarmee mensen meer inzicht in zichzelf en in anderen krijgen.

Het Discovery Profiel wordt aangeboden in meer dan 30 landen en is beschikbaar in 25 talen

De deelnemers vullen een vragenlijst in met 25 meerkeuzevragen. Aan de hand hiervan wordt een Profiel opgesteld, een gedetailleerd persoonlijk verslag van ten minste 20 pagina's dat inzicht geeft in de eigen (werk)stijl en de invloed hiervan op zowel de zakelijke als persoonlijke omgeving.

Het uitgangspunt van het Profiel is dat ieder persoon uniek is en unieke kwaliteiten heeft. Het laat zien dat individuele personen, teams en organisaties aan kracht kunnen winnen door de verschillen tussen mensen te onderkennen en te waarderen.

Ieder Profiel bevat een basishoofdstuk, waarin de volgende punten aan de orde komen: stijl en aanpak, belangrijkste sterke en zwakke punten, waarde voor het team, communicatiestijl, mogelijke blinde vlekken, tegengestelde type en suggesties voor ontwikkeling.

De informatie uit het basishoofdstuk kan worden uitgebreid met aanvullende Discovery hoofdstukken, waarin specifieke ontwikkelingsterreinen aan bod komen.

Management

Dit hoofdstuk stelt leiderschaps- en managementontwikkeling centraal en is daarmee een waardevolle aanvulling op bestaande programma's binnen de organisatie.

Het laat managers gericht kijken naar hun eigen managementstijl en naar de behoeften van medewerkers. Motivatie, werkomgeving en voorkeur voor leiderschapsstijl worden uitvoerig belicht.

Persoonlijke ontwikkeling

Zelfinzicht is de basis voor persoonlijke groei. Dit hoofdstuk laat zien hoe iemand zich op verschillende terreinen persoonlijk kan ontwikkelen. Het bepalen van doelstellingen is daar een goed voorbeeld van. Het hoofdstuk persoonlijke ontwikkeling kan een integraal onderdeel vormen van een persoonlijk effectiviteitsprogramma of coachingstraject.

Verkoopeffectiviteit

Dit hoofdstuk onderzoekt de individuele aanpak voor verkoop of beïnvloeding in elke verkoopfase, van voorbereiding tot en met afronding en relatiebeheer. Het programma kan naadloos worden afgestemd op het verkoopmodel van de organisatie zelf.

Interviews

Het aanvullende hoofdstuk over interviews telt één pagina met daarop relevante vragen voor een werving- & selectieprocedure. De vragen raken juist die gebieden waar de kandidaat moeite mee kan hebben. Met dit hoofdstuk kan worden vastgesteld in hoeverre de kandidaten zich bewust zijn van hun eigen kwaliteiten en ontwikkelpunten.

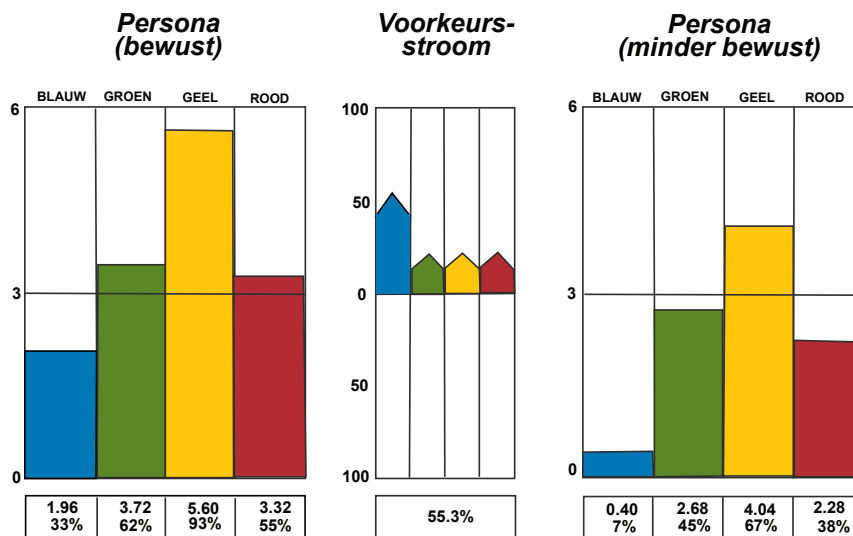




IN HET KORT

- Iedereen is uniek ... en elk individueel Discovery Profiel dus ook!
- Eenvoudig, makkelijk te onthouden kleursysteem
- Positief, ondersteunend taalgebruik bevordert het gevoel van 'ik ben oké, jij bent oké'
- Uitgebreid en voortdurend getoetst op nauwkeurigheid
- Helpt mensen om inzicht te krijgen in hun (werk)stijl en in de invloed hiervan op anderen
- Stelt mensen in staat om hun interpersoonlijke vaardigheden (verder) te ontwikkelen, met betere teamprestaties en een positievere en productievere werkomgeving als gevolg
- Het Discovery systeem is gemakkelijk te begrijpen en te onthouden. Dat is een van de redenen waarom het zo'n blijvend succes is. Mensen blijven Discovery ook op de langere termijn toepassen in hun dagelijkse praktijk, met wezenlijke veranderingen als resultaat

De Discovery voorkeursstroom



WAT ZEGGEN ONZE KLANTEN:

“De eigen taal van Insights Discovery heeft zich door de hele organisatie heen een weg gebaand. Het is een inspirerende taal die je je gemakkelijk kunt aanleren, die blijft hangen en die effectief en praktisch in het gebruik is. Daardoor wordt deze taal ook echt gebruikt.”

Katrina Dunkley
 Head of Leadership and People Development
 BT Wholesale