



Discovery[®]

Personal Profile

Frank Voorbeeld

dinsdag 23 augustus 2011

Basishoofdstuk
Managementhoofdstuk
Hoofdstuk Effectieve verkoop
Hoofdstuk Persoonlijke ontwikkeling
Hoofdstuk Interviews

Inhoud

Inleiding	4
Overzicht	5
Persoonlijke Stijl	5
Omgang met anderen	6
Besluitvorming	6
Belangrijkste sterke & zwakke punten	8
Sterke punten	8
Mogelijke zwakke punten	9
Waarde voor het team	10
Effectieve communicatie	11
Barrières voor effectieve communicatie	12
Mogelijke "blinde vlekken"	13
Tegengestelde type	14
Suggesties voor ontwikkeling	16
Management	17
De ideale omgeving creëren	17
Leiding geven aan Frank	18
Hoe kan men Frank motiveren	19
Managementstijl	20
Hoofdstuk over effectieve verkoop	21
Overzicht van verkoopstijl	22
Voordat de verkoop begint	23
Behoeften identificeren	24
Voorstel maken	25
Omgaan met weerstand	26
Commitment winnen	27

Relatiemanagement	28
Verkoopvoorkeuren	29
Hoofdstuk over persoonlijke ontwikkeling	30
Doelbewust Leven	31
Time-management en life-management	32
Persoonlijke creativiteit.....	33
Levenslang leerproces	34
Leerstijlen	35
Vragen voor het interview.....	36
Het Insightswiel met 72 typen	37
Insights Discovery® Kleurendynamica	38

Inleiding

Dit Insights Discovery Profiel is gebaseerd op de antwoorden die Frank Voorbeeld op dinsdag 23 augustus 2011 heeft gegeven op de Insights Vragenlijst.

Hippocrates wordt vaak gezien als de grondlegger van de moderne persoonlijkheidstypologie. Al in de vijfde eeuw voor Christus verdeelde hij de mensheid in vier karakterologische typen. Het Insightssysteem is gebaseerd op het persoonlijkheidsmodel van Carl Gustav Jung. Jung introduceerde dit model in 1921 in zijn "Psychologische typen" en ontwikkelde dit verder in latere werken. Jungs persoonlijkheidstypologie geldt sindsdien als de norm voor het verkrijgen van meer inzicht in de (eigen) persoonlijkheid. Ook de wetenschappelijke belangstelling voor het werk van Jung blijft onverminderd groot.

Dit Insights Discovery Profiel is gebaseerd op Jungs typologie. Het geeft mensen een kader om meer inzicht in zichzelf te verkrijgen en op basis daarvan zich verder persoonlijk te ontwikkelen. Uit onderzoek blijkt dat wanneer mensen een goed beeld van zichzelf hebben zij ook beter effectieve strategieën kunnen ontwikkelen voor hun interacties met anderen. Inzicht in de eigen kwaliteiten én beperkingen kan mensen helpen om effectiever te reageren op de wensen en behoeften van hun omgeving.

Dit Profiel is op een unieke manier gegenereerd uit een database van honderdduizenden uitspraken. Deze uitspraken zijn direct gekoppeld aan uw antwoorden op de Vragenlijst. Het betreft dan ook uitspraken waarin u zich naar alle waarschijnlijkheid zult herkennen. Wanneer dit niet het geval is, kunt u die zinnen of zinsonderdelen waarin u zich niet herkent, naar eigen inzicht veranderen of schrappen. Voordat u dat doet is het echter raadzaam om bij collega's en vrienden te checken of het hier misschien niet een "blinde vlek" betreft.

Het is de bedoeling dat u uw Profiel proactief gebruikt. Bepaal aan de hand van uw Profiel waar uw ontwikkelpunten liggen en onderneem daar actie op. U kunt ook (bepaalde onderdelen uit) uw Profiel aan vrienden en collega's laten lezen. Vraag hun om feedback te geven op de gebieden die het meest relevant voor u zijn en ontwikkel een actieplan voor uw persoonlijke en interpersoonlijke ontwikkeling.

Overzicht

Deze uitspraken verschaffen een globaal inzicht in de werkstijl van Frank. Gebruik dit onderdeel om zijn aanpak van activiteiten, relaties en beslissingen beter te kunnen begrijpen.

Persoonlijke Stijl

Frank houdt ervan om zaken in beweging te krijgen en alles om hem heen aan te sturen. Zijn inspanningen zullen aanzienlijk beter uit de verf komen, wanneer hij de noodzakelijke maar saaie onderdelen van een project ook helemaal afrondt. Wanneer zijn werkomgeving hem geen nieuwe uitdagingen biedt, kan dit resulteren in verveling en slechte prestaties. Hij heeft in het verleden vele interessante projecten opgestart, maar er aanzienlijk minder ook echt afgerond. Frank wil graag een werkplek waar hij onmiddellijke, zichtbare en tastbare resultaten kan behalen.

Hij wordt meer gemotiveerd door het grotere geheel en doelstellingen dan door regelgeving en procedures. Bestaande structuren hebben voor hem alleen maar zin als hij daarvan ook mag afwijken wanneer de situatie dat vereist. Zijn hang naar kennis maakt van Frank een gepassioneerde onderzoeker van nieuwe en belangwekkende onderwerpen die hem interesseren. Hij kan moeite hebben om bij voorbereidingen juist die grondigheid te betrachten die eigenlijk noodzakelijk is. Zijn vermogen om gedetailleerd werk te doen beperkt zich tot datgene wat strikt noodzakelijk is om een specifieke doelstelling te realiseren - het vermogen is echter wel degelijk aanwezig, vooral als de doelstelling duidelijk is gedefinieerd. Aangezien hij veel liever zijn verbeeldingskracht gebruikt en iets origineels creëert, kan het zijn dat hij niet de tijd neemt om voor de aanvang van een project of een proces alle benodigde informatie te vergaren.

Frank is logisch, analytisch en een vindingrijke denker en lange termijnplanner. Hij is goed in alles waarbij iemand snel moet kunnen schakelen. Hij heeft werk nodig waarin zijn sterke creatieve drijfveer ten volle wordt benut. Hij lijkt in zijn element te zijn wanneer hij aan gevarieerde opdrachten kan werken die hij kan sturen of onder de aandacht moet brengen. Hij is een fantasierijke en creatieve visionair, die voor de meeste mensen een bron van inspiratie is. Hij zet elke keer weer nieuwe lijnen uit, zowel qua benadering als aanpak, en weet deze open te houden ongeacht welke tegenslag of kritiek dan ook.

Hij gruwelt van routine, details en nauw toezicht. Hij wil zijn stempel op iets drukken en iets bereiken in het leven, waardoor hij in de herinnering van anderen zal blijven voortleven. Met zijn scherpe analytische kwaliteiten en goed strategisch denkvermogen kan Frank bijna altijd de juiste beweegredes vinden voor de dingen die hij wil doen. Hij kan zo worden meegesleept door het project waarmee hij nu bezig is, dat hij zich niet realiseert hoeveel tijd en energie dit vergt. Hierdoor kan hij zijn behoeften en die van anderen volledig uit het oog verliezen. Wanneer hij verantwoordelijk is voor de controle op gedetailleerde werkzaamheden van anderen, kan hij dit als oninteressant, stressvol en uitputtend ervaren. Frank lost problemen op een vindingrijke en originele manier op.

Door velen wordt hij gezien als een begaafde en geboren leider met een meer ondernemende dan functionele managementstijl. Frank is een goede peoplemanager omdat hij het vermogen heeft om vooruit te kijken en vervolgens zijn visie op anderen over te brengen. Frank bereikt in

het algemeen een goed evenwicht tussen zijn zorg om de mensen aan wie hij leiding geeft en het succesvol uitvoeren van een taak. Deze combinatie maakt hem tot een gewaardeerde collega. Zijn doel is om alle stukjes van de puzzel in elkaar te leggen om zo een compleet overzicht te krijgen. Met de ontdekking van ieder nieuw stukje wordt de puzzel echter alsmaar groter voor Frank. Zijn sterke verbeeldingskracht geeft hem de energie om vele nieuwe projecten van de grond te krijgen en veel dingen tegelijkertijd te doen.

Omgang met anderen

Omdat hij in alle mogelijkheden is geïnteresseerd, ziet Frank overal het belang van in, terwijl hij ook graag alle opties openhoudt. Hij gaat creatief om met sociale contacten en beschikt daardoor over een grote kennissenkring. Hij is zeer goed in netwerken. Om te voorkomen dat hij zich verveelt, heeft hij voortdurend verandering nodig. Hij is nogal gevoelig voor macht en status. Wanneer Frank de leiding heeft over een project, brengt hij zijn lange termijnvisie in en weet hij het team te inspireren en zijn visie overtuigend te communiceren. Frank, een creatieve denker, is meestal warm, enthousiast en vol zelfvertrouwen over zijn eigen capaciteiten. Door zijn gevatheid en interessante manier van converseren is hij stimulerend gezelschap.

