



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

William McDougall, Psychologe

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 Trainingsteilnehmenden 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 Trainingsteilnehmenden 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 und Kundinnen, Mitarbeitenden sowie Kollegen und Kolleginnen werden so nachhaltig verbesserbar. Das sehr eingängige Vier-Farben-System von Insights Discovery® wird von den Trainingsteilnehmenden 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 Trainingsteilnehmenden eine Plattform für die Selbstreflexion **plus** individuelle Lernerfolge zur Steigerung der eigenen Effektivität.



Produktbeispiel: Qualifizierungsprogramm für Verkäufer und Verkäuferinnen

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 der Konkurrenz 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 und Verkäuferinnen in den unterschiedlichen Schritten des Verkaufsprozesses zu identifizieren.

Diese Erkenntnisse nutzen wir für die Konzeption passender Qua-

lizierungsmaßnahmen. Durch diese werden die Verkaufsmitarbeitenden 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 vierstufige Qualifizierungsprogramm ermöglicht eine auf die individuellen Entwicklungsbedarfe der einzelnen Verkaufsmitarbeitenden ausgerichtete und damit sehr wirksame Qualifizierung. Im ersten Schritt wird für jeden Verkaufsmitarbeitenden ein persönliches Insights Dis-

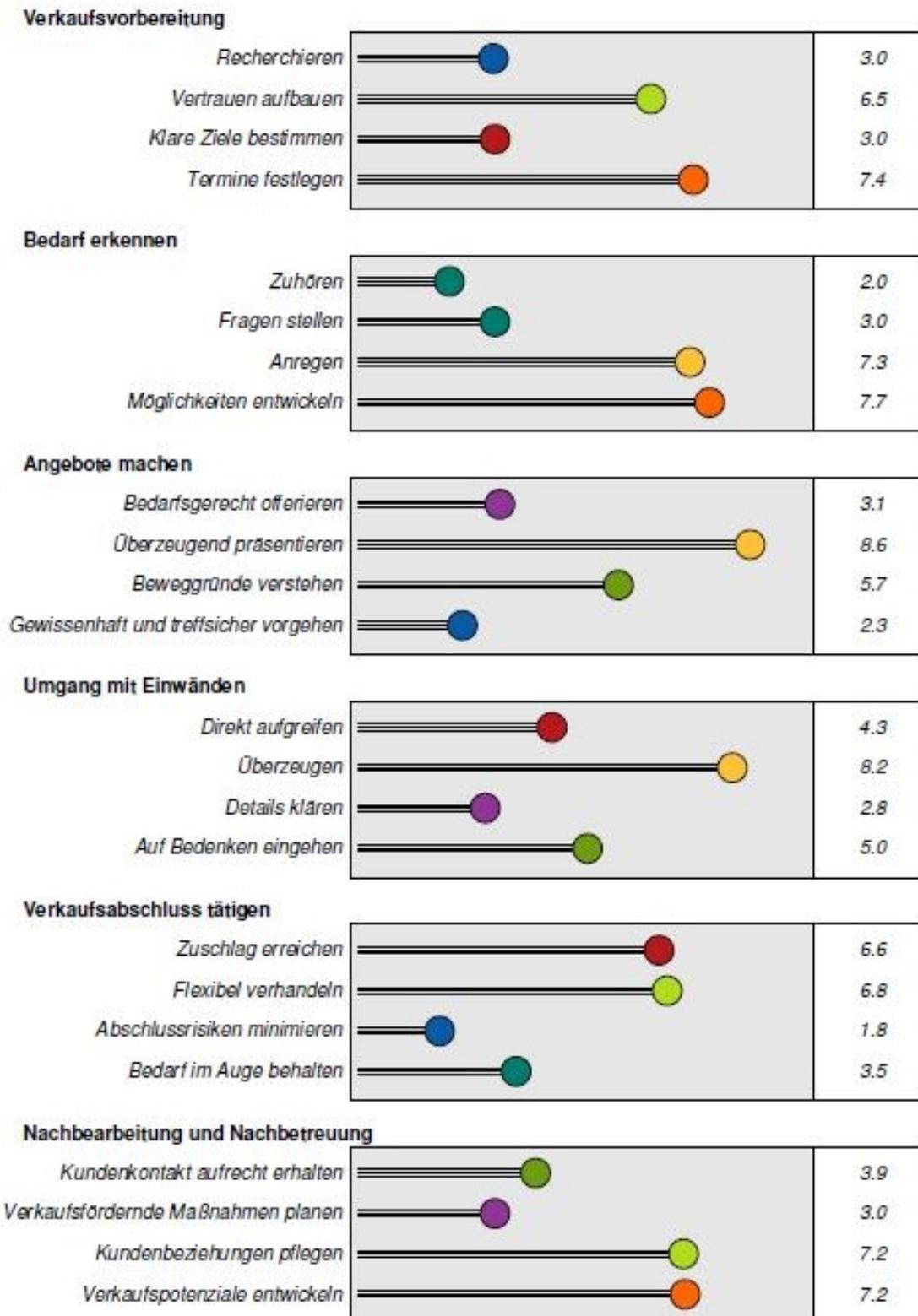
covery® Profil erstellt. Auf dessen Grundlage schließt sich im zweiten Schritt ein ausführliches individuelles Rückmeldegespräch zum Profil an.

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

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

Beispiel-Grafik Insights Discovery® Profil

Präferenzen im Verkauf



Einsatzgebiete und Zielgruppen

Verhaltenserweiterung: Der Erfolgsschlüssel Einzelner u. von Teams

Der Erfolg von Mitarbeitenden 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 Mitarbeitenden, Kunden und Kundinnen sowie Kollegen und Kolleginnen positiv und erfolgreich zu gestalten.
- die produktive Zusammenarbeit in Teams zu fördern.
- effektiver zu verkaufen.

Zielgruppen unserer Personalentwicklungsmaßnahmen mit Insights Discovery® sind Führungskräfte und Mitarbeitende 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 Mitarbeitenden, Kunden und Kundinnen sowie Kollegen und Kolleginnen
- 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
- Personalauswahl für Positionen im Verkauf

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

Einsatzgebiete und Zielgruppen

Verhaltenserweiterung: Der Erfolgsschlüssel Einzelner u. von Teams

Der Erfolg von Mitarbeitenden 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 Mitarbeitenden, Kunden und Kundinnen sowie Kollegen und Kolleginnen positiv und erfolgreich zu gestalten.
- die produktive Zusammenarbeit in Teams zu fördern.
- effektiver zu verkaufen.

Zielgruppen unserer Personalentwicklungsmaßnahmen mit Insights Discovery® sind Führungskräfte und Mitarbeitende 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 Mitarbeitenden, Kunden und Kundinnen sowie Kollegen und Kolleginnen

- 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
- Personalauswahl für Positionen im Verkauf

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

Kontakt

grow.up. Managementberatung GmbH
Gummersbach und Berlin
Quellengrund 4
51647 Gummersbach
Tel.: +49 (2354) 70890 - 0
Fax: +49 (2354) 70890 - 11
E-Mail: info@grow-up.de
Internet: www.grow-up.de

