

## Descrizione dello strumento diagnostico SUCCESS INSIGHTS®



La filosofia che sta dietro l'analisi Success Insights® risiede in questo assunto:

“Conoscere meglio se stessi e imparare a conoscere gli altri”

- Lao Tze -

Conoscere sé stessi è fondamentale per sfruttare le proprie capacità e competenze e dare il meglio. Questo è un presupposto essenziale per capire gli altri e le relazioni che instaurano con il gruppo al fine di creare il “TEAM SPIRIT”.

La consapevolezza in sé è il punto di partenza per il “CAMBIAMENTO”, per la creazione di sinergie positive per il gruppo verso il raggiungimento di obiettivi condivisi dal team e dall'azienda.

Questo fattore in sinergia con l'analisi del posto di lavoro ideale e di team permette di incrementare i ritmi di produttività e di conseguenza il “ROI” aziendale.

Ecco perché Success Insights rappresenta un punto di partenza essenziale per le aziende che desiderano ottenere il massimo dai propri collaboratori coniugando il successo con la soddisfazione personale.

I punti di forza dello strumento rispetto ad altri competitor sul mercato sono prima di tutto le basi teoriche su cui poggia:

- Jung & Jacobi (I tipi psicologici)
- Marston
- Myers – Briggs (MBTI)
- Gardener (Teorie delle 7 intelligenze)
- Bonstetter (responsabile dello sviluppo dello strumento)
- DISC

Questo gli conferisce non solo credibilità ma soprattutto coerenza dei risultati

In secondo luogo Il Success Insights® è uno strumento di facile applicazione, con alti valori di affidabilità e validità scientifica, richiede tempi di somministrazione ridotti e inoltre con un solo strumento è possibile ottenere:

- Preferenze comportamentali
- Atteggiamenti e Valori
- Stile di comunicazione e leadership
- Strategie motivazionali
- Punti di forza & Aree di sviluppo
- Possibili percorsi di sviluppo
- Caratteristiche chiave del ruolo da rivestire
- Analisi delle competenze

## AREE DI UTILIZZO

Il Success Insights può essere utilmente applicato ogni ambito aziendale:

<p style="text-align: center;"><b>HR</b></p> <p><b>ANALISI DEL POSTO DI LAVORO</b> – CAREER CHECK –</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Supporto nella selezione del personale</li> <li>- Coaching per la crescita professionale</li> <li>- Assessment center</li> <li>- Development center</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>SALES</b></p> <p><b>INDICATORE DELLE STRATEGIE DI VENDITA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analisi delle competenze di vendita</li> <li>- Analisi delle aree di sviluppo nelle diverse fasi del processo di vendita</li> <li>- Matching con il Leadership check dalla struttura comportamentale alle competenze</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>FORMAZIONE</b></p> <p><b>LEADERSHIP CHECK</b> – ANALISI DEL POSTO DI LAVORO – <b>INDICATORE DELLE STRATEGIE DI VENDITA</b></p> <p>Success Insights® è la base per costruire percorsi di formazione ad hoc in ogni area e settore aziendale</p> <p>Può essere utilizzato in aula per la formazione di qualunque area (dalla produzione, al marketing, alla vendita, all'assistenza, ecc.)</p>	<p style="text-align: center;"><b>MARKETING</b></p> <p><b>LEADERSHIP CHECK</b></p> <p>In base alle tipologie di colore prevalente è possibile:</p> <p><b>SEGMENTAZIONE:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analisi delle 4 tipologie di clienti</li> <li>- Ricerca delle parole e di un layout accattivante per ciascun colore</li> </ul> <p style="text-align: center;">= CONSULENZE STRUTTURATE E MIRATE</p>

Si tratta di uno strumento chiave in ambito Human Resources fungendo da guida in ognuno dei settori:

- **ANALISI DEL POSTO DI LAVORO IDEALE:** chiarire quali sono le caratteristiche comportamentali ideali per chi riveste un determinato ruolo: gestione dei problemi e delle sfide, i rapporti con gli altri e l'influenza su di essi, il metodo di lavoro e la costanza, i rapporti con le strutture e le regole.
- **CHECK UP ORGANIZZATIVO:** Definire il profilo ideale di singoli RUOLI AZIENDALI, così da creare un BENCHMARK di riferimento dell'organizzazione ideale. Utilizzando il Benchmark è possibile valutare in quali termini l'azienda può investire sulle proprie risorse più proficuamente, attraverso percorsi formativi che consentano di esprimere al meglio le potenzialità individuali verso il raggiungimento di obiettivi condivisi.
- **“CRUSCOTTO”:** Elaborare un cruscotto attraverso l'analisi dello stile di leadership dei responsabili nei confronti del team e dello stile di comunicazione utilizzato; vengono evidenziate le linee guida per migliorare e ottimizzare entrambi gli aspetti potenziando il TEAM SPIRIT, la collaborazione proattiva e il raggiungimento di risultati.

- **ANALISI DEL TEAM:** Definire la posizione dei singoli componenti del Team all'interno della "ruota del team", verificarne la composizione, gli stili di leadership e le eventuali disfunzioni comportamentali e motivazionali per ottimizzare la cooperazione, la comunicazione ed i risultati.
- **CHECK-UP ESIGENZE FORMATIVE** (scheda di sviluppo personale) definire il profilo della risorsa (hard skill e soft skill) per definire i percorsi formativi (individuali e di team) necessari a valorizzare le competenze ed a migliorare le modalità comunicazionali e comportamentali
- **PERCORSI DI CARRIERA e DI CRESCITA :** analizzare il profilo del candidato per definire in relazione agli obiettivi di carriera le esigenze formative
- **METODI SEMPLICI ED EFFICACI** per lo sviluppo delle capacità relazionali di vendita: individuare le caratteristiche base del proprio interlocutore con l'obiettivo di comunicare con un linguaggio affine alle sue predisposizioni
- **GESTIONE DI COLLABORATORI:** comprendere le caratteristiche dei propri collaboratori per saper adottare uno stile di leadership e motivazionale ottimale: ottenere il massimo di efficacia ed efficienza