



Discovery[®]

Personprofil

Erik Johansson

den 13 juni 2017

Baskapitel
Ledarskapskapitel
Kapitlet Säljeffektivitet
Kapitlet Personlig framgång
Intervjukurkapitel

Personuppgifter :

Erik Johansson
ErikJohansson@sample.insights.com

Tel :

Ifylld den den 13 juni 2017

Utskriven den den 13 juni 2017

Innehåll

Introduktion.....	5
Översikt	6
Karaktärsdrag	6
Kontakten med andra	6
Beslutsprocess	7
Starka och svaga sidor	8
Starka sidor	8
Tänkbara svaga sidor	9
Resurser i teamarbete	10
Kommunikationstips	11
Kommunikationshinder	12
Tänkbara "Blinda fläckar"	13
Motsatt Insightsprofil	14
Personliga utvecklingsområden	16
Ledarskap.....	17
Att skapa rätt arbetsmiljö.....	17
Rätt typ av ledarskap för Erik	18
Motivation	19
Ledarskapsstil	20
Kapitlet Säljeffektivitet	21
Karaktäristiska drag i din försäljningsstil	22
Förberedelser	23
Behovsanalys	24
Föreslå en Lösning.....	25
Hantera Invändningar	26
Komma till avslut	27

Följa upp och slutföra	28
Hur riktar du din energi i de olika säljfaserna?	29
Kapitlet Personlig framgång	30
Leva ett meningsfullt liv	31
Tids- och livshantering	32
Personlig kreativitet	33
Livslångt lärande	34
Inlärningsätt	35
Intervjufrågor	36
The Insights Discovery® 72 Type Wheel	37
The Insights Discovery® Colour Dynamics	38

Introduktion

Denna Insights Discovery-rapport baseras på det analysunderlag, som du, Erik Johansson fyllde i den den 13 juni 2017.

De första teorierna kring personlighetsforskning kan spåras tillbaka till fjärde århundradet före Kristus, då Hippokrates identifierade fyra former av energi som återfanns hos olika människor. Insights system bygger på den personlighetsmodell som först presenterades av den schweiziske psykologen Carl Gustav Jung. Denna modell publicerades första gången 1921 i hans bok "Psykologiska Typer" och utvecklades senare i anknytande skrifter. Jungs teorier kring personlighetstyper och preferenser har sedan dess anammats som det banbrytande arbetet i förståelse av olika personligheter. Fram till idag har tusentals forskare studerat och analyserat dessa teorier.

Insights Discovery-rapporten, som använder Jungs typologi, skapar en plattform för självförståelse och personlig utveckling. Forskare hävdar att en god självförståelse – både vad gäller styrkor och svagheter – gör det möjligt att utveckla effektiva sätt att samarbeta och kommunicera och bättre svara till omgivningens krav.

Denna rapport är unik. Den är sammansatt genom ett urval av många hundra tusentals varianter av meningar. Den består av meningar som enligt svaren i analysunderlaget bör stämma in på dig. Om någon mening inte skulle överensstämma med din jagbild, försök hitta synonymer eller stryk den. Gör dock inte detta förrän du kollat med andra som känner dig väl och se om de instämmer. Detta för att meningen kan ha träffat "en blind fläck" i din jagbild.

Använd denna rapport aktivt. Det vill säga, identifiera de nyckelområden som du kan utveckla. Diskutera dina tankar och slutsatser med vänner och kolleger. Be om feedback av dem inom områden som verkar vara speciellt angelägna för dig och utarbete en plan för personlig utveckling och ökad social kompetens.

Översikt

Denna text ger en god överblick över Erik's sätt att arbeta och kommunicera. Använd detta avsnitt för att få en bättre förståelse för hans val av aktiviteter, hans sociala kompetens och hans sätt att komma fram till och ta beslut.

Karaktärsdrag

Erik är tålmodig, flexibel och vanligtvis lätt att ha att göra med och har föga personligt behov att dominera eller kontrollera andra. Erik är tystlåten och samvetsgrann och försöker använda sina tankar och slutsatser till fördel för andra. Han kan anpassa sig till många sorters arbetsuppgifter, men trivs bäst med de invanda. Hans sociala, vänliga och varmhjärtade framtoning kommer bäst till sin rätt i uppgifter som är knutna till olika tjänster i kontakt med andra människor. Om han skulle göra ett allvarligt misstag på sitt jobb, skulle det kunna få honom att känna sig skyldig under lång tid.

Erik är sympatisk, visar stor inlevelse och är mycket älskvärd. Hans anspråkslösa sätt kan avhålla honom från att profilera sig klart, vilket kan få som resultat att han blir undervärderad. Han kommer till sin rätt i ett jobb som involverar människor och uppgifter där samarbete blir till genom allas goda vilja. Även om han har en tendens att ta på sig för mycket så blir allting ändå gjort – men han gör det i sin egen takt. Erik litar till sin förmåga att "känna av" andra för att skapa sådana goda kontakter som kan hjälpa honom att förstå vad saker och ting egentligen går ut på.

Han är effektiv när det gäller praktiska uppgifter och sådant som måste utföras med regelbundenhet. Han uppskattar troligen mest ett lågmält men ärligt uppskattande ord. Han tar dagen som den kommer och får saker och ting gjorda utan att känna sig stressad eftersom han är mest upptagen av att vara i nuet. Erik vet vad som är viktigt för honom och det försvarar han till varje pris. Uthållighet och starkt engagemang är kännetecknande för hans personlighet. Han är i regel mycket tolerant och öppen. Men han kan göra allt för att försvara det han tror på om det blir ifrågasatt eller hotat.

Eftersom han har en mycket stark integritet kan han vara envis, på gränsen till tjurskallig i frågor som är viktiga för honom. Erik värderar folk som tar sig tid att förstå hans personliga mål och värderingar. Erik är tolerant, öppen och anpassningsbar i det dagliga livet och njuter av tillvaron. Hans behov av att stå till tjänst för andra kan tillfälligtvis hindra honom från att koppla av. Han har störst tolerans med dem som uppträder behärskat.

Han pratar förmodligen ofta indirekt om sina ideal. Under en yta av tolerans döljer sig en naturlig nyfikenhet. Han tilltalas av världens mångfald. Erik tycker om att hålla en låg profil och har en styrka i sitt naturliga, tillmötesgående sätt. Han söker milt men uthålligt att få gehör för sina idéer, när dessa är viktiga för honom. Han är lojal med klara ideal. Han trivs inte med praktiska arbetsuppgifter som rutinmässigt skall upprepas eftersom han har ett behov av att själv påverka det han gör.

Kontakten med andra

Erik har en djup, nästan skrämmande förståelse för människors känslor. Han lockar fram det specifika hos varje människa och tar instinktivt hand om de känslor som kommer fram. Ibland kan han framstå som ganska mjuk och sentimental. Han har lätt för att komma ihåg

bemärkelsedagar, som andra glömmer. Erik har ett osedvanligt engagerat sätt att ge support genom att jobba i bakgrunden med alla de praktiska saker som kräver omtanke och ansvarskänsla. Eftersom hans känslor är så starka, kan det vara svårt att hålla dem tillbaka. Han har en tyst styrka. Hans omtanke och ansvarskänsla verkar uppmuntra andra att anförtro sig åt honom.

I en konfliktsituation lyssnar han på allas åsikter innan han stöder någon av dem eller tar ett beslut. Han har starka familjeband och att hålla kontakt är en självklar sak för honom. Även om Erik gärna vill ha något "i retur" när han ställer upp, så är han betydligt mera tålmodig och anspråkslös än de flesta andra människor. Han söker ofta en stark beskyddare eller kan även till slut protestera mot auktoriteter. Han har en vilja att vara lojal mot den organisation han är anställd i och kan vara tillfreds med att arbeta hela sitt liv hos samma arbetsgivare. Han motiveras av sin djupa personliga övertygelse för uppgifter som han känner är värda att engagera sig i.

Erik ses som vänlig och omtänksam men han behåller många av sina personliga ideal och värderingar för sig själv. Erik vill generellt sett inte gå i konflikt med andra människor utan i stället vara förstående och förlåtande. Han har en naturlig förmåga att kunna växla mellan känslor, som är gemensamma och känslor av mera privat karaktär när han vill bygga upp en god kontakt. Han gillar andra människor, men vill inte bli konfronterad och drar sig undan om han känner sina värderingar ifrågasatta. Han tycker lätt att han borde gjort bättre ifrån sig i den ena eller andra situationen.

Beslutsprocess

Erik är ett utmärkt bollplank för dem som vill testa sin idéer. Han kan tänka sig att modifiera sina slutsatser under förutsättning att ingen blir lidande. Han gör många reflektioner i samband med sina beslut. Han finner vanligtvis problem stimulerande och tänker noga igenom situationen innan han agerar. Han är orubblig kring de egna inre värderingarna och ställer höga krav på sig själv att inte svika dem. Han fattar i regel sunda beslut gällande framtiden, men först efter en djupare fundering.

Han kan föredra att skriva om sina känslor i stället för att prata om dem. Han har sin egen personliga syn på livet. Hans upplevelser påverkas av hans personliga värderingar och ideal, som också styr hans liv. Han kan vara alltför tolerant mot dem som inte gör något, vilket ofta resulterar i problem med sådana frågor som kräver disciplin. Han blir frustrerad av auktoritära hinder och vill inte bli tillsagd hur han skall utföra en uppgift. Han trivs inte med tidsplaner och vill undvika konflikter och obehagligheter när han söker lösningar. Erik söker en harmonisk lösning och kan därför sträcka sig långt för att bevara en relation.

Han tar inte gärna beslut som innebär stort risktagande. Hans introverta läggning utgör inget hinder för att han skall komma med kritiska kommentarer. Han gör detta med stor övertygelse och intensitet. Det är när han får andras acceptans som han utövar ett högklassigt ledarskap. Han är bra på att lösa motsättningar positivt och strävar efter lösningar, som alla parter kan godta. Han tar med alla intressen i beräkningen. Erik är bra på att lösa upp spända situationer och att få olika grupper att enas.

Egna noteringar

Starka och svaga sidor

Starka sidor

Detta avsnitt pekar på de viktigaste starka sidor som Erik tillför organisationen. Erik har även andra egenskaper och färdigheter inom olika områden, men i meningarna nedan lyfts några av hans viktigaste resurser fram.

Erik's viktigaste starka sidor:

- Tålmodig och avspänd.
 - "Reko" och lätt att umgås med.
 - Tycker om att arbeta för ett gemensamt mål.
 - Söker harmoni i alla situationer.
 - Bryr sig om och engagerar sig i andra.
 - Man kan lita på hans ord.
 - Lär av sina erfarenheter – gör inte samma misstag två gånger.
 - Känner tillfredsställelse av att hjälpa andra.
 - Ordentlig organisationsförmåga.
 - Är förstående och har ett varmt hjärta.
-

Egna noteringar

Starka och svaga sidor

Tänkbara svaga sidor

Jung sade ” Den vise accepterar att allt har två sidor”. Det har också sagts att en svag sida helt enkelt är en stark sida som blivit alltför stark. Utifrån hur Erik fyllt i analysunderlaget har följande tänkbara svaga sidor tagits fram:

Erik's tänkbara svaga sidor:

- Uppfattas ibland som dålig på att planera sin tid.
- Har svårt att säga ”nej” för att inte förstöra en relation.
- Alltför beroende av regler och föreskrifter.
- Finner sig väl tillrätta i sin ”bekvämlighetszon”.
- Om han blir pressad tappar han mycket av sin energi.
- Har svårt att hålla tal utan förvarning.
- Kan tappa all ork när ingen ser vad han åstadkommer.
- Bromsar om han inte är övertygad om att en förändring behövs.
- Andra människors sätt kan frustrera honom.
- Skyr konflikt som pesten.

Egna noteringar

Resurser i teamarbete

Alla människor har sina speciella egenskaper, synsätt och förväntningar på den omgivning som de befinner sig i. Lägg därutöver till alla andra erfarenheter, färdigheter och annat som Erik tillför och låt de övriga i teamet ta del av de viktigaste punkterna i listan.

Erik som teammedlem:

- Är envis och står på sig.
 - Stöder laget helhjärtat.
 - Gör att det blir roligt och lättsamt i alla de miljöer han känner sig hemma i.
 - Är trogen höga ideal.
 - Stödjer andra genom att vara lojal, diplomatisk och ärlig.
 - Skapar en tyst stabilitet.
 - Försöker alltid att förstå andras synpunkter
 - Är prydlig, ordentlig och tolerant.
 - Visar sina känslor genom sitt sätt att agera.
 - Ger andra sitt känslomässiga stöd.
-

Egna noteringar

Kommunikation

Kommunikationstips

Kommunikation kan bara vara bra om den uppfattas och förstås av mottagaren. För varje individ finns det bättre och sämre kommunikationssätt. Detta avsnitt presenterar några av de sätt som kan leda till en bra kommunikation med Erik. Välj ut några av de mest väsentliga meningarna och låt kollegerna också ta del av dem.

När du kommunicerar med Erik:

- Förstå att tid att reflektera är en viktig faktor för att locka fram hans potential.
- Låt honom inte slippa undan genom att han gör sig svårtillgänglig. Få honom fokuserad på det ni skall uppnå.
- Ge honom ständigt stöd och feedback, visa att du bryr dig.
- Håll en låg framtoning och var vänlig.
- Beröm hans känsla för service.
- Vädja till hans goda hjärta och hans lojalitet.
- Ta dig tid att lära känna honom ordentligt.
- Ge honom viktiga meddelanden skriftligt för att ha full klarhet.
- Tala långsamt och med allvar.
- Ta er tid för både kontakt och uppgift.
- Uppmuntra honom att dela med sig av sina känslor, så att han inte bär dem inom sig.
- Känn av om han är villig att ta på sig nya uppgifter.

Egna noteringar

Kommunikation

Kommunikationshinder

Vissa sätt att kommunicera med Erik fungerar direkt dåligt. Några saker som bör undvikas är listade nedan. Denna kunskap kan användas för att förbättra kommunikationen och utveckla en stil som är full av energi och kraft och accepteras ömsesidigt.

När du kommunicerar med Erik, GÖR INTE:

- Utgå inte från att han är säker på att han valt rätt.
 - Agera inte aggressivt och avfärda inte hans idéer utan förklaring.
 - Hindra honom inte från att uttrycka sina tankar.
 - Dra inte in honom om du inte vet att det är OK.
 - Utöva inte press i onödan.
 - Glöm inte bort att ha tid för personliga frågor.
 - Ta inte för givet att eftersom du sagt "som det är" så kommer han att göra saker annorlunda.
 - Använd inte destruktiv kritik och skapa inga onödiga motsättningar.
 - Ta inte för givet att passivitet betyder ett tyst samtycke.
 - Var inte nedlåtande eller visa förmyndartendenser.
 - Kräv inte en förändring som inte tar hänsyn till hans personliga värderingar eller övertygelse.
 - Få honom inte att tappa motivationen genom att köra över hans åsikter.
-

Egna noteringar

Tänkbara "Blinda fläckar"

Den jagbild vi har av oss själva kan skilja sig från andras uppfattning om oss. Vi framträder för omvärlden genom vår Persona och vi är inte alltid medvetna om vilken effekt vårt mindre medvetna beteende kan ha på andra. Dessa mindre medvetna beteenden rubriceras "Blinda fläckar". Välj ut meningar som känns angelägna i detta avsnitt - sådana som du själv inte är medveten om - och be vänner och kolleger ge dig feedback kring deras uppfattning.

Erik's eventuella "blinda fläckar":

Erik kan ibland känna sig avundsjuk på andra som verkar ha en mycket större entusiasm och energi än han själv. Han skulle må bra av att oroa sig mindre för vad andra människor tycker om honom. Hans egen tendens att undvika att fatta snabba beslut kan bidra till att han har så svårt, så att förstå att detta kan skapa problem för människor med högt tempo. Hans förmåga att koncentrera sig på en sak i taget under en lång tid kan få honom att verka ganska envis och jobbig.

När han blir besviken kan han bli negativ mot allt och alla i sin omgivning. Erik skulle lyckas bättre om han tog litet distans och försökte vara mera objektiv innan han reagerade. Han kritiserar inte gärna andra och har svårt att säga nej till en bön om hjälp. Han upplevs av andra som den sanne vännen i nöden och han har ett behov av att känna sig uppskattad. Han kan behöva utveckla större övertygelse och skulle ha fördel av att ge ärlig kritik till andra när det är befogat.

Hans stora tolerans gentemot sig själv och andra kan verka som bristande engagemang och intresse. Erik kan ha svårt att hantera konflikter med andra människor. Han kan bli djupt besviken om en konflikt byggs upp p.g.a. något som han startat. Han är envis när det gäller förändringar och kan vägra att ändra på ett beslut, när det väl är fattat. Erik's återhållsamma läggning kan hindra honom från att ställa frågor. Uppmuntra honom att demonstrera sina nya idéer i en miljö där man tagit bort tidspressen. När Erik blir hårt pressad kan han välja att dra sig tillbaka, men bara för att ladda om och förbereda sig inför nästa diskussionstillfälle.

Egna noteringar

Motsatt Insightsprofil

Beskrivningen i detta avsnitt avser Erik's motsatta Insightsprofil i hjulet. Ofta har vi svårast att förstå och kommunicera med dem som har preferenser som skiljer sig från våra egna. Att lära sig förstå det karaktäristiska i skillnaderna kan bli en hjälp att hitta rätt sätt att förbättra samarbete och medverka till egen utveckling.

Förstå din motsatta Insightsprofil:

Erik's motsatta Insightsprofil i hjulet är Verkställaren, Jungs typ för Extraversion och Tänkande.

Verkställare är kraftfulla, krävande, beslutsamma människor som ofta är starka individualister. De är framtidsorienterade, framåt och tävlingsinriktade. Erik ser dem som halsstarriga. De har ofta många olika intressen. De är logiska och skarpa i sin problemlösning. Erik kan mycket väl uppfatta Verkställaren som kall, burdus och arrogant. Verkställarna ses ofta som självupptagna med bristande empati. De kan vara mycket kritiska och söka fel när man inte lever upp till deras krav.

Verkställarna kan gå utanför ramarna och de blir otåliga och missnöjda när de måste göra rutinarbete. De vill vara fria från kontroll, övervakning och slippa detaljer. Erik kan uppfatta Verkställaren som aggressiv med en tendens att bestämma över folk i sin närhet, eftersom Verkställaren ofta utnyttjar sin personliga styrka och hotfullhet för att nå sina mål. Verkställarna är "Jag tar ansvaret"-typer med ett mycket stort kontrollbehov. De mår ofta dåligt när något inte går som planerat.

Erik ser Verkställaren som en person med kort stubin. Verkställaren blir högljudd, rigid och dominant när han blir pressad. Verkställaren blir ofta en målinriktad, men kanske inte så strukturerad, chef med en stark framtidsfokusering.

Det Erik kan uppleva som det mest negativa hos Verkställarna är arrogans, otålighet och okänslighet inför andra människors reaktioner.

Egna noteringar

Motsatt Insightsprofil

Kommunikation med Erik's motsatta profil

Detta avsnitt är skrivet för att hjälpa Erik att hitta fler sätt att kommunicera och samarbeta med personer som representerar hans motsatta Insightsprofil.

Erik Johansson: Hur kan du bäst kommunicera med din motsatta profiltyp:

- Låt honom få bevis på ditt stöd.
- Tillhandahåll fakta och siffror.
- Lyssna först på hans mening innan du säger din.
- Var praktisk, realistisk och rättfram.
- Var redo att ignorera hans till synes arroganta uppträdande.
- Respektera hans värderingar och ambitioner.

Erik Johansson: När du har att göra med din motsatta profiltyp, GÖR INTE:

- Försök inte lägga skulden på honom.
 - Var inte petnoga.
 - Argumentera inte eller personifiera situationen.
 - Försök inte manipulera honom.
 - Kom inte för sent till ett avtalat möte.
 - Försök inte ta kontroll över situationen.
-

Egna noteringar

Personliga utvecklingsområden

Insights Discovery ger inga direkta mått på egenskaper, färdigheter, intelligens eller kunskaper. Nedan finns emellertid förslag för områden som Erik skulle kunna utveckla. Välj ut de viktigaste områdena som hittills inte diskuterats. De kan sedan läggas in i den personliga utvecklingsplanen.

Erik skulle vinna på att:

- Ta beslut om att ta tag i de saker som oroar honom –nu.
 - Ställa högre krav på andra och vara mindre förstående.
 - Förvänta sig mer belöning för sina ansträngningar.
 - Ge igen istället för att dra sig undan när han känner sig besviken.
 - Upprätthålla en intensiv träning.
 - Delta aktivt i en förändringsprocess.
 - Vara mera öppen med sina känslor.
 - Fråga sig själv ”vad är det värsta som kan hända?” och sedan förbereda sig på att detta kan ske.
 - Ta tag i konflikter direkt i stället för att oro sig i onödan om att finna lösningar som tilltalar alla.
 - Medvetet försöka förenkla i stället för att göra saker mera komplicerade.
-

Egna noteringar

Ledarskap

Att skapa rätt arbetsmiljö

I allmänhet blir man mera effektiv om man befinner sig i en miljö som stämmer med ens värderingar och personlighet. Det kan vara obehagligt att arbeta i en miljö som inte stämmer. Detta avsnitt bör användas för att jämföra Erik's ideala förutsättningar med hur det i verkligheten är och kartlägga eventuell frustration.

Erik's ideala arbetsmiljö är en miljö, där:

- Vredesutbrott är sällsynta.
 - Det finns en varm och fin laganda.
 - Man kan umgås med kolleger både på jobbet och utanför.
 - Man har informella möten utan press.
 - Lagets värderingar styr.
 - Det finns sällan motsättningar eller oenighet.
 - Samstämdhet och tillhörighet är starka.
 - Man har sin egen arbetsplats.
 - Utomhus- och familjeaktiviteter får stort utrymme.
 - Det finns tid för eftertanke och meditation.
-

Egna noteringar

Ledarskap

Rätt typ av ledarskap för Erik

Detta avsnitt presenterar det mest väsentliga i ett ledarskap som passar Erik. Några av punkterna kan Erik själv uppnå medan andra måste komma från kolleger eller överordnade. Gå igenom listan för att välja ut vad som är mest akut och använd underlaget till att bygga upp en personlig managementplan för Erik.

Erik behöver:

- Ständig påminnelse om övergripande affärsidé.
- Uppdrag som ligger utanför den ordinarie arbetsplatsen.
- En egen arbetsplats där han kan ha personliga saker.
- Regelbunden feedback på hans insatser.
- Få även små framgångar uppskattade för att stärka självförtroendet.
- Slippa byråkrati.
- Hjälpa att hålla överenskomna deadlines.
- Feedback för att övertyga honom om att han utför sina uppgifter tillfredställande.
- Få sitt bidrag uppmärksammat och erkänt.
- Vara medveten underliggande påfrestningar.

Egna noteringar

Ledarskap

Motivation

Det har ofta sagts att det inte går att motivera någon annan – bara se till att förutsättningarna runt personen ifråga är rätt för att han själv skall skapa sin motivation. Här är några förslag som kan bidra till motivation för Erik.

Erik motiveras av:

- Att hans framgång blir uppmärksammas.
 - Ett ärligt och lugnt framfört erkännande för hans insats.
 - Att få uppmuntrande kommentarer då och då.
 - Att överordnade respekterar hans integritet.
 - Att hans åsikter och värderingar till fullo accepteras.
 - Kolleger som inser att han anstränger sig mer (och ibland för mycket) om något skulle gå snett.
 - En känsla av att allt verkar gå vägen.
 - Ansvar inom ett väl definierat område.
 - Känslan av att arbeta för ett högre gemensamt mål.
 - En självständig roll.
-

Egna noteringar

Ledarskapsstil

Det finns många olika sätt att se på ledarskap och olika sätt att anpassa det efter situationen. Detta avsnitt beskriver Erik's naturliga ledarstil och ger ledtrådar till vad som kan vara både fördelar och hinder.

När Erik skall leda andra, kan han tendera att:

- Stötta och serva sitt lag i stället för att leda det.
 - Göra situationer ännu mer komplicerade genom att vilja lösa många saker samtidigt.
 - Framstå som envis och omedgörlig i frågor som strider mot hans värderingar.
 - Verka sval och reserverad tills han lärt känna personen ifråga bättre.
 - Serva laget i stället för att leda det på ett rättframt sätt.
 - Behöva tid för eftertanke innan han tar beslut.
 - Klandra sig själv om någon i laget misslyckas.
 - Njuta av andras framgångar.
 - Att bli förvirrad av för många detaljer.
 - Tro för mycket på andras motiv.
-

Egna noteringar

Kapitlet Säljeffektivitet

För att nå framgång i försäljning krävs tre saker:

För det första måste säljaren ha god självinsikt och veta vilka starka sidor han bör ta vara på och vilka svaga sidor som behöver bearbetas för att det skall fungera väl i kontakten med kunden.

För det andra måste säljaren förstå andras - och då speciellt kundens - olikheter. Kunden har ofta helt andra behov, förväntningar, önskemål och motivationsorsaker än säljaren själv. Dessa skillnader måste vara klara och respekteras.

För det tredje måste säljaren lära sig att anpassa sitt beteende så att det stämmer med kundens och skapar god kontakt och acceptans hos kunden.



Karaktäristiska drag i din försäljningsstil

Denna text ger en god övergripande förståelse för Erik's försäljningsstil. Använd detta avsnitt till att öka tydligheten i hur han bygger kontakten med kunderna.

Karaktäristiska drag i din försäljningsstil

Erik bryr sig verkligen om sina kunder. Han är samarbetsvillig och ställer upp och utstrålar både empati och engagemang. Han är bra på att hantera komplexa eller "svåra" kunder. Hans generösa läggning kan innebära att han ställer upp utan att det blir någon försäljning just då.

Eftersom han har lätt att dela kundernas reaktioner kan det vara ett gott råd att hålla litet distans för att förbli objektiv. Eftersom han har stor social kompetens kan kunderna lätt uppfatta honom som utåtriktad. Detta till trots har han faktiskt en dragning mot det introverta och föredrar djupa, varaktiga kundrelationer på ett individuellt plan. Han kan omsätta sina idéer i rent praktiska åtgärder men finner lika stor tillfredsställelse i situationer där han får använda sin kreativitet och sin sociala kompetens. Erik skapar en god atmosfär i de flesta kundkontakter. Eftersom han själv helst vill se till individen kan han ha svårt att acceptera om kunden inte tar honom för den han är utan för vad han är.

Som säljare är han skicklig i att kombinera inriktning på försäljningsresultat med känsla för kunden. Hans djupa önskan är att se till att kundernas förväntningar blir uppfyllda. Han kan tendera att bli känslökall i kontakten med andra och kommer bäst till sin rätt i situationer där allt flyter lugnt och harmoniskt. Han riktar sin uppmärksamhet mot andra och är skicklig i att förstå behov och köpsignaler hos en eventuell kund. En del kunder kan ha svårt att tro att han med sin avspända hållning kommer att generera önskat resultat i tid, men Erik har koll både på sig själv och sin tidsplanering och kommer att leverera det han lovat.

Egna noteringar

Förberedelser

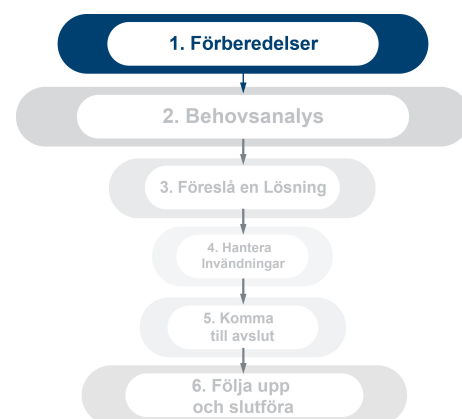
Förberedelserna börjar långt innan den faktiska försäljningsprocessen med kunden startar och fortsätter efter den direkta kundkontakten också. Här är tips till Erik att speciellt tänka på i de allra första förberedelserna.

Erik's starka sidor i förberedelsearbetet:

- Använder sin förberedelsetid effektivt.
- Får bra kontakter genom att tillbringa mycket tid tillsammans med andra.
- Har utvecklat bra struktur när han hanterar prospects.
- Tycker om att ha en relativt lång införsäljningstid för att bygga upp långvariga relationer.
- Undersöker noga både kunder och konkurrens.
- Mäter och prioriterar de mål han satt för sina prospekt.

I förberedelserna bör Erik tänka på att:

- Undersök kundens djupare behov före första mötet.
- Komma ihåg att ett misslyckande kan ofta innebära ett steg närmare framgång.
- Öka tempot och variera sig mera i sin telefonteknik.
- Ta initiativet till nya affärskontakter.
- Sätta egna försäljningsmål som det är litet utmaning i.
- Komma ihåg att cold call kan göras på många sätt.



Egna noteringar

Behovsanalys

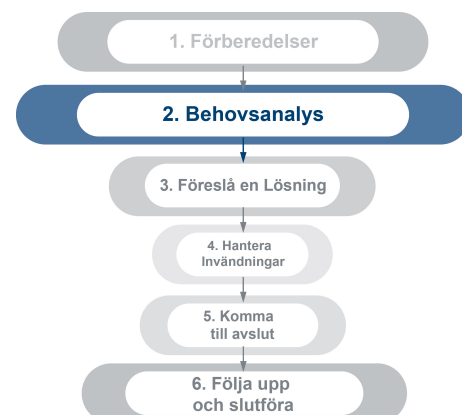
Behovsanalysen syftar till att identifiera kundens verkliga behov. Här är en sammanfattning och några tips kopplade till hur Erik lyssnar av kundens behov.

Erik's starka sidor i behovsanalysfasen:

- Har förståelse för våra situationer.
- Är logisk och uthållig i sin taktik.
- Eftersträvar att få fram kundens verkliga behov.
- Kommer ihåg och uppmärksamma viktiga detaljer när han väljer vad presentationen skall handla om.
- Uppfångar och noterar konsekvent kundens reaktioner och behov.
- Söker aktivt information från kunden för att förstå hans eller hennes problem.

Erik bör tänka på att:

- Använda slutna frågor oftare för att ringa in nyckelområden.
- Förbli objektiv.
- Inte glömma helhetsbilden.
- Be teamet om hjälp när han rör sig på okända områden.
- Ta kritik mindre personligt.
- Öppet diskutera komplexa eller känsliga frågor.



Egna noteringar

Föreslå en Lösning

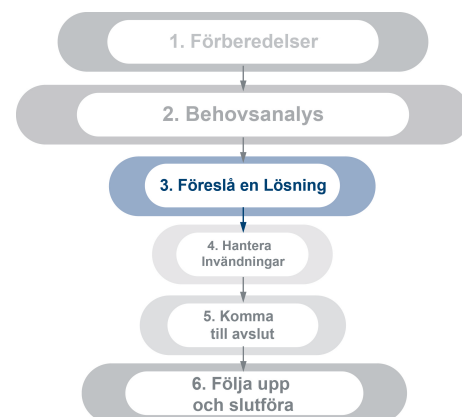
Denna fas i säljprocessen bör vara bron mellan kundens behov och nuläget. Här följer förslag till Erik hur han kan utveckla en effektiv och framgångsrik teknik i att presentera en lösning.

Erik's starka sidor är:

- Följer en logisk väg som inkluderar all relevant information.
- Agerar inom avtalad tidsram.
- Kommer med effektiva lösningar.
- Fångar upp sin kunds önskemål och behov mycket exakt.
- Kommer med det som behövs så som det är avtalat.
- Väger in realism och anpassning i utformningen av förslag till kunden.

Erik bör tänka mera på att:

- Uppträda mera formellt och affärsmässigt.
- Förbli öppen för tänkbara möjligheter även när han möts av negativa reaktioner.
- Övertyga och motivera utifrån sitt förslag till lösning.
- Avsluta varje presentation med ett uppföljningssamtal.
- Söker finna fram till kundens vision om vad resultatet skall bli.
- Överväga andra lösningar.



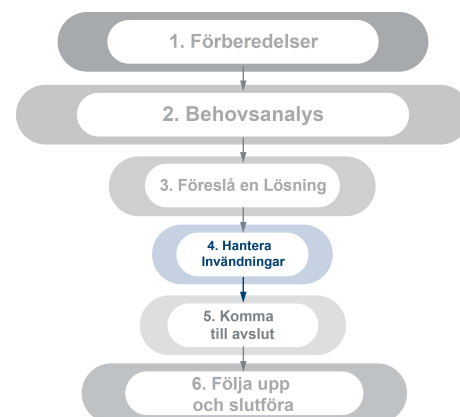
Egna noteringar

Hantera Invändningar

Om man har byggt upp en god kundrelation bör det inte finnas så stort köpmotstånd. Detta avsnitt ger Erik goda råd om det trots allt skulle förekomma invändningar.

Erik's starka sidor när det gäller invändningar är att:

- Visar gärna sin vilja att göra kunden en tjänst.
- Säkrar kontakten med kunden genom att anpassa sin stil till situationen.
- Har en lugnande inverkan genom sin självklara förmåga att förstå.
- Lyssnar av sin kund och hans/hennes eventuella invändningar redan på ett tidigt stadium.
- Uppfångar verkliga invändningar genom att lyssna noggrant.
- Är mån om att man bibehåller en harmonisk och balanserad atmosfär.



Egna noteringar

När Erik hanterar invändningar bör han tänka på att:

- Inse att invändningar är ibland ett tecken på intresse, inte tvärtom.
- Vara mindre känslig i tuffa ifrågasättanden.
- "Motstå frestelsen att samtycka och ge upp."
- Hålla sitt mål klart i minnet.
- Vara beredd att bemöta de vanligaste invändningarna.
- Se invändningar mindre som ett avböjande än som en tänkbar köpsignal.

Komma till avslut

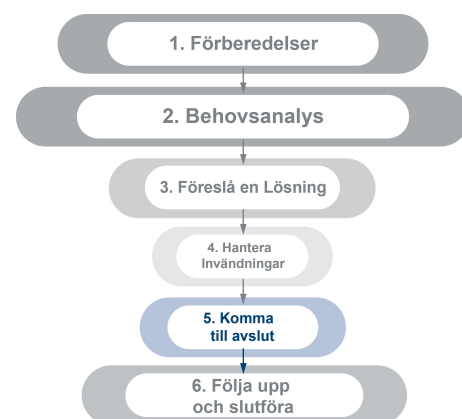
En beställning bör vara den naturliga avslutningen på en förhandling - inte att man blir oense. När kunden vet vad du kan erbjuda och inser att han eller hon behöver det är det dags för avslut. Här är starka sidor och utvecklingsområden i Erik's försäljningsstil.

Erik's starka sidor i avslutsfasen är att:

- Får kunden att må bra när det är dags att ta beslut.
- Utlovar en långvarig kundrelation.
- Är strukturerad i sin framtoning.
- Erbjuder fortlöpande och engagerad support efter köpet.
- Undersöker hur bra tidigare lösningar varit.
- På sikt vinner han starkt gehör för sina rekommendationer.

När Erik kommer till avslut bör han tänka på att:

- Arbeta på att uppfattas som mindre strikt och processororienterad.
- Finna tuffare avslutsstrategier att utöka med.
- Tillföra en starkare känsla för "bråttom" till den tidsram som finns för att komma till beslut.
- Ständigt vara observant på köpsignaler och möta dem direkt.
- Komma ihåg att han är där för att nå resultat.
- Tala förtroendeingivande om kostnadsfrågor istället för att verka besvärad.



Egna noteringar

Följa upp och slutföra

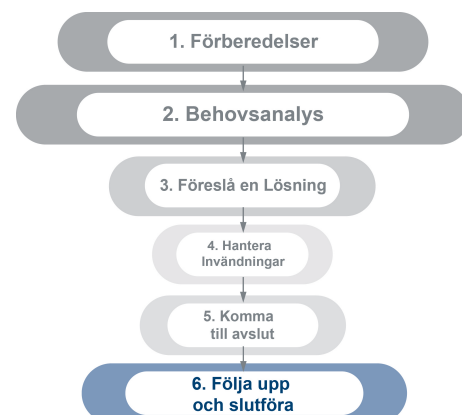
När du skapat en god kontakt med din kund är det ditt ansvar att hålla fortsatt kontakt och stå till tjänst även efter köpet. Här är tips som kan underlätta för Erik i dessa faser.

Erik's starka sidor i uppföljning och slutföring är att:

- Fullföljer och avslutar de uppgifter han åtar sig.
- Arbetar i partnerskap för att stödja sina kunder.
- Eftersträvar ett långsiktigt samarbete.
- Översäljer sällan sina produkter eller tjänster.
- Har både social kompetens och är uppgiftsorienterad.
- Går den där extra milen för att göra kunden riktigt nöjd.

Erik bör tänka på att:

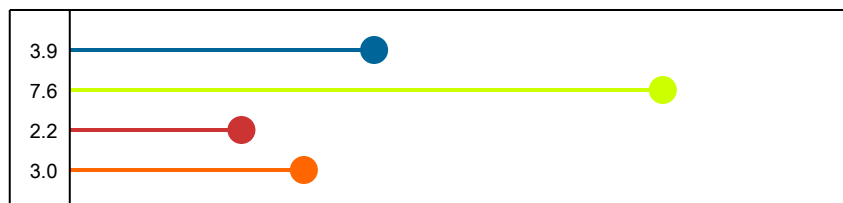
- Inte slå sig till ro i rollen som supporter.
- Bygga upp ett system så att han kommer ihåg de åtaganden han har.
- Förlita sig mindre på förnyade order.
- Fortsätta att utforska vilka möjligheter det finns till merförsäljning.
- Be kunden ge referenser med större självklarhet.
- Acceptera att inte allting behöver vara perfekt.



Egna noteringar

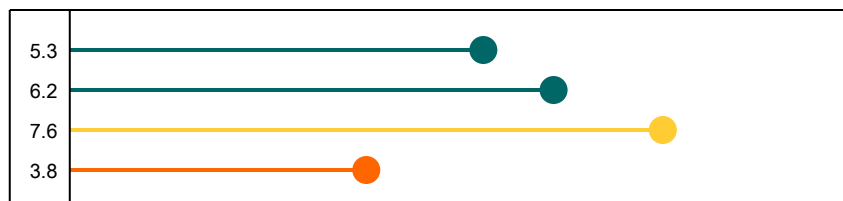
Hur riktar du din energi i de olika säljfaserna?

Förberedelser



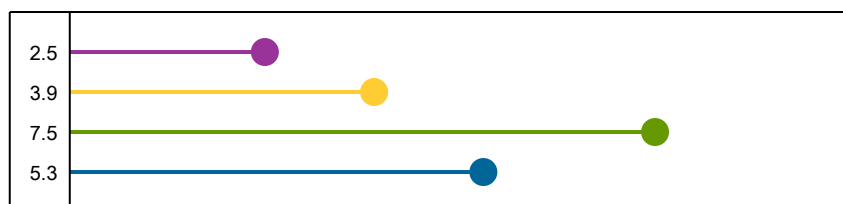
Research
Skapa tillit
Ha tydliga mål
Boka möten

Behovsanalys



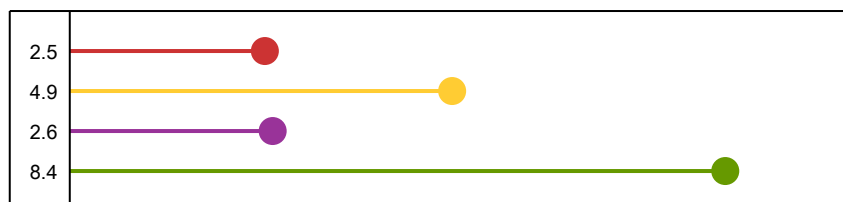
Lyssna
Ställa frågor
Uppmuntra
Skapa möjligheter

Föreslå en Lösning



