

Welcher Managertyp bin ich?

Die verschiedenen Managertypen - und welcher Erfolg hat

LEADERSHIP:

Jede Führungskraft lässt sich einem bestimmten Typ zuordnen. Ob Macher oder Strategie - erkennen Sie, was für ein Manager Sie sind, und lernen Sie, Ihre Führungsqualitäten zu verbessern



Die meisten Entwicklungspsychologen sind sich einig: Der Erfolg von Führungskräften ist nicht so sehr durch unterschiedliche Führungsphilosophien, Persönlichkeiten oder Managementstile zu erklären. Er ist vielmehr auf ihre innere „Handlungslogik“ zurückzuführen - wie Manager ihr Umfeld einschätzen und reagieren, wenn ihre Entschlossenheit oder ihre Zuverlässigkeit gefragt ist. Und doch versuchen relativ wenige Führungskräfte, ihre eigene Handlungslogik zu verstehen. Und noch weniger ziehen die Möglichkeit in Betracht, diese zu ändern. Das sollten sie aber tun. Führungskräfte, die sich die Zeit nehmen, etwas über ihre eigene Persönlichkeit und ihre eigene Entwicklung zu lernen, können nicht nur ihre Fähigkeiten verbessern und Ihre Unternehmen positiv beeinflussen. Manager, die sich bemühen, ihre Handlungslogik zu verstehen, können ihre Führungsqualität verbessern. Doch hierfür ist es wichtig, erst einmal zu verstehen, welche Art von Führungskraft jemand ist.

Um Führungskräften mehr Einblick zu geben, hat Ditachmair & Partner zwei Tools, die wir den **PSI – Persönlicher Stil Indikator** und den **SSI Sales Stil Indikator** nennen.

Der Persönliche Stil Indikator ist ein Selbsteinschätzungsverfahren, das uns einen erstaunlich genauen Einblick in unsere Persönlichkeit gibt. Das Verfahren ist schnell und einfach durchzuführen und trifft komplexe Aussagen über folgende Bereiche der Persönlichkeit:

- Stärken
- Problemfelder
- Reaktionen auf Stress
- Teamverhalten und Übereinstimmung mit anderen Profilen
- Führungsverhalten
- Empfehlungen für Verhaltensänderung

Was nützen Ihnen und Ihrem Unternehmen diese Erkenntnisse?

1. Kommunikation und Konflikt:

Sie verstehen warum Sie mit gewissen Menschen gut auskommen und mit anderen nicht. Sie werden dadurch verständnisvoller im Umgang mit anderen.

2. Stressindikator und Work/Life Balance:

Sie können Ihre Stressauslöser rechtzeitig erkennen und dagegen steuern. Probleme wie Burnout und innere Kündigung können vermieden werden.

3. Teameffizienz:

Mitarbeiter verstehen Ihre Rolle im Team und können sich bewusster einbringen. Sie wissen aber auch, wann Sie sich zurücknehmen sollten und anderen die Führung überlassen. Aus der gegenseitigen Erkenntnis seines Profils entstehen Synergien in der Gruppe.

4. Führung:

Sie bekommen Klarheit über Ihren Führungsstil und setzen sich gezielt mit Ihren Stärken und Schwächen auseinander. Es gibt Studien die klar belegen, dass sich die Leistung der Führungskräfte als auch die ihrer Unternehmen verbessern, wenn diese versuchen, ihre eigene Handlungslogik zu verstehen und gegebenenfalls zu ändern.

5. Effiziente Weiterbildung:

Sie haben nicht mehr das Gefühl, ein anderer oder eine andere werden zu müssen, sondern bauen auf ihre individuelle Persönlichkeit auf. Teure und zeitaufwendige Persönlichkeitsentwicklungsmaßnahmen können nun gezielt eingesetzt werden. Effizienz und Zufriedenheit aller Beteiligten wird gesteigert.

SSI – Sales Stil Indikator

Der Sales Stil Indikator ist ein Selbsteinschätzungsverfahren für eine spezifische Zielgruppe - Verkäufer.

für Ihr Unternehmen

1. Erkennen von Stärken und Schwächen verschiedener Verkaufstypen. Je nach Produkt, Dienstleistung und Umfeld brauchen Sie unterschiedliche Verkaufsprofile.
2. Verkaufsstress ist eine Tatsache in der heutigen Zeit. Ihr Sales Team kann lernen, welche Stressneigung jedes Teammitglied hat und was man dagegen tun kann bzw. worauf man achten soll.
3. Ihr Verkaufsteam lernt, seine Kunden besser einzuschätzen. Der SSI ist ein wertvolles und rasch erlernbares Instrument für Verkaufsgespräche.
4. Ihr Verkaufsteam lernt einander besser kennen und kann so als Team effizienter handeln. Unnötige Reibungsverluste werden vermieden und eine gemeinsame Sprache wird gefunden.