

Profil Indywidualny Insights® Discovery

- ❖ Jak mogę pomóc pracownikom lepiej zrozumieć siebie?
- ❖ Co możesz zrobić by Twoi pracownicy stali się bardziej pewni siebie?
- ❖ Jak mogę zachęcić ludzi, aby chcieli uczyć się i rozwijać?
- ❖ A co jeśli mógłbyś zmienić styl funkcjonowania organizacji?

Profil indywidualny Insights® Discovery jest narzędziem wspomagającym rozwój indywidualny pracownika oraz całego zespołu. Wierzymy, że dokument ten jest doskonałym wsparciem dla ludzi w pogłębianiu wiedzy na temat samych siebie, swojego stylu działania i jego wpływu na relacje z innymi osobami w środowisku pracy.

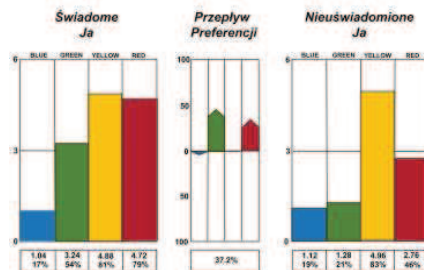
By otrzymać profil, respondent wypełnia kwestionariusz składający się z 25 zestawów określeń. Wynikiem jest wielostronicowy raport, który daje możliwość dokładnego zrozumienia stylu funkcjonowania respondenta, oraz jego wpływu na relacje interpersonalne zarówno w życiu zawodowym jak i osobistym.

Model Insights® Discovery zakłada, że każdy człowiek jest niepowtarzalny, ma własny styl działania, indywidualne potrzeby i oczekiwania. Profil uczy rozpoznawać i doceniać różnice w tym zakresie.

Każdy profil zawiera rozdział Podstawowy, który opisuje respondenta w kategoriach stylu funkcjonowania, mocnych i potencjalnie słabych stron, wartości wnoszonych do zespołu, stylu komunikowania się, nieświadomych aspektów wizerunku, typu antagonistycznego i wskazówek dotyczących dalszego rozwoju.

Wiedza zawarta w Rozdziale Podstawowym może być poszerzona o treści dodatkowych rozdziałów Profilu, które doskonale wspierają rozwój indywidualny pracownika w konkretnych, specyficznych obszarach.

Przeływ Preferencji Insights® Discovery



Zarządzanie

Ten moduł zawiera cenne informacje, pomocne szczególnie w programach z zakresu przywództwa oraz rozwoju kompetencji menedżerskich. Pomaga on członkom kadry zarządzającej przyjrzeć się swoim własnym stylom zarządzania oraz potrzebom osób, którymi zarządzają w kategoriach motywacji, środowiska pracy oraz preferowanego stylu zarządzania.

Rozwój osobisty

Ten rozdział umożliwia zrozumienie ogólnego stylu funkcjonowania, a także pomaga w zgłębieniu wiedzy na temat możliwości wzrostu i doskonalenia siebie w różnych obszarach rozwoju indywidualnego, włączając w to zagadnienia z zakresu kreatywności oraz wyznaczania celów. Rozdział Rozwój Osobisty może być wykorzystany jako integralna część warsztatu Insights® Efektywność Indywidualna a także może stanowić wsparcie w procesie coachingu.

Skuteczna sprzedaż

Rozdział ten ukazuje indywidualne predyspozycje do sprzedaży i wywierania wpływu na każdym etapie, od przygotowania i nawiązania kontaktu aż po rozwijanie współpracy. Moduł może być dostosowany do wewnętrznego modelu sprzedaży organizacji.

Pytania rekrutacyjne

Rozdział Pytania Rekrutacyjne jest jednostronicowym zbiorem pytań, które znajdują zastosowanie w procesie rekrutacji i selekcji. Pytania dotyczą tych obszarów, w których respondent może czuć się niezbyt pewnie, lub które może postrzegać jako wyzwanie. Moduł ten pomoże określić poziom samoświadomości respondenta w zakresie jego słabszych stron i potencjalnych obszarów rozwoju

Podsumowanie:

- Każdy z nas jest niepowtarzalny i takie też są nasze Profile Indywidualne
- Prosty, łatwy do zapamiętania system kolorów
- Pozytywny język Profilu zachęca do refleksji i skłania do pracy nad rozwojem indywidualnym
- Wciąż poprawiany i ulepszany dla zwiększenia dokładności i rzetelności
- Pomaga ludziom lepiej zrozumieć swój styl funkcjonowania oraz jego wpływ na inne osoby
- Pomaga ludziom rozwijać umiejętności interpersonalne, podnosić efektywność zespołu oraz tworzyć bardziej pozytywne a zarazem bardziej wydajne środowisko pracy
- Prosty do zrozumienia i zapamiętania, znajduje długofalowe zastosowanie w organizacji i pomaga w łatwy sposób zmodyfikować zachowania ludzi



Akredytowany Partner Insights® w Polsce:

Centrum Szkoleń i Psychologii Biznesu
O/Warszawa, O/Katowice
www.csipb.pl
biuro@csipb.pl
tel. 507 028 911

O/Warszawa
ul. Dolna 11/25
00-773 Warszawa

...powiedz czego oczekujesz, razem dojdziemy do celu...

Centrum Szkoleń i Psychologii Biznesu
csipb.pl