Hij streeft ernaar om anderen goed te begrijpen en hun opvattingen te volgen in plaats van deze te veroordelen. Frank geniet van verschillende bezigheden en een verscheidenheid aan mensen. Het geeft hem een kick om onverwachte en ongewone dingen te doen. Hij heeft een groot aanpassingsvermogen en kan daardoor in verschillende rollen uitstekend functioneren. Hij weet wat een bepaalde werkgroep specifiek nodig heeft en kan daar perfect op inspringen. Hij kan soms de gedachte koesteren dat niemand hem echt begrijpt of om hem geeft. Hij kan dan in die toestand emotioneel en kwetsbaar worden. Frank heeft een goed gevoel voor humor en komt vaak sprankelend voor de dag. Hij kan charmant en stimulerend gezelschap zijn en zal vaak anderen door zijn aanstekelijke persoonlijkheid enthousiast maken om aan zijn projecten deel te nemen.

Hij is liever bezig met wat er zou kunnen gebeuren dan met wat er nu gaande is. Hij stelt kritische opmerkingen over zijn persoonlijke kwaliteiten niet op prijs, aangezien hij die opmerkingen opvat als een aanval op zijn integriteit. Hij kan het goed vinden met collega's die zijn open, uitgesproken en zakelijke manier van doen waarderen. Routinematige werkzaamheden kunnen hem niet lang boeien, aangezien hij afwisseling en een zekere vrijheid nodig heeft om geïnteresseerd te blijven. Hij kan zich een duidelijk beeld vormen van hoe de resultaten eruit gaan zien. Daardoor kan hij ervoor zorgen dat programma's na maanden of jaren in werking treden, terwijl dat op dit moment niet haalbaar lijkt. Als hij zijn familie en vrienden lange tijd moet missen, voelt hij zich wat ontheemd, ook al zal hij dit gevoel niet altijd als zodanig onderkennen.

Besluitvorming

Frank is onderzoekend, veelzijdig, kan zich gemakkelijk aanpassen en is vindingrijk in het oplossen van moeilijke en theoretische problemen. Hij heeft het vermogen om te doen alsof hij naar andermans standpunten luistert, maar hij hoeft deze niet per definitie te horen of de bedoeling hebben er iets mee te doen. Hij is vlot, veelzijdig en scherp van geest. Als hij een probleem tegenkomt heeft hij vaak een scala aan oplossingen paraat. Hij kan met zoveel dingen tegelijk in zijn hoofd bezig zijn dat zijn beslissingen op sommige momenten ondoordacht kunnen overkomen. Hij geeft de voorkeur aan opdrachten en projecten, die niet per se volgens een strak schema hoeven te verlopen.

Hij zal niet toestaan dat systemen en procedures een belemmering vormen voor wat volgens hem de juiste weg is. Hij moet ervoor zorgen dat hij niet te veel verplichtingen op zich neemt en dat hij de tijd neemt om de afronding van de huidige werkzaamheden af te wachten, voordat hij aan een nieuw project begint. Frank heeft de neiging om hardop te denken, waardoor anderen zijn denkproces goed kunnen volgen. Hij kan onbewust het proces manipuleren om zijn zin te krijgen. Om zijn innovatieve ideeën uit te voeren, vertrouwt Frank op zijn impulsieve energie. Hij vindt het leuk dingen te initiëren en ervaart de meeste problemen als een verfrissende uitdaging.

Door zijn persoonlijkheid die is gebaseerd op intuïtie en gevoel, kan het voor hem moeilijk zijn om zich te beperken tot één project en zal hij het liefst zo veel mogelijk dingen tegelijk doen. Hij kan het moeilijk vinden om beslissingen te nemen die uitsluitend zijn gebaseerd op objectieve overwegingen. Hij zal voortdurend de grenzen van een situatie opzoeken en hij vindt dat de meeste regels en voorschriften zijn gemaakt om er flexibel mee om te gaan. Hij ziet zoveel mogelijkheden dat hij het soms moeilijk vindt om te bepalen op welke interesse of actie hij zich het beste kan richten, of om zich aan gemaakte afspraken daaromtrent te houden. Hij is vaak creatief en heeft een sterke verbeeldingskracht.

Persoonlijke aantekeningen

Belangrijkste sterke & zwakke punten

Sterke punten

Dit onderdeel identificeert de belangrijkste sterke punten van Frank voor een organisatie. Frank heeft ook nog vaardigheden, kwaliteiten en eigenschappen op andere gebieden, maar de hierna volgende uitspraken beschrijven hoogstwaarschijnlijk een aantal van de meest fundamentele talenten die hij te bieden heeft.

Sterkste punten van Frank:

- Een sterk ego.
 - Motiveert anderen om het onmogelijke te bereiken.
 - Identificeert de mogelijkheden en kansen van iedere situatie.
 - Welbespraakt en communicatief.
 - Streeft er voortdurend naar zichzelf te verbeteren.
 - Zal zich bij verschillende organisaties aansluiten om zijn doel te bereiken.
 - Competitief ingesteld en wil kost wat kost winnen.
 - Komt voortdurend met nieuwe ideeën.
 - Enthousiast over de mensen en de dingen om hem heen.
 - In staat om visie te vertalen naar realiteit.
-

Persoonlijke aantekeningen

Belangrijkste sterke & zwakke punten

Mogelijke zwakke punten

Jung zei: "Wijsheid accepteert dat alle dingen twee kanten hebben". Men zegt ook wel eens dat elke beperking eenvoudigweg een overmatig gebruikte kwaliteit is. De antwoorden van Frank op de Vragenlijst geven aan dat zijn zwakke punten wellicht op de volgende gebieden liggen.

Mogelijke zwakke punten van Frank:

- Verliest zijn belangstelling zodra de aanvankelijke uitdaging er af is.
 - Zijn behoefte aan afwisseling kan ervoor zorgen dat sommige opdrachten niet worden afgemaakt.
 - Heeft de neiging om te snel tot een beslissing te willen komen.
 - Details vervelen hem snel en hij zal deze proberen te vermijden.
 - Kan zoveel ideeën tegelijkertijd hebben dat dit tot chaos leidt.
 - Denkt niet altijd na over de verdere gevolgen van zijn daden.
 - Zal het vaak moeilijk vinden om zich lang achter elkaar te moeten concentreren op één ding.
 - Over het algemeen vrij impulsief en hij ziet soms belangrijke zaken over het hoofd.
 - Trekt bestaande regels en procedures in twijfel en zorgt daarmee voor opschudding. Dat is dan ook precies de reden voor hem om dit te doen.
 - Heeft soms te weinig aandacht voor details.
-

Persoonlijke aantekeningen

Waarde voor het team

Ieder persoon brengt in zijn of haar werkomgeving een unieke combinatie van talenten, eigenschappen en verwachtingen in. Voeg aan deze lijst andere ervaringen, vaardigheden of kwaliteiten toe die Frank bijdraagt. Maak de belangrijkste punten van deze lijst kenbaar aan andere teamleden.

Frank als teamlid:

- Is zich bewust van de menselijke problemen en kwesties in de wereld om hem heen.
 - Bevordert ideeën met, door en voor anderen.
 - Is jegens de andere teamleden zowel loyaal als direct.
 - Is flexibel, behulpzaam, veelzijdig en makkelijk in de omgang.
 - Voegt aan elke situatie zijn tomeloze energie toe.
 - Stimuleert anderen om de strijd aan te gaan.
 - Is een bron van een overvloed aan ideeën.
 - Weet gebruik te maken van het moment, is origineel, spontaan en veelzijdig.
 - Levert een bijdrage aan tal van uiteenlopende ideeën.
 - Voegt door zijn intuïtie spanning en opwinding (en onvoorspelbaarheid) toe aan het team.
-

Persoonlijke aantekeningen

Communicatie

Effectieve communicatie

Communicatie kan alleen effectief zijn als de boodschap wordt ontvangen en begrepen. Voor iedere persoon geldt dat bepaalde communicatiestrategieën effectiever zijn dan andere. Dit onderdeel identificeert een aantal belangrijke strategieën die zullen leiden tot een effectievere communicatie met Frank. Probeer vast te stellen welke uitspraken het meest op u van toepassing zijn en stel uw naaste collega's hiervan op de hoogte.

Strategieën om te communiceren met Frank:

- Praat over hem en over onderwerpen waarin hij een uitdaging ziet.
- Ga snel van het ene onderwerp over op het andere.
- Wijs hem voorzichtig op de gevolgen.
- Zorg voor stimulans en aanmoediging.
- Controleer of hij u kan volgen, omdat hij het soms moeilijk vindt om zijn aandacht erbij te houden.
- Gebruik krachtige en op het gemoed werkende bijvoeglijke naamwoorden.
- Respecteer zijn "mondiale" kijk.
- Wees alert, levendig en beknopt.
- Erken zijn talent voor leiderschap.
- Toon respect voor zijn ideeën en opvattingen.
- Verwacht niet altijd korte, specifieke antwoorden.
- Wees bereid om zijn vele ideeën toe te juichen.

Persoonlijke aantekeningen

Communicatie

Barrières voor effectieve communicatie

Bepaalde strategieën zullen minder effectief zijn in uw communicatie met Frank. Hieronder staat een aantal zaken vermeld die vermeden dienen te worden. Deze informatie kan worden gebruikt om krachtige, effectieve en wederzijds aanvaardbare communicatiestrategieën te ontwikkelen.

Wanneer u communiceert met Frank, probeer dan dit NIET te doen:

- Aandringen op omslachtige rapportageprocedures.
 - Hem er buiten laten.
 - Vergeten om hem persoonlijk erkenning te geven voor werk dat hij goed heeft gedaan.
 - Saai, somber of overbodig zijn.
 - Hem met uw problemen opzadelen.
 - Geen acht slaan op zijn creatieve en intuïtieve manier van denken.
 - Zijn enthousiaste energie temperen met negatieve bijdragen.
 - In de aanval gaan of zijn ideeën zonder enige verklaring afwijzen.
 - Zijn vermogen inperken om actie te ondernemen.
 - Zijn autoriteit ondermijnen.
 - Vergeten om lof uit te spreken en erkenning te geven, wanneer dit verdiend is.
 - Vergeten om afspraken te maken over resultaten of beslissingen te nemen over conclusies.
-

Persoonlijke aantekeningen

Mogelijke "blinde vlekken"

De perceptie die wij van onszelf hebben kan verschillen van de waarneming die anderen van ons hebben. Naar de buitenwereld toe vertonen we wie wij zijn door middel van onze "persona". We zijn ons niet altijd bewust van het effect dat ons minder bewuste gedrag heeft op anderen. Deze minder bewuste houdingen worden "blinde vlekken" genoemd. Onderstreep in dit onderdeel de belangrijkste punten waarvan u zich niet bewust bent, en test de validiteit van deze uitspraken door aan vrienden of collega's om feedback te vragen.

Mogelijke "blinde vlekken" van Frank:

Frank vat zelfs de meest goedbedoelde kritiek vaak persoonlijk op en kan hierop opgewonden, gekwetst of boos reageren. Hoewel hij vaak de beste bedoelingen heeft, kan hij soms nalaten ervoor zorg te dragen dat zijn visie ook daadwerkelijk vorm krijgt. Hij moet proberen te anticiperen op de gevaren die kunnen opduiken en een alternatief plan ontwikkelen voor het geval dingen onaangenaam worden.

Wanneer de voedingsbodem onder zijn hoop of dromen lijkt te zijn weggeslagen, vindt hij het vaak moeilijk om met beide benen op de grond te blijven staan. Hij kan soms te weinig aandacht schenken aan de noodzakelijke voorbereiding, omdat hij door zijn enthousiasme wordt gedreven om snel iets nieuws te ondernemen. Alhoewel sommige gedetailleerde werkzaamheden hem goed liggen, zal hij bij langlopende projecten waarschijnlijk moeite hebben om zorgvuldig te blijven en zijn aandacht erbij te houden. Frank is vaak zo verward in zijn eigen processen, dat hij niet opmerkt wat er ergens anders gebeurt. Hij is soms nogal snel op zijn teentjes getrapt. Wanneer hij onder druk wordt gezet, kan hij luidruchtig en overheersend worden en andere opties uit het oog verliezen. Voor zijn team of zijn directe collega's kan dit de nodige stress met zich meebrengen.

Hij is snel, energiek, dynamisch en creatief. Zijn motto zou kunnen zijn: "Als het niet meteen lukt, laat het dan gewoon zitten en probeer iets nieuws". Dit kan leiden tot het niet afmaken van opdrachten. Frank vindt relaties op basis van gelijkwaardigheid en medezeggenschap belangrijk. Hij houdt van het 'verkopen' van ideeën aan en met anderen en vindt het soms moeilijk om alleen te werken. Omdat hij niet van nature vraagt: "Wat als..?", mist hij soms mogelijke betekenissen, implicaties en verbanden. Hij heeft het zo druk met zijn actieve leven, dat hij er soms niet in slaagt vooruit te plannen. Om fouten te vermijden, zou hij er goed aan doen eerst alle informatie te verwerken voordat hij tot actie overgaat.

Persoonlijke aantekeningen

Tegengestelde type

Dit onderdeel beschrijft het tegengestelde type van Frank op het Insightswiel. We hebben vaak moeite met mensen die andere voorkeuren hebben dan wijzelf. We begrijpen deze mensen dikwijls niet en kunnen moeilijk met hen overweg. Het herkennen van deze 'andere voorkeuren' kan bijdragen aan persoonlijke groei en effectiviteit.

Het herkennen van uw tegengestelde type:

Het tegengestelde Insightstype van Frank is de Coördinator, het 'Introverte Zintuiglijke type' van Jung

Coördinatoren zijn doorgaans betrouwbaar, objectief en beschikken over een sterk normen- en waardensysteem. Ze zijn voorzichtige en conventionele personen die diplomatiek en oprecht van aard zijn. Coördinatoren zijn veelal loyaal, precies en gedisciplineerd en stellen hoge eisen en verwachtingen aan zichzelf. Ze kunnen de indruk wekken een gebrek aan zelfvertrouwen te hebben. Coördinatoren werken het liefst op een gestructureerde en geordende wijze, waarbij zij zich veelal meer richten op bestaande procedures dan op de mogelijkheden voor de toekomst.

Coördinatoren nemen pas een beslissing als zij over alle feiten beschikken. Dit komt op Frank vaak over als (onnodig) uitstel. Coördinatoren stellen zich op onbekend terrein veelal gereserveerd op; op Frank zullen zij ook een kritische en bedachtzame indruk maken. Coördinatoren houden niet van stress of chaos en zijn doorgaans nogal teruggetrokken mensen die behoefte hebben aan ondersteuning en bevestiging. Zij geven de voorkeur aan het opbouwen van hechte relaties met kleine groepjes mensen, en willen graag het vertrouwde en het voorspelbare behouden. Wanneer er druk op Coördinatoren wordt uitgeoefend, zullen zij koppig voet bij stuk houden, vooral wanneer Frank degene is die dat doet!

Coördinatoren vinden het belangrijk om te doen wat "juist" is. Frank vindt dat zij vaak erg veel tijd nodig hebben om tot een besluit te komen. Coördinatoren voelen zich het prettigst in een rustige omgeving, waarin mensen op een gelijkmatige en gemoedelijke manier met elkaar omgaan. Bij extraverte mensen zullen ze op hun hoede zijn. Coördinatoren hechten sterk aan structuur, systemen en orde. Zij behoren tot de meer afstandelijke en gesloten Insightstypen. Frank heeft de indruk dat Coördinatoren mensen zijn bij wie efficiëntie de boventoon voert en die al snel in de stress schieten als mensen zich niet aan het plan houden.

Persoonlijke aantekeningen

Tegengestelde type

Communicatie met het tegengestelde type van Frank:

Dit onderdeel, dat speciaal voor Frank is geschreven, doet suggesties die de interactie met zijn tegengestelde type kunnen verbeteren.

Frank Voorbeeld: Hoe u uw tegengestelde type tegemoet kunt komen:

- Zorg ervoor dat u doet wat u hebt gezegd dat u zou doen.
- Wees eerlijk, recht-door-zee en openhartig tegen hem en houd een gematigd tempo aan.
- Denk eraan om ook zijn mening te vragen over andere systemen en projecten.
- Blijf serieus.
- Sta hem toe om de logica achter zijn opvattingen uit te leggen.
- Maak gebruik van tabellen, grafieken of andere nauwkeurige visuele hulpmiddelen om uw argument kracht bij te zetten.

Frank Voorbeeld: Wanneer u omgaat met uw tegengestelde type, probeer dan dit NIET te doen:

- Zonder voldoende feiten of cijfers met hem naar een vergadering gaan.
 - Te snel spreken.
 - Werkzaamheden delegeren zonder een redelijke en afdoende verklaring.
 - Te opgewonden of emotioneel raken.
 - Proberen uw ware motieven te verhullen.
 - Onmiddellijk antwoorden verwachten.
-

Persoonlijke aantekeningen

Suggesties voor ontwikkeling

Insights Discovery geeft geen directe maatstaven voor vaardigheden, intelligentie, opleiding of training. Niettemin kan men hier enige suggesties vinden voor de ontwikkeling van Frank. Identificeer de belangrijkste gebieden die nog niet zijn aangepakt. Deze kunnen dan worden opgenomen in een persoonlijk ontwikkelingsplan.

Frank kan baat vinden bij of door:

- Te leren van het verleden en zich te concentreren op het heden.
 - Even een moment na te denken voordat hij reageert.
 - Zich minder expressief en verbaal op te stellen tijdens groepsvergaderingen.
 - Niet altijd zo direct en zelfverzekerd over te komen.
 - Meer tijd te besteden aan de analyse van zijn gedachten en gevoelens.
 - Alleen gelaten te worden om rustig te werken.
 - Het verminderen van de hoeveelheid activiteiten in zijn leven.
 - Te leren om volledig te ontspannen.
 - Werkzaamheden op te zoeken waarbij het innerlijke zelf centraal staat.
 - Ruim voor de vergadering de tijd te nemen om de vooraf vastgestelde agenda voor te bereiden en/of te bestuderen.
-

Persoonlijke aantekeningen

Management

De ideale omgeving creëren

In het algemeen zijn mensen het meest effectief wanneer zij kunnen functioneren in een omgeving die past bij hun voorkeuren en stijl. Het kan onaangenaam zijn om in een omgeving te werken die dat niet doet. Dit onderdeel dient te worden gebruikt om in de huidige omgeving mogelijke frustraties te identificeren en te zorgen voor een zo nauwkeurig mogelijke benadering van de ideale werkomgeving van Frank.

De ideale werkomgeving van Frank ziet er als volgt uit:

- Regels en voorschriften zijn nog niet uitgevonden!
 - Certificaten van prestaties en kwaliteitsonderscheidingen mogen duidelijk in het zicht worden geplaatst.
 - Hij is betrokken bij het ontwerp en de oplevering.
 - Bescheidenheid is niet een eerste vereiste.
 - Er wordt regelmatig "gebrainstormd".
 - Hij heeft de mogelijkheid om visie te vertalen naar realiteit.
 - Heldere, motiverende en inspirerende posters en prenten zijn in overvloed aanwezig.
 - De nieuwste technologie is voorhanden.
 - Er is oprechte aandacht en waardering voor ideeën.
 - Er is voortdurend sprake van activiteiten, variatie en verandering.
-

Persoonlijke aantekeningen

Management

Leiding geven aan Frank

Dit onderdeel identificeert een aantal van de belangrijkste strategieën om leiding te geven aan Frank. Sommige van deze behoeften kunnen door hemzelf worden ingevuld, andere door zijn collega's of management. Doorloop deze lijst en identificeer de belangrijkste actuele behoeften, die u vervolgens als basis gebruikt voor de ontwikkeling van een persoonlijk managementplan.

Frank heeft het volgende nodig:

- Vrijheid om met zijn eigen visies te experimenteren.
 - Zich realiseren dat hij meer is dan alleen maar zijn prestaties; zijn eigen "ik" worden.
 - Hulp bij de planning en de voorbereiding.
 - Een belangrijke doelstelling waarop hij zich kan richten.
 - Systemen en culturen te begrijpen, als hij wil voorkomen dat hij anderen van streek maakt.
 - Af en toe diplomatieker te zijn.
 - Objectieve, directe en eerlijke feedback - wees wel op uw hoede voor zijn reactie!
 - Hulp bij het delegeren van taken en het onderkennen van prioriteiten.
 - Een "snelle" werkomgeving, waarin hij resultaten kan boeken.
 - Ruimte om de beste prestaties te kunnen leveren.
-

Persoonlijke aantekeningen

Management

Hoe kan men Frank motiveren

Er wordt vaak gezegd dat het niet mogelijk is om iemand te motiveren - men kan alleen de omgeving verschaffen waarin iemand zichzelf kan motiveren. Hieronder worden enige suggesties gedaan die kunnen helpen om Frank te motiveren. Probeer voor maximale motivatie samen met hem (en met zijn toestemming) een aantal van deze suggesties te verwerken in een gezamenlijke afspraak over zijn Performance Management Systeem en een aantal belangrijke resultaatgebieden daarin.

Frank wordt gemotiveerd door:

- Nieuwe principes en ideeën die van verbeeldingskracht getuigen.
 - De resultaten van zijn inspanningen te zien.
 - De kans om voor zichzelf een reputatie op te bouwen.
 - Leuzen, jargon en levendig taalgebruik.
 - In de schijnwerpers te staan.
 - Problemen die een beroep doen op zijn intuïtieve vaardigheden.
 - Status, macht en aanzien.
 - De "status-quo" aan te vechten en te veranderen.
 - De zwakke plekken van de concurrentie te ontdekken en uit te buiten.
 - De leiding over situaties op zich te kunnen nemen.
-

Persoonlijke aantekeningen

Managementstijl

Er bestaan veel verschillende benaderingen van management met verschillende situationele toepassingen. Dit onderdeel identificeert de natuurlijke managementaanpak van Frank en geeft inzicht in zijn stijl van leiding geven. Het belicht zowel zijn talenten als mogelijke hindernissen die verder onderzocht kunnen worden.

Bij het leidinggeven aan anderen, kan Frank:

- "Ontploffen" als hij publiekelijk in verlegenheid wordt gebracht over een persoonlijke of aan status gerelateerde aangelegenheid.
 - Goed zijn in het initiëren en het ontwikkelen van teamcontacten.
 - Regels en voorschriften tot een minimum willen beperken.
 - Bezwaren of tegenvallers simpelweg zien als uitdagingen die te overwinnen zijn.
 - Zowel positieve als negatieve feedback soms niet echt in zich opnemen of zelfs compleet negeren.
 - Proberen om de prestaties van het team een flinke zet te geven door zelf uitzonderlijke prestaties en inspanningen te leveren.
 - Effectief gebruik maken van zijn zuivere instinct of intuïtie bij het verwerken van informatie.
 - Macht uitoefenen over de groep - de absolute winnaar zijn.
 - Het team inspireren met zijn grootse, visionaire denkbeelden.
 - Voorbijgaan aan bepaalde meningen en ideeën die afwijken van de zijne.
-

Persoonlijke aantekeningen

Hoofdstuk over effectieve verkoop

Er zijn drie voorwaarden voor effectief verkopen:

Ten eerste moet de verkoper inzicht hebben in zichzelf, zijn sterke punten benutten en werken aan de zwakke punten. Hij moet weten welke perceptie de verschillende klanten van hem hebben.

Ten tweede moet de verkoper inzicht hebben in anderen, met name klanten die anders zijn dan hijzelf. Klanten hebben vaak afwijkende behoeften, verwachtingen, verlangens en drijfveren en de verkoper moet deze verschillen waarderen en respecteren.

Ten derde moet de verkoper zijn gedrag afstemmen op de klant, zodat hij een betere omgang met, aansluiting bij en beïnvloeding van de klant kan bewerkstelligen.

Dit hoofdstuk heeft als doel om ondersteuning te bieden bij de ontwikkeling van deze drie voorwaarden in elke fase van het verkoopproces.

Onderstaand model laat een overzicht zien van elke fase van het verkoopproces en de bijbehorende onderdelen die in dit hoofdstuk aan bod komen.

Gebruik dit hoofdstuk om strategieën te ontwikkelen voor betere relaties met de klant, meer zelfinzicht en betere verkoopresultaten.

Dit hoofdstuk is bij uitstek geschikt om in combinatie met Insights Quest te gebruiken. Dit modulaire programma voor verkoopontwikkeling onderzoekt welk gedrag en welke vaardigheden nodig zijn in elke fase van het verkooptraject.



Overzicht van verkoopstijl

Deze uitspraken geven een breed inzicht in de verkoopstijl van Frank. Gebruik dit onderdeel om meer inzicht te krijgen in de manier waarop hij met klanten omgaat.

Overzicht van verkoopstijl

Frank is graag actief en werkt het liefst met klanten die op de toekomst zijn gericht. Hij neemt liever het voortouw dan dat hij de dagelijkse aspecten van het verkoopproces moet beheren. Hij kan de gepaste oplossing doorgaans duidelijk zien, maar zal niet altijd op zoek gaan naar alternatieven.

Frank weet op natuurlijke wijze te laveren tussen persoonlijk en zakelijk gedrag en probeert zo een goede aansluiting te vinden bij de klant. Aangezien hij zich een beeld kan vormen van commerciële kansen die op dit moment onmogelijk lijken, is het mogelijk dat deze eerder worden genomen dan dat anderen voor mogelijk hadden gehouden. Zijn stelligheid kan sommige klanten over de streep trekken, alhoewel het tegelijkertijd ervoor kan zorgen dat ze met bepaalde vragen blijven zitten. Hij kan onverdraagzaam zijn jegens klanten die minder snel van begrip blijken te zijn dan hij had verwacht. Frank is een inventief groepsman en zijn intuïtieve visie zorgt voortdurend voor nieuwe commerciële ideeën.

Door zijn grote behoefte aan zowel het geven als het ontvangen van bevestiging en waardering, gaat hij enthousiast om met zijn klanten en collega's. In zijn getuigschriften zal mogelijk melding worden gemaakt van zijn kritische probleemoplossende vaardigheden. Hij krijgt klanten vaak via via op een presenteerblaadje aangeboden, omdat hij gemakkelijk en veel contacten legt. Zware tegenstand van nog niet overtuigde potentiële klanten doet doorgaans geen afbreuk aan zijn besluitvaardigheid en vastberadenheid. Hij heeft een flexibele aanpak om verkoopproblemen op te lossen.

Persoonlijke aantekeningen

Voordat de verkoop begint

Het verkopen begint lang voordat het formele verkoopproces van start gaat. Het gaat ook nog door lang nadat de handtekeningen zijn gezet. Hier volgt een aantal belangrijke punten waarvan Frank zich bewust dient te zijn tijdens die eerste voorbereidende fase waarin plannen worden gemaakt en de klant voor het eerst wordt benaderd.

Kwaliteiten van Frank in de eerste fase van het verkoopproces:

- Hij initieert verkoopactiviteiten en houdt de touwtjes in handen.
- Hij bepaalt korte en lange termijn doelstellingen voor het verkooptraject.
- Bij het genereren van leads gaat hij enthousiast en energiek te werk.
- Bij de benadering van nieuwe klanten, weet hij vastberadenheid met toewijding te combineren.
- Hij gaat de strijd aan om te winnen.
- Hij is uiterst vindingrijk in het benaderen van potentiële klanten.



Persoonlijke
aantekeningen

Voordat de verkoop begint, zou Frank:

- Meer onderzoek kunnen verrichten naar de klant, de markt en de concurrentie.
- Bereid moeten zijn om zijn risicovolle strategieën, indien nodig, goed te kunnen onderbouwen.
- Mogelijke risico's open en eerlijk kunnen beoordelen.
- Zijn activiteiten nauwkeurig en waarheidsgetrouw schriftelijk kunnen registreren.
- Duidelijke en haalbare doelstellingen kunnen bepalen voor die eerste fase van het verkooptraject.
- Moeten proberen om de mogelijkheden van een klant niet te hoog in te schatten.

Behoeften identificeren

Het benoemen van de behoeften van de klant is gericht op het in kaart brengen van wat er werkelijk speelt. Aan de hand van onderstaand advies en aandachtspunten kan Frank de behoeften van de klant identificeren.

Kwaliteiten van Frank bij het identificeren van de verkoopbehoeften:

- Hij slaat snel een brug tussen de behoeften van de klant en het product.
- Hij is beknopt en scherp in zijn communicatie.
- Hij daagt potentiële klanten uit om in te zien dat onmiddellijke verandering noodzakelijk is.
- Hij heeft uitstekende relationele vaardigheden.
- Hij zorgt bij interacties voor een hoog tempo.
- Hij weet altijd de juiste "knoppen" te vinden om de verbeeldingskracht van zijn klanten te stimuleren.

Bij het identificeren van de behoeften, zou Frank:

- Er op kunnen letten dat hij klanten de tijd gunt om hun zinnen af te maken voordat hij reageert.
- Geen vooringenomen conclusies kunnen trekken.
- Minder kunnen vertellen en zo meer te weten kunnen komen!
- Tijdens de gespreksfase meer gedetailleerde en goed georganiseerde aantekeningen kunnen maken.
- Minder kunnen veronderstellen en juist meer onderzoekende vragen stellen.
- Zich meer kunnen richten op het volgen van gevestigde en beproefde procedures.



Persoonlijke aantekeningen

Voorstel maken

Als de behoeften van de klant eenmaal in kaart zijn gebracht, vormt de fase van het voorstel de brug tussen de behoeften van de klant en de huidige situatie. Hier volgt een aantal belangrijke suggesties die Frank kunnen helpen om een krachtige en effectieve stijl te ontwikkelen voor het maken van verkoopvoorstellen.

Kwaliteiten van Frank bij het maken van verkoopvoorstellen:

- Hij komt met uiterst creatieve voorstellen.
- Hij pikt non-verbale signalen goed op en gebruikt deze om de voortgang in te schatten.
- Hij heeft een positieve, professionele uitstraling.
- Hij is altijd bereid om de onconventionele oplossing in overweging te nemen.
- Hij heeft een directe manier van communiceren en beschikt over uitstekende sociale vaardigheden.
- Hij stimuleert zijn klanten om grootse dromen te hebben.

Bij het maken van verkoopvoorstellen zou Frank:

- Risicovolle voorstellen grondig en degelijk moeten kunnen onderbouwen.
- De voordelen voor de klant kunnen omschrijven en die niet overdrijven.
- Meer rekening kunnen houden met de meer subtiele, achterliggende zaken.
- Regelmatig kunnen checken of de klant nog tevreden is met de gang van zaken.
- Voorstellen tot in de kleinste details kunnen nakijken.
- Een beperkter aantal opties kunnen aandragen.



Persoonlijke
aantekeningen

Omgaan met weerstand

Als de relatie met de klant goed en effectief is opgebouwd, zou de koopweerstand in theorie laag moeten zijn. Dit is echter niet altijd het geval. Dit onderdeel beschrijft een aantal strategieën die Frank kan benutten om effectief met weerstand om te gaan.

Kwaliteiten van Frank bij het omgaan met koopweerstand:

- Hij gebruikt zijn intuïtie om de addertjes onder het gras in het verkoopproces bloot te leggen.
- Hij doet een beroep op zijn sterk ontwikkelde mensgerichte vaardigheden om tegenargumenten uit de weg te gaan.
- Hij schakelt snel en direct wanneer hem een kritische vraag wordt voorgelegd.
- Wanneer hij onder druk wordt gezet kan hij zijn reactie krachtig verwoorden.
- Hij verdrijft met zijn sterke prestatiedrang de meeste weerstand.
- Hij doet in zijn reactie op de klant een beroep op diens rationele en emotionele beweegredenen.

Bij het omgaan met koopweerstand zou Frank:

- Er aan kunnen denken om zaken waarover overeenstemming is bereikt even kort samen te vatten.
- Het belang voor ogen kunnen houden van meer vragen stellen en écht luisteren naar de antwoorden.
- Niet zomaar over de bezwaren van de klant heen moeten stappen omdat hij de deal snel wil afronden.
- Meer gedetailleerde informatie kunnen aandrazen dan hijzelf misschien noodzakelijk acht.
- Voortdurend gespitst kunnen zijn op non-verbale signalen van koopweerstand.
- De verleiding kunnen weerstaan om overhaaste conclusies te trekken.



Persoonlijke
aantekeningen

Commitment winnen

Het afsluiten van de deal zou een natuurlijk verloop moeten zijn van het verkoopproces. Dit proces moet niet eindigen in conflict! Als uw klant vertrouwen in u heeft, precies weet wat hij/zij van u koopt en uw product ook nodig heeft, is dat het moment waarop u het commitment van die klant kunt winnen. Hier volgen de kwaliteiten en ontwikkelpunten van Frank bij het over de streep trekken van de klant.

Kwaliteiten van Frank bij het over de streep trekken van de klant:

- Hij geeft blijk van snelle en dynamische onderhandelingsvaardigheden.
- Hij is iemand die op een stimulerende en vastbesloten wijze de deal rond krijgt.
- Hij houdt het proces aan de gang.
- Hij haalt met zijn aanstekelijke enthousiasme de opdracht binnen.
- Hij is iemand die op enthousiaste en volhardende wijze de zaak rond weet te krijgen.
- Hij houdt ervan om de regie van het proces in handen te nemen.



Persoonlijke
aantekeningen

Frank Voorbeeld: Hoe u uw tegengestelde type tegemoet kunt komen:

- Zich bewust moeten zijn van zijn neiging om eindeloos door te blijven praten, zelfs als de verkoop al rond is.
- Kunnen proberen om de opdracht stapsgewijs binnen te halen in plaats van deze ad hoc binnen te slepen.
- De kans op misverstanden kunnen verkleinen door minder te veronderstellen.
- Het contract op voorhand ter bestudering kunnen geven.
- Kunnen respecteren dat sommige klanten meer tijd nodig hebben om na te denken voordat zij tot een beslissing komen.
- Kunnen vragen om opheldering ook wanneer hij denkt dat het niet nodig is.

Relatiemanagement

Nu u een band hebt opgebouwd met uw klant, is het uw taak om die relatie voort te zetten en uw klant van dienst te zijn. Dit gaat verder dan de oorspronkelijke verkoopovereenkomst. Hier volgt een aantal ideeën die Frank kan gebruiken om zijn klanten te blijven ondersteunen en informeren.

Kwaliteiten van Frank in relatiebeheer:

- Hij blijft zich voortdurend bewust van verdere verkoopkansen.
- Als gevolg van het positieve contact dat hij onderhoudt met zijn klanten bevelen zij hem veelal aan bij anderen.
- Hij streeft bij de eerste de beste gelegenheid naar het binnenhalen van grote vervolgoopdrachten.
- Hij geniet van het gezelschap van klanten en beschouwt velen van hen als zijn vrienden.
- Hij is altijd zeer gespitst op nieuwe ontwikkelingsmogelijkheden.
- Hij zal snel actie ondernemen om problemen met de dienstverlening direct op te lossen.

In zijn relatiebeheer zou Frank:

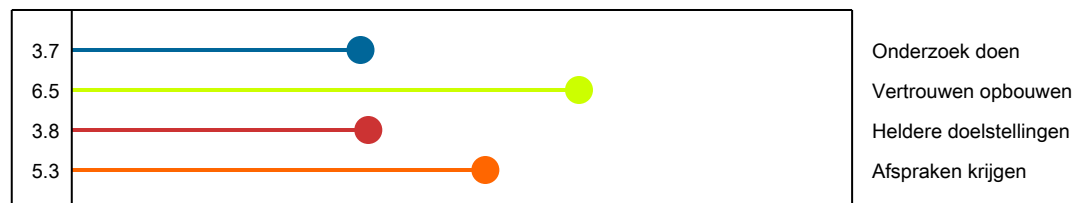
- Zodra de verkoop erdoor is, data kunnen vaststellen voor evaluatiegesprekken met de klant.
- Alle documentatie nog eens kunnen controleren voordat hij deze aan de klant geeft.
- Zich moeten realiseren dat niet al zijn klanten altijd tevreden zullen zijn.
- Ontvankelijker kunnen zijn voor de voordelen die het ontwikkelen van langdurige klantrelaties met zich meebrengt.
- Kunnen proberen om met de klant duidelijke afspraken te maken over de volgende stap.
- Kunnen vragen om aanbevelingen en getuigschriften op papier te zetten.



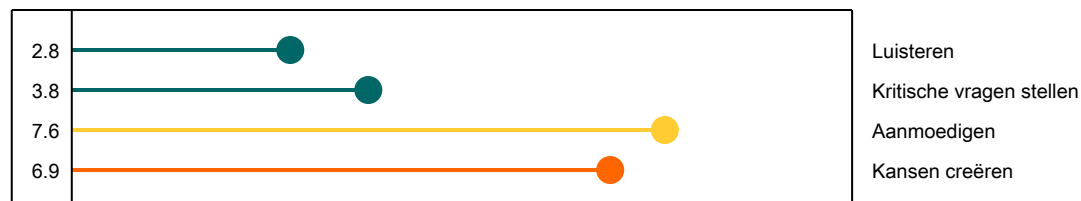
Persoonlijke
aantekeningen

Verkoopvoorkeuren

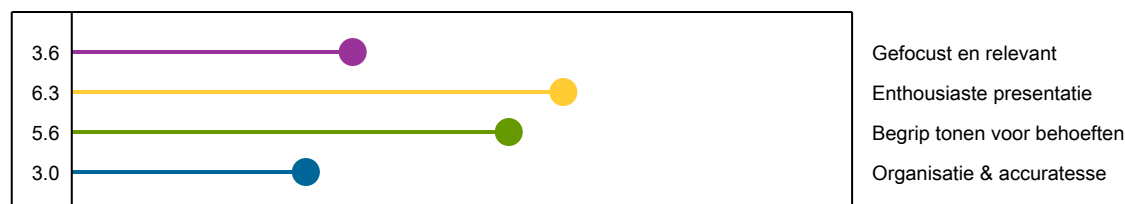
Voordat de verkoop begint



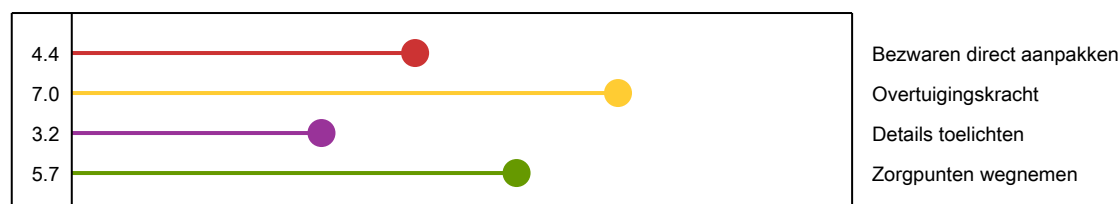
Behoeften identificeren



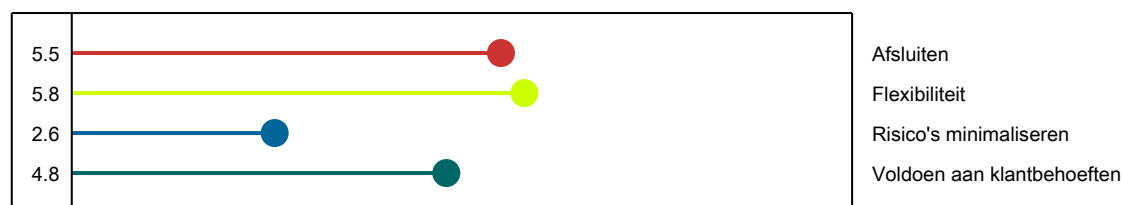
Vorstel maken



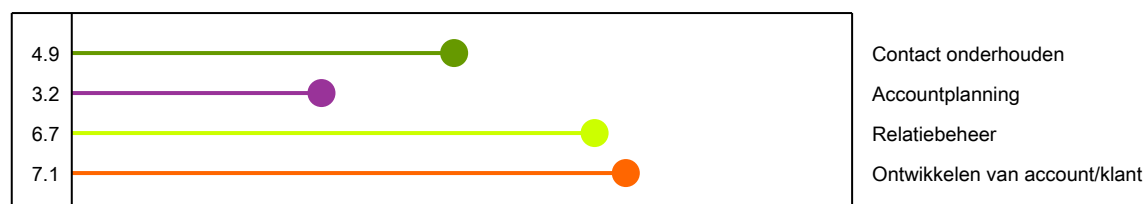
Omgaan met weerstand



Commitment winnen



Relatiemanagement



Hoofdstuk over persoonlijke ontwikkeling

Goed beschouwd, is het leven een ontdekkingsreis naar persoonlijke verdieping en groei die absoluut de moeite waard is.

Dit hoofdstuk gaat dieper in op een aantal belangrijke aspecten van persoonlijke ontwikkeling. Met de suggesties uit dit hoofdstuk als leidraad, staan u spannende veranderingen en meer succes te wachten.

Deze onderdelen zullen Frank helpen bij het bepalen van zijn levensdoel, zijn doelstellingen en het zodanig indelen en invullen van zijn tijd en leven dat hij die doelen kan realiseren. Deze onderdelen geven aan hoe hij zijn natuurlijke creativiteit kan aanboren en nog meer creatief potentieel diep in zichzelf kan doen vrijkomen om zo elk obstakel te overwinnen.

Tot slot geeft dit hoofdstuk krachtige suggesties waarmee Frank zijn leerstijlen en voorkeuren hierin kan leren doorgronden en versterken.

Als de ideeën uit dit onderdeel worden toegepast, kan dit waardevolle inzichten en ondersteuning bieden in de levensreis van persoonlijke ontwikkeling.

Doelbewust leven

Om het leven tot een succes te maken is het belangrijk om waardevolle doelstellingen en een gevoel voor richting te hebben. Hier volgt een aantal zaken waarvan Frank zich bewust zou moeten zijn bij het bepalen van zijn doelstellingen en richting.

Doelbewust Leven

Frank kan bureaucratische rompslomp goed aanpakken of omzeilen. Hij geniet volop van "onmogelijke uitdagingen". Hoewel hij zich het liefst aan zijn eigen tijdschema's houdt, kan hij zich wel, indien nodig, concentreren op de deadlines van het team. Hij gaat in zijn eigen snelle tempo recht op zijn doelen af, in plaats van dat hij het wat gematigder tempo van anderen volgt.

Zijn aangeboren nieuwsgierigheid kan hem nogal eens van de uitgestippelde route doen afwijken. Hij zou bovenal moeten proberen zich aan de afgesproken agenda te houden. Hij vindt het soms moeilijk om een balans te vinden tussen werken en "plezier maken". Hij streeft ernaar realistische en uitdagende doelstellingen te definiëren, maar kan worden afgeleid door de agenda's van andere mensen, waardoor hij zijn concentratie verliest. Hij is in staat om een grote variëteit aan doelstellingen te creëren. Hij beschikt over het vermogen om bij anderen steun te oogsten voor het gemeenschappelijk doel.

De doelstellingen die hij bepaalt, zijn doorgaans eerder toekomstgericht en speculatief, dan praktisch en voor de korte termijn. Zijn sterke intuïtieve aanleg kan betekenen dat hij meer belangstelling heeft voor het vinden van oplossingen, dan in het daadwerkelijk ten uitvoer brengen van die oplossingen. Hij heeft vaak liever dat anderen dit doen. Frank weet intuïtief hoe hij het team het beste kan richten op het bereiken van zowel de individuele als de gezamenlijke resultaten. In zijn streven naar vooruitgang, kan hij obstakels beschouwen als welkome uitdagingen. Aangezien hij anderen vaak net zo hard opdrijft als zichzelf, zou hij wellicht moeten oppassen dat dit sommige mensen niet demotiveert.

Persoonlijke aantekeningen

Time-management en life-management

Benjamin Franklin heeft ooit gezegd: "Houdt u van het leven? Verspil uw tijd dan niet, want het leven staat of valt met tijd." Dit onderdeel bevat diverse strategieën waarmee Frank zijn tijd en leven effectiever zal kunnen indelen. Haal de strategieën eruit waar u het meest aan hebt, pas ze elke dag toe en bereik zo een hoge mate van effectiviteit.

Bij het indelen van zijn tijd, zal Frank:

Aangestuurd worden door een gevoel voor urgente prioriteiten, waarin hij anderen zal willen betrekken.

Snel denken en handelen zonder noodzakelijkerwijs om feedback te vragen.

De resultaten van toekomstige gebeurtenissen uitstekend kunnen voorspellen en hiervoor leven.

Een aangeboren flair hebben om te delegeren en projecten te leiden.

Wellicht zware en optimistische doelen stellen voor zichzelf.

Goed kunnen functioneren met strakke deadlines.

Suggestie ter ontwikkeling

→ Onthoud dat wat de ene persoon motiverend vindt, de ander juist uiterst vermoeiend kan vinden.

→ Zorg ervoor dat alle betrokken partijen worden geraadpleegd en/of geïnformeerd.

→ Leer om te genieten van de mooie dingen die in het hier-en-nu te vinden zijn.

→ Herken de momenten waarop u de werkzaamheden zelf moet uitvoeren.

→ Maak het wat realistischer - plan 50% meer tijd in dan noodzakelijk lijkt.

→ Onthoud dat u onnodige druk kunt verminderen door meer tijd voor beschouwing in te ruimen.

Persoonlijke aantekeningen

Persoonlijke creativiteit

Creativiteit wordt wel eens gedefinieerd als hetzelfde zien als iemand anders, maar er andere gedachten bij hebben. Ieder mens is op een verschillende manier creatief. Dit onderdeel definieert diverse creatieve eigenschappen van Frank en geeft aan hoe hij deze kan ontwikkelen en benutten.

In zijn creativiteit, zal Frank:

Zijn drang om te presteren is zijn inspiratiebron.

Zijn grenzen blijven verleggen.

Zijn meningen uitdragen.

Vaak intuïtief weten welke pad hij moet bewandelen.

Graag door anderen worden aangemoedigd om zijn zelfvertrouwen en productiviteit te kunnen behouden.

Nieuwe en gekke ideeën uitproberen.

Suggestie ter ontwikkeling

→ Elk probleem is voor hem een kans om zijn naam (verder) te vestigen. Laat anderen ook voortdurend delen in de eer.

→ Maak tijd voor zelfbeschouwing.

→ Maak tijd om ook naar de mening van anderen te luisteren.

→ Voeg ook wat structuur toe, zodat de oplossing nog vollediger wordt.

→ Gebruik kritiek als iets waar u op kunt voortbouwen en niet als iets dat afbreuk doet.

→ Bedenk of en hoe deze in de praktijk kunnen werken.

Persoonlijke aantekeningen

Levenslang leerproces

Continu blijven leren speelt een uiterst belangrijke rol in persoonlijke groei en ontwikkeling. Dit onderdeel reikt diverse ideeën aan die Frank kan gebruiken om effectiever te leren. Breng met deze opmerkingen en suggesties een leerstrategie in kaart en creëer zo een omgeving van optimale persoonlijke groei.

De leerstijl waar Frank de voorkeur aan geeft wordt ondersteund als hij:

- In de nabije toekomst de mogelijkheid heeft om het geleerde te evalueren of concreet toe te passen.
- Voortdurend de mogelijkheid heeft om dingen voor elkaar te krijgen.
- Maar weinig beperkingen in zijn bewegingsvrijheid heeft.
- Diverse verschillende mogelijkheden kan onderzoeken.
- Wordt gestimuleerd om een situatie van verschillende kanten te benaderen.
- Grensverleggende doelstellingen kan bepalen.

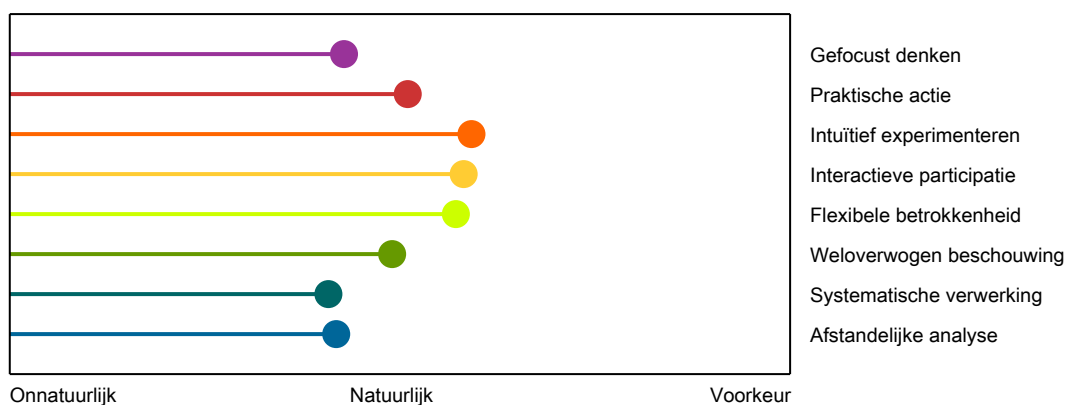
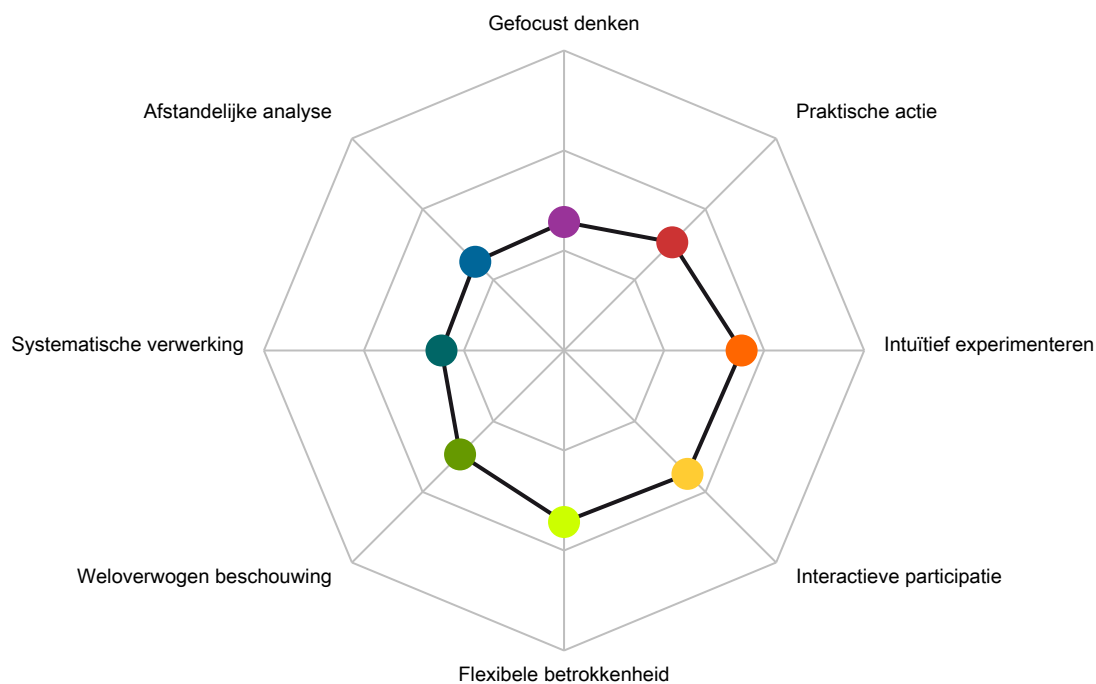
Frank kan zijn grenzen bij zijn leerproces verleggen door:

- Boeken na te slaan op nuttig materiaal over het geleerde.
 - Zich te bekwamen in geheugensteuntjes en andere geheugentechnieken.
 - Zorgvuldig te luisteren naar een theoretische of complexe presentatie over een onderwerp dat hij moeilijk of saai vindt.
 - Zichzelf regelmatig tijd te geven om terug te blikken en te evalueren.
 - Zich af en toe aan een wat kritischere zelfanalyse te onderwerpen.
 - Iets meer tijd uit te trekken om tot een conclusie te komen.
-

Persoonlijke aantekeningen

Leerstijlen

dinsdag 23 augustus 2011



Vragen voor het interview

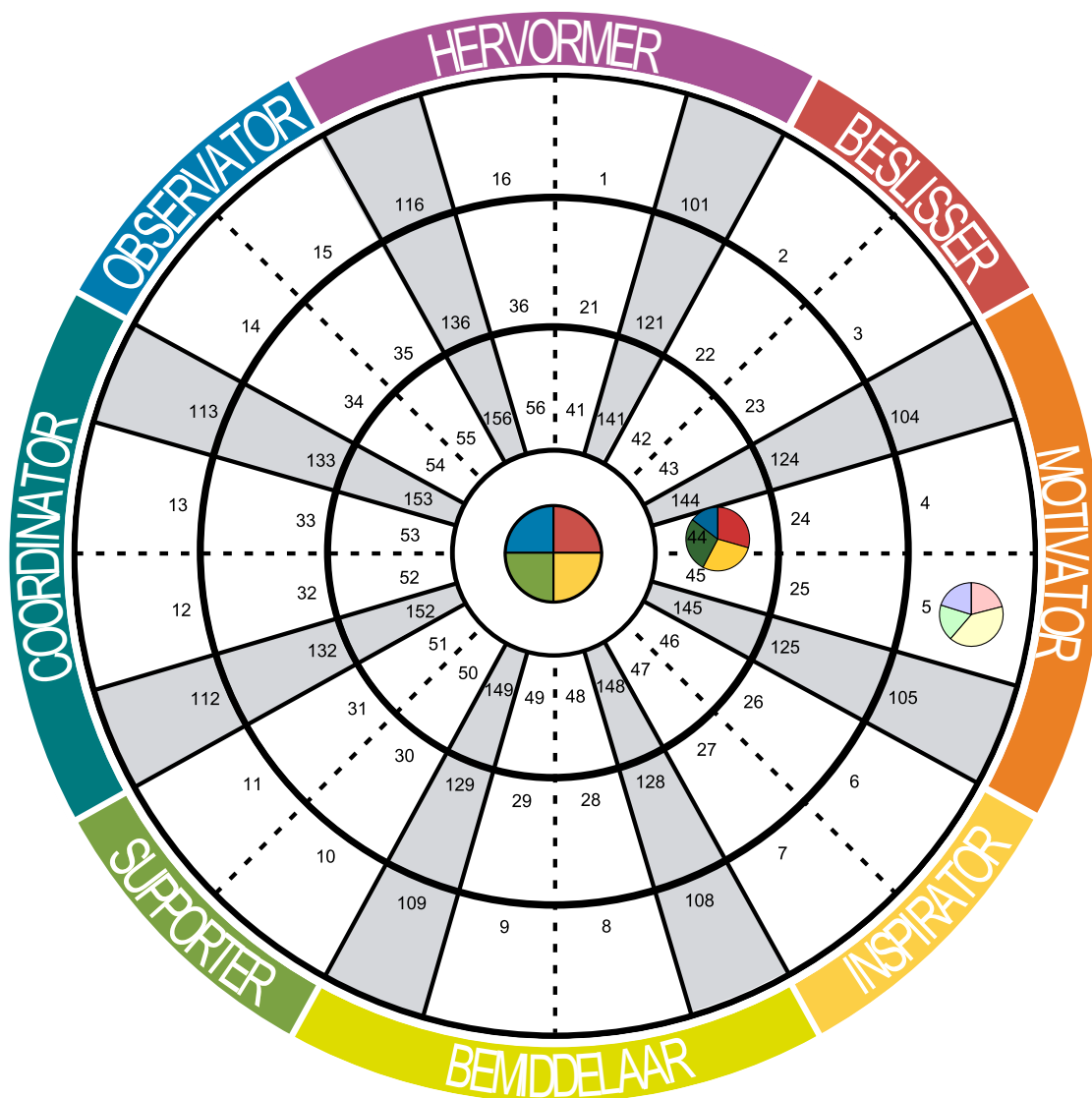
Dit onderdeel geeft verschillende vragen die kunnen worden gebruikt in een interview met FrankVoorbeeld. De vragen kunnen precies zo worden gesteld zoals ze hier staan, of ze kunnen worden aangepast aan de persoonlijke stijl of behoeften van de interviewer. De vragen komen naar voren door te kijken naar de punten waar Frank zich minder prettig bij voelt - die ontwikkelingsgebieden waar hij over minder sterke punten beschikt. Bepaalde vragen dienen in combinatie met andere vragen te worden gesteld die specifiek met de functie samenhangen. Deze vragen helpen om de mate van zelfbewustzijn en persoonlijke groei van Frank vast te stellen.

Vragen voor het interview:

- Wat zijn momenten waarop u het belangrijk acht om nauwgezet, gedetailleerd en standvastig te zijn in de omgang met anderen?
- Onder tijdsdruk, wat is belangrijker voor u: 100% gedaan hebben op een acceptabele manier of 70% gedaan hebben op de manier zoals het had moeten gebeuren?
- Hoe gaat u om met "falen".
- Houdt u een zakelijke agenda bij? Hebt u ooit bekeken waar u uw tijd aan besteedt op een doorsnee werkdag?
- Hoe zou u zich voelen wanneer u gevraagd werd om dagelijks een verslag van uw bezigheden te maken?
- Welk deel van uw leven staat volgens u goed op de rails?
- Een paar van uw teamleden komen bij u met hun eigen aparte ideeën. De ideeën klinken weliswaar spannend, maar ze vereisen wel andere hulpmiddelen en brengen nog meer veranderingen met zich mee. En dit terwijl uw deadline nadert. Wat doet u en waarom?
- Wat zijn de voordelen van het ruim van tevoren voorbereiden van een vergadering?
- Hoe hebt u uw leven buiten uw werk ingericht?
- Op welke manier deelt u taken/gebeurtenissen in uw leven naar prioriteit in?

Persoonlijke aantekeningen

Het Insightswiel met 72 typen



Bewuste wielpositie

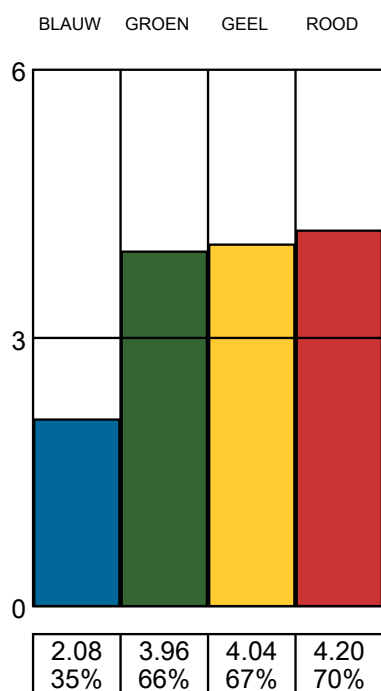
44: Beslissende Motivator (Accommoderend)

Minder bewuste wielpositie

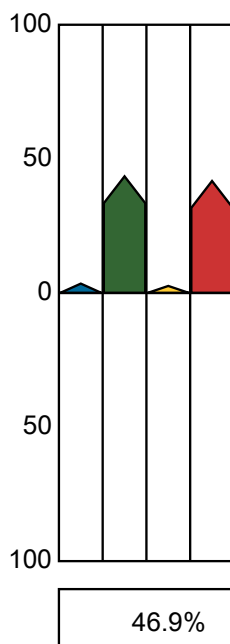
5: Inspirerende Motivator (Gefocust)

Insights Discovery® Kleurendynamica

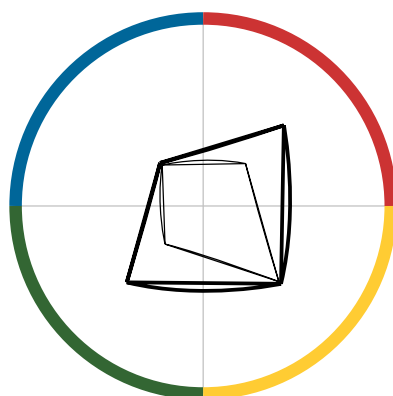
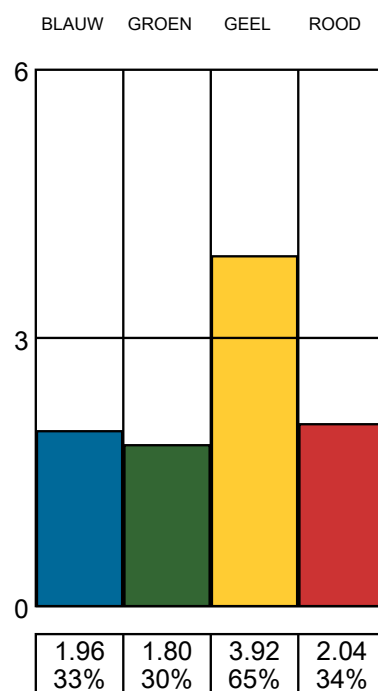
Persona (bewust)



Voorkeursstroom



Persona (minder bewust)



— Bewust

— Minder bewust



GLOBAL HEADQUARTERS
Insights Learning & Development

Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.

TEL: +44(0)1382 908050 FAX: +44(0)1382 908051 E-MAIL: insights@insights.com WEB: www.insights.com