

EINSATZBEREICHE

INTERESSE?

FÜR DIE PERSONALAUSWAHL

Personalentscheider nutzen die Analyse als sichere Entscheidungsbasis für die Personalauswahl, weil sie Klarheit über die Stärken und Kompetenzen der einzelnen Bewerber gewinnen. Softskills wie Verhalten, Wert, Motive und Talente werden durch die Analyse sicht- und messbar.

FÜR DIE TEAMBILDUNG

Teams arbeiten besonders effizient, wenn alle Teammitglieder Aufgaben wahrnehmen, die ihren Neigungen und Stärken entsprechen. Die Erkenntnisse der AECdisc® Potenzialanalyse ermöglichen es, Aufgaben innerhalb eines Teams zielgerichteter zu verteilen, weil Neigungen und Potenziale der Teammitglieder aufgezeigt werden.

FÜR DAS COACHING

Entwicklungsfelder und verbesserungsfähige Bereiche aufdecken. Stärken, Herausforderungen und Entwicklungspotenziale im Umgang mit anderen und sich selbst erkennen. Aufgezeigt werden u. a. Eigenbild - Fremdbild (Reflexion), Kommunikationsverhalten mit dem nahen Umfeld und persönliche Antriebsmuster. Die AECdisc® Potenzialanalyse liefert eine präzise Standortbestimmung.



Betina Abele
Zertifizierter Coach und Trainerin

Institut für Beratung, Coaching und Training

Post: Schwabstraße 82 70193 Stuttgart
Publikum: Ludwigstraße 55c 70176 Stuttgart

Telefon 0711 - 67 41 69 25
Mobil 0173 - 65 44 124
Fax 0711 - 62 76 96 61

mail@betinaabele.de
www.betinaabele.de



**WAS MENSCHEN
ERFOLGREICH
MACHT**

**VERHALTEN
MOTIVATION
PERSÖNLICHKEIT
POTENTIALE**



PERSONALAUSWAHL • TEAMBILDUNG
COACHING • KARRIEREBERATUNG

FÜR DIE KARRIEREBERATUNG

mit der AECdisc® Potenzialanalyse bedeutet:

- Erfolgsprinzipien erkennen und anwenden
- Mit Emotionen und Stress besser umgehen
- Kreativität und Innovationsgabe mobilisieren
- Mentale Offenheit für Änderungen und Neues
- Karriere und den persönlichen Erfolg planen
- Vom Verwalter zum Lebensgestalter
- Zielsetzung und Visionen
- Handlungssynergien freisetzen



NUTZEN FÜR UNTERNEHMEN UND MITARBEITER



Stärken des **BLAUEN** Farbtyps

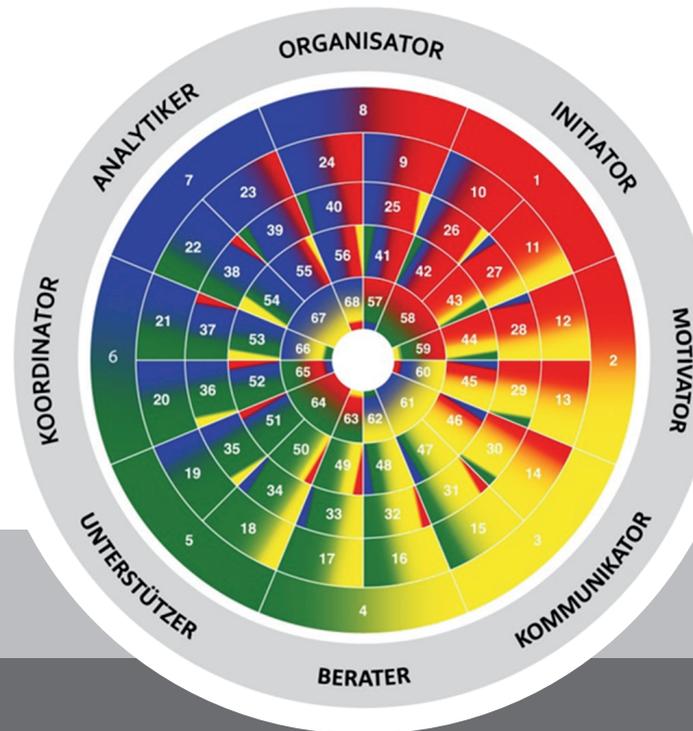
- + Informationen weitergeben ist ihre große Stärke
- + Sie strahlen Kompetenz aus – sind Experten
- + Hervorragende Vorbereitung, schon vor dem ersten Kontakt
- + Ihre Präsentation ist detailliert und lässt keine Fragen offen
- + Sie analysieren und werten die Fakten gründlich aus
- + Das Follow-Up ist sachlich bestechend



Stärken des **GRÜNEN** Farbtyps

- + Langfristige Kundenpflege ist ihre große Stärke
- + Es gelingt ihnen schnell eine Brücke zum Kunden zu bauen
- + Sie können sehr gut zuhören und analysieren, was ihr Gesprächspartner braucht
- + Ihre Präsentation ist überzeugend und konsequent
- + Das Follow-Up ist gründlich, da ihnen eine zwischenmenschliche Beziehung wichtig ist

- + Mehr Treffsicherheit in der Personalauswahl
- Vermeidung von Fehlbesetzungen
- + Vertrieboptimierung durch ausführliches Kompetenz- und Persönlichkeitsprofil
- + Steigerung des Motivations- und Kommunikationsverhaltens
- + Senkung der Personalfuktuation
- + Optimierung von Führungs- und Verkaufsverhalten



Mit der AECdisc® Potenzialanalyse wurden innerhalb der vergangenen 30 Jahre weltweit mehrere Millionen Analysen erstellt. Die Erhebung basiert auf einem von Psychologen entwickelten Online-Fragebogen, für dessen Beantwortung etwa 20 bis 25 Minuten Zeit benötigt werden. Die Antworten auf dem Fragebogen werden dazu verwendet, die unterschiedlichen Ausprägungen und Verhaltensweisen zu analysieren. Ziel dabei ist es, den Wohlfühlfaktor des Mitarbeiters in Aufgabe und Stelle zu ermitteln. Spezifizierte Analyseversionen, z. B. für den Vertrieb, sind verfügbar



Stärken des **ROTEN** Farbtyps

- + Selbstbewusstsein und Entschlossenheit
- + Sie können Situationen gut einschätzen und stellen gezielte Fragen, um eine Richtung einzuschlagen
- + Lösungen werden mit Überzeugung präsentiert.
- + Sie helfen bei der Entscheidungsfindung
- + Überzeugendes Follow-Up



Stärken des **GELBEN** Farbtyps

- + Kontaktaufnahme zu anderen ist eine ihrer großen Stärken
- + Ihr lässiger und entspannter Stil sorgen für eine entspannte Atmosphäre
- + Sie erfahren viel über die Wünsche ihrer Gesprächspartner
- + Unterhaltsame & abwechslungsreiche Präsentationen
- + Sie reißen den Kunden durch ihre Begeisterung mit
- + Das Follow-Up ist kreativ und gesellig