

Insights MDI®

Mitarbeiterpotenziale erkennen und nutzen

Was ist Insights MDI®?

Insights MDI® (Management Development Instruments) ist ein System von diagnostischen Verfahren zur Bestimmung der persönlichen Verhaltens- und Wertepräferenzen im beruflichen Bereich.

Nutzen:

- Einschätzen des Potenzials von Einzelnen oder Teams
- Steuern von Prozessen der Personal- und Organisationsentwicklung

Einsatzbereiche

- Personalauswahl
- Personalentwicklung
- Potenzialerkennung
- Teamentwicklung
- Coaching
- Vertrieboptimierung

Wie fundiert ist Insights MDI® ?

Konsistenzreliabilität und Konstruktvalidität:

Zwischen 0,7 und 0,8 (befriedigender bis guter Wert).

Augenscheinvalidität:

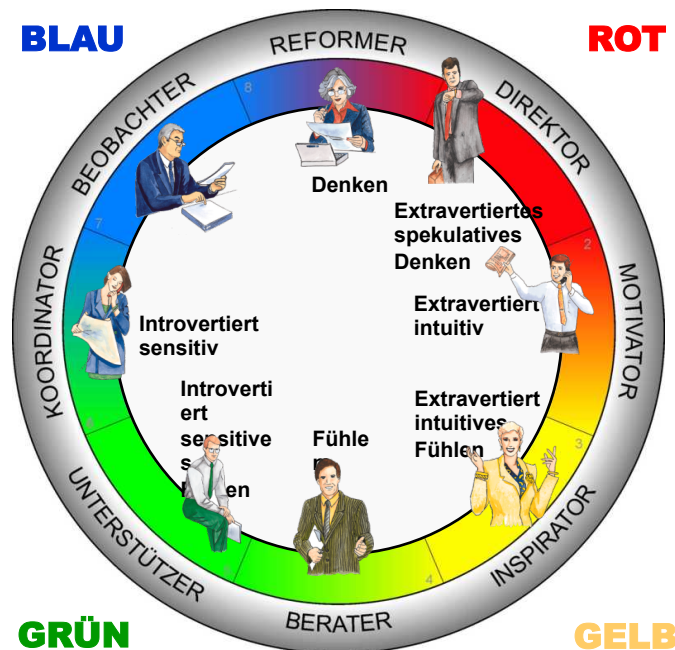
90% der Probanden bewerten die Inhalte bzw. die Fragen des Verfahrens als sinnvoll und einleuchtend in Bezug auf die erhobenen Verhaltensmerkmale.

Hauptvarianten

- Potenzialanalyse (Leadership-Check)
- Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte (PIW)
- Arbeitsstellenanalyse (ASA)
- Verkaufsstrategien Indikator (VSI)

Die Potenzialanalyse

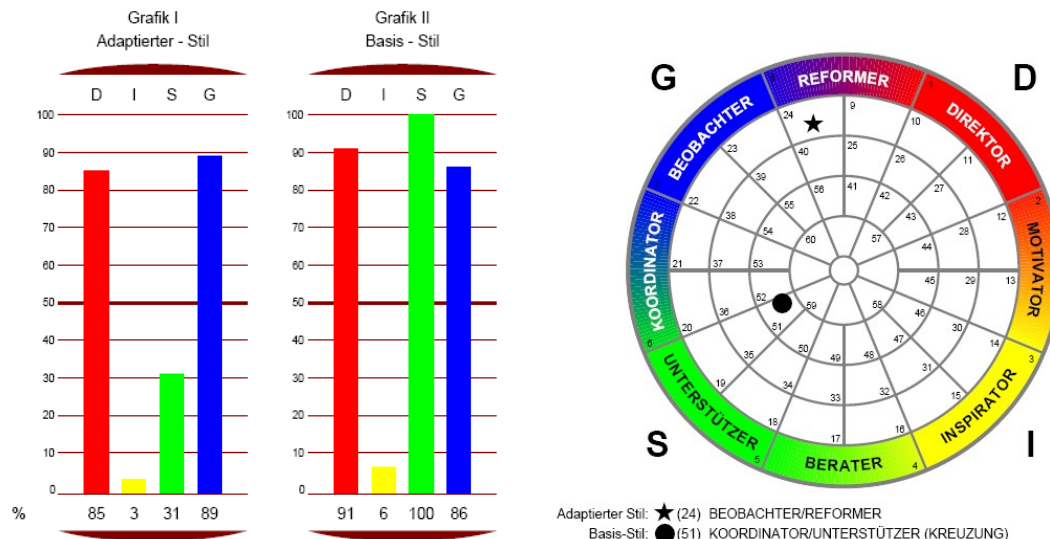
Mit der Potenzialanalyse wird geklärt, **wie** sich eine Person im Arbeitsumfeld verhält.



Basisstil – Adaptierter Stil

Unterschieden wird zwischen dem Basis-Verhaltensstil (der natürliche Stil einer Person) und dem adaptierten Verhaltensstil (das Verhalten, das die Person am Arbeitsplatz zeigt).

Ergebnis einer exemplarischen Testperson:



Worauf zielt die Interpretation der Daten?

Durch die Interpretation der Daten werden Handlungsfelder und konkrete Schritte identifiziert, um die Passung zwischen Mitarbeiter/Bewerber und Arbeitsplatz zu optimieren.

Mit einbezogen werden sollten:

- Daten zu den Grundmotiven und Werten des Mitarbeiters/Bewerbers
- Daten zu den Anforderungen der Arbeitsstelle

Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte (PIW)

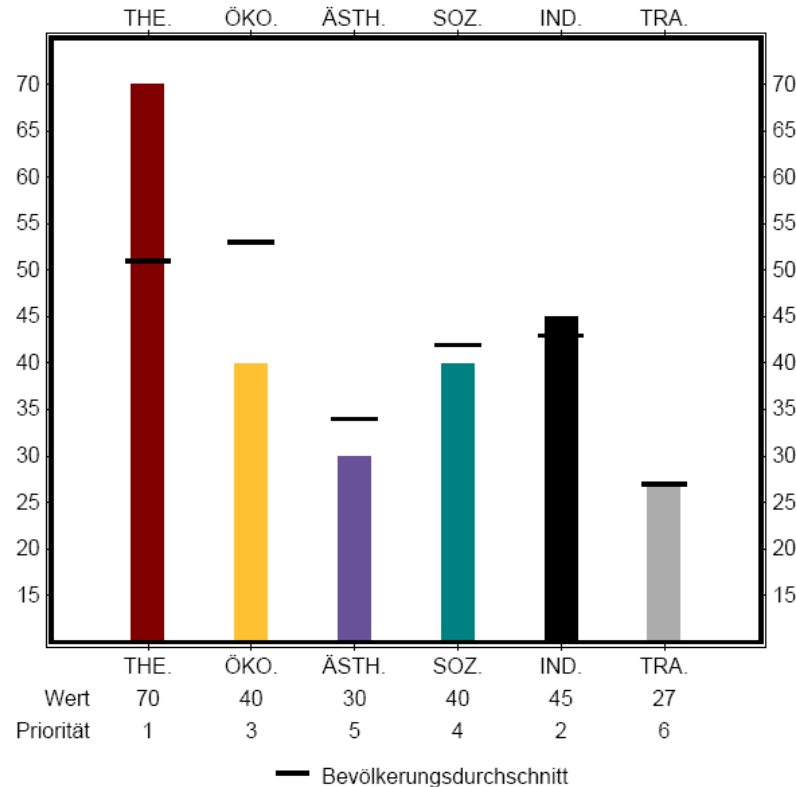
Die Werte und Motive eines Menschen erklären, **warum** er sich so verhält, wie er sich verhält.

Folgende Handlungsmotive werden erfasst:

Theoretisches Motiv	Intellektuelle Prozesse und hohe Fachkompetenz
Ökonomisches Motiv	Unternehmertum und Nutzenorientierung
Ästhetisches Motiv	Selbsterfüllung und Harmonie
Soziales Motiv	Selbstlosigkeit und anderen helfen wollen
Individualistisches Motiv	Führung und Leadership
Traditionelles Motiv	Sinn im Leben finden

Persönliche Interessen, Einstellungen und Werte (PIW)

Ergebnis einer exemplarischen Testperson:



Die Arbeitsstellenanalyse (ASA)

Dieses Verfahren ermöglicht, die Unterschiede bzw. Übereinstimmungen zwischen den Arbeitsstellenanforderungen und den Verhaltensdispositionen einer Person (Bewerber/Mitarbeiter) festzustellen.

Die Arbeitsstellenanalyse (ASA)

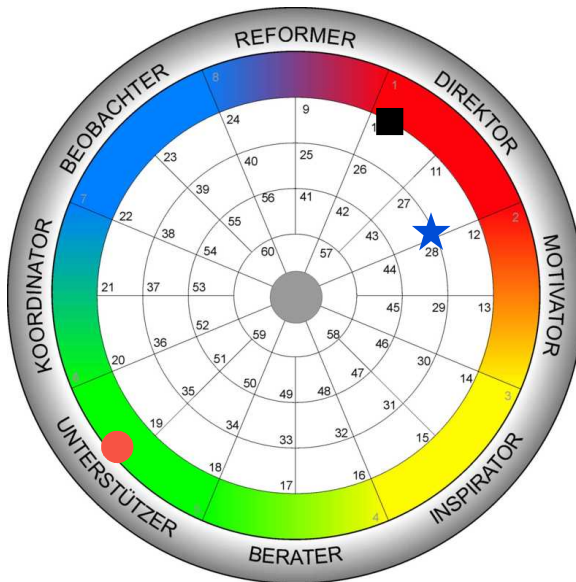
Vorgehen:

- 1. Schritt:** Erstellen einer Arbeitsstellenbeschreibung.
- 2. Schritt:** Klären der Ziele und Ergebnisse, die die Person am Arbeitsplatz erreichen sollte.
- 3. Schritt:** Analysieren, welches Verhalten die Person zeigen sollte, damit diese Ziele und Ergebnisse erreicht werden können.
- 4. Schritt:** Durchführen der Insights Arbeitsstellenanalyse und Vergleich mit dem Basis-Verhaltensstil des Mitarbeiters/Bewerbers aus der Potenzialanalyse.

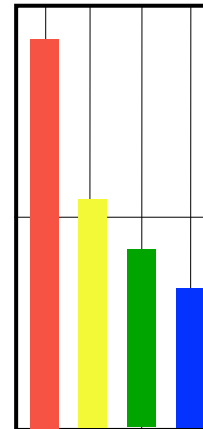
Die resultierenden Daten ermöglichen konkrete Aussagen über die qualitative Passung zwischen Mitarbeiter/Bewerber und Arbeitsstelle.

Die Arbeitsstellenanalyse (ASA)

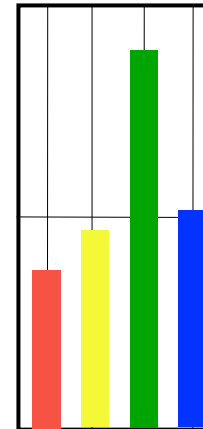
Beispiel für einen fiktiven Mitarbeiter:



★
Diagramm 1
Adaptierter Stil



●
Diagramm 2
Basis-Stil



- Arbeitsstellen-Position ■ (1) Direktor
- Basis-Stil ● (19) Koordinator / Unterstützer
- Adaptierter Stil ★ (11) Motivator / Direktor

Der Insights MDI® Verkaufsstrategien-Indikator

Mit diesem Verfahren wird analysiert, inwieweit ein Verkäufer die wesentlichen Strategien kennt, um in verschiedenen Situationen erfolgreich zu verkaufen.

Der Vertriebsmitarbeiter beurteilt hierzu die Effektivität konkreter Verhaltensbeispiele aus folgenden Bereichen:

- Akquisition
- Erster Eindruck
- Bedarfsanalyse
- Präsentation
- Glaubwürdigkeit
- Abschluss
- Allgemein



Der Insights MDI[®] Verkaufsstrategien-Indikator

Der Verkaufsstrategien-Indikator zeigt auf, wie häufig effektive Strategien vom Mitarbeiter gewählt werden und wie sein Wissen über die wirkungsvollste Strategie im Vergleich zu Topverkäufern ist.

Beispiel:

