

Insights Discovery

Het succes van elk bedrijf is gebaseerd op de prestaties van zijn mensen. Wij helpen mensen op hun hoogste niveau te presteren door hun inzicht in zichzelf te verbeteren. Mensen kunnen zich dan gemakkelijk aanpassen en verbinding maken met anderen, wat leidt tot werkplekken waar innovatie, creativiteit en productiviteit gedijen.

Leren dat beklijft

Insights Discovery gebruikt een kleurentaal die eenvoudig te begrijpen en te onthouden is. Dat betekent dat mensen de Insights Discovery terminologie dagelijks kunnen blijven gebruiken, wat essentieel is wanneer conflicten ontstaan, de teamdynamiek verandert of als er verandering in leiderschap is.

Hoe het werkt

Insights Discovery is een eenvoudig en toegankelijk vierkleurenmodel dat ons helpt onszelf en anderen te begrijpen. Ieder mens heeft alle vier kleurenenergieën in zich; het is de combinatie van deze energieën die elke unieke persoonlijkheid creëert. Onze kleurenenergieën verwijzen naar een reeks kenmerken die onze natuurlijke voorkeuren of je ware ik laten zien:





Vurig Rood

Vurig Rode energie is meestal sterk van geest en gericht op resultaten, en uit zich in een sterke vastberadenheid die iemands omgang met anderen beïnvloedt.



Stralend Geel

Mensen met veel Stralend Gele energie, die enthousiasme uitstralen en participatie aanmoedigen, houden van het gezelschap van anderen en willen graag betrokken zijn.



Zacht Groen

Personen met een hoge hoeveelheid Zacht Groene energie bekijken de wereld door wat zij waarderen en wat belangrijk voor hen is, en zoeken vaak naar harmonie en betekenisvolle relaties.



Helder Blauw

Met een verlangen om de wereld om hen heen te kennen en te begrijpen, willen mensen met een Helder Blauwe voorkeur vaak dat informatie nauwkeurig en volledig is voordat zij een beslissing nemen.

Wanneer een organisatie haar mensen helpt hun individuele combinatie van kleurenergieën te onthullen, zijn ze beter in staat gemotiveerd en betrokken te blijven, of ze nu individueel, in een team of als leider werken. Zodra onze online evaluator is ingevuld, ontvangt elke persoon een Insights

Discovery Persoonlijk Profiel. Dit is een uiterst krachtig instrument dat kan worden gebruikt om conflicten op te lossen, de communicatie te verbeteren en teams te helpen de waarde van elkaars bijdrage op het werk in te zien. Insights Discovery kan worden gebruikt in een workshop of in één-op-één coaching.

Echte bedrijfsproblemen oplossen

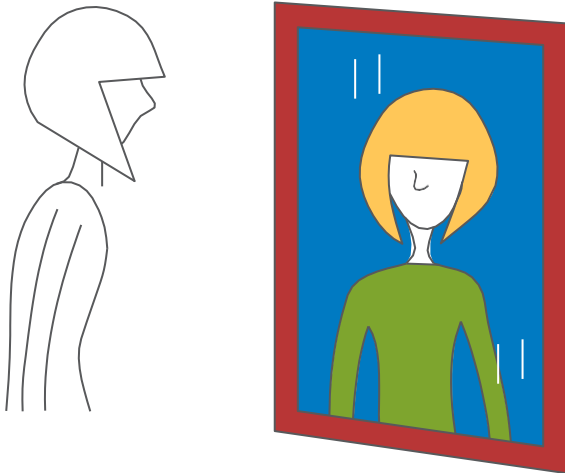
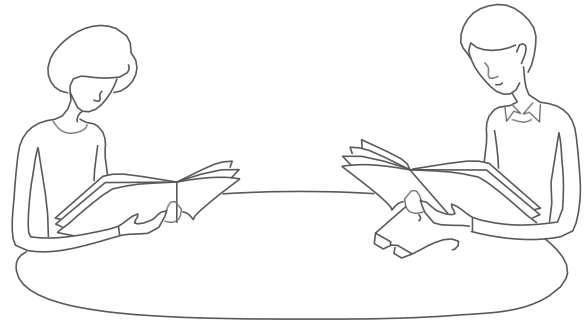
Wanneer je jouw reis begint met Insights Discovery, investeer je in jouw mensen en geef je hen de instrumenten om voor altijd beter te kunnen samenwerken.

Insights biedt ook andere modellen, gebaseerd op Insights Discovery, die zijn ontworpen om teams, leiders en verkopers verder te helpen.

Onze modellen kunnen worden gecombineerd tot een oplossing voor jouw team of organisatie die een groot aantal zakelijke problemen helpt op te lossen, waaronder het beheren van verandering, het creëren van een diverse en inclusieve cultuur en het opbouwen van bijvoorbeeld succesvolle klantenservice- en verkoopteams. En dit zijn slechts enkele voorbeelden. De mogelijkheden zijn bijna eindeloos.

De hoofdstukken uit het Insights Discovery Profiel

Onze belofte aan onze klanten is dat wij jouw mensen inzichten verschaffen die tot serieuze doorbraken voor jouw bedrijf leiden. Die reis begint vaak wanneer mensen hun eigen unieke Insights Discovery Persoonlijk Profiel ontvangen.



Het profiel is een instrument voor persoonlijke ontwikkeling dat mensen een uniek en overtuigend inzicht geeft in zichzelf en anderen. Het heeft vijf hoofdstukken, die diepgaand inzicht geven in hoe mensen graag werken, hoe zij graag leiding geven en geleid worden, en hun ideale werkomgeving.

In dit document geven we een overzicht van de hoofdstukken en laten we zien hoe ze kunnen worden gebruikt om het zelfbewustzijn te vergroten, de effectiviteit van leiders te verbeteren en teamrelaties geweldig te maken.

- Basishoofdstuk
- Teameffectiviteit
- Saleseffectiviteit
- Leiderschapseffectiviteit

Basishoofdstuk

Elk Insights Discovery Persoonlijk Profiel begint met het Foundation Hoofdstuk. Het geeft mensen een algemeen overzicht van hun eigen persoonlijke stijl. Het is de hoeksteen van het profiel, en moet worden opgenomen voordat je toegang krijgt tot andere hoofdstukken.

Het basishoofdstuk bevat de volgende onderdelen:

- Overzicht
- Sterke en zwakke punten
- Waarde voor het team
- Communicatie
- Mogelijke blinde vlekken
- Tegengestelde type
- Suggesties voor ontwikkeling

Wanneer gebruik je het basishoofdstuk

Insights' benadering van persoonlijke ontwikkeling is gebaseerd op zelfbewustzijn. Door het zelfbewustzijn te vergroten, kunnen mensen hun belangrijkste relaties op het werk verbeteren. Daarom is het Basishoofdstuk essentieel - het kan helpen om elk zakelijk probleem aan te pakken waarbij mensen worden geholpen effectiever te worden op het werk.

Teameffectiviteit

Ons teamontwikkelingsprogramma zet zelfbewustzijn om in teambewustzijn, zodat teams zich meer kunnen richten op het leveren van resultaten als eenheid en met meer waardering voor ieders unieke bijdrage.

Dit hoofdstuk gaat over:

- Onderzoeken van sterke en zwakke punten, motivaties, uitdagingen en doelstellingen
- Verbeteren van cohesie en samenwerking
- Een identiteit bouwen
- Inzicht geven in mogelijke problemen die prestaties kunnen beïnvloeden
- Problemen en uitdagingen aanpakken

Wanneer gebruik je het hoofdstuk Team-effectiviteit

We denken vaak aan teamontwikkeling als we als team een probleem ervaren. En natuurlijk kan teamontwikkeling helpen. Maar je hoeft niet ziek te zijn om beter te worden. Voor succesvolle teams is teamontwikkeling een vast onderdeel. Het houdt ze scherp en zorgt ervoor dat ze zich blijven verbeteren.

Saleseffectiviteit

Het hoofdstuk Saleseffectiviteit helpt verkopers te begrijpen hoe zij hun unieke stijl kunnen gebruiken om hun klanten, collega's en managers te beïnvloeden, hun potentieel te overtreffen en deel uit te maken van een werkelijk uitzonderlijk verkoopteam.

Dit hoofdstuk gaat over:

- Verkoopstijl van het individu
- Voor de verkoop begint
- Identificeren van behoeften
- Offreren
- Omgaan met koopweerstand
- Betrokkenheid verwerven
- Opvolging en afhandeling
- Indicatoren voor verkoopvoorkeuren

Wanneer gebruik je het hoofdstuk Sales-effectiviteit

Dit hoofdstuk is niet alleen voor verkopers. Het is voor iedereen die binnen zijn rol anderen moet beïnvloeden. Door zich eerst te richten op het vergroten van het zelfbewustzijn, en hen te helpen hun benadering van anderen aan te passen, helpen we mensen de behoeften van hun klant vooraf te identificeren en minder tijd te besteden aan het overwinnen van bezwaren. Dit hoofdstuk is essentieel voor het snel opbouwen van betere relaties met zowel klanten als belangrijke stakeholders.

Leiderschapseffectiviteit

Goed leiderschap is meer dan een reeks managementvaardigheden. Grote leiders creëren een overtuigende visie, produceren resultaten en maximaliseren de effectiviteit van hun team door gedeelde doelen en waarden.

Dit hoofdstuk gaat over:

- Hoe mensen graag aansturen en worden aangestuurd
- Hoe te motiveren en gemotiveerd te worden
- Een ideale werkomgeving creëren

Wanneer gebruik je het hoofdstuk Leiderschap-effectiviteit

Transformationeel Leiderschap is empirisch in verband gebracht met verhoogde werknemerstevredenheid, organisatiebetrokkenheid, verhoogde productiviteit en winstgevendheid, en algemene werknemersprestaties.

Het is dus van vitaal belang dat het leiderschap in elke organisatie zich zeer bewust is van hoe hun persoonlijke stijl anderen beïnvloedt, en hoe effectief zij zijn als leider. Dit hoofdstuk is van vitaal belang voor leiders, omdat het hen duidelijk maakt hoe zij anderen kunnen leiden en motiveren, en hoe zij een omgeving kunnen creëren die leidt tot een hogere productiviteit en moreel.



Discovery Insights®

Take the Next Step

Breng Insights Discovery naar jouw organisatie en ontdek hoe mensen **meer inzicht krijgen in zichzelf en anderen.**

Bel **+31 (0)85 020 11 55** of bezoek onze website **www.vital-talent.nl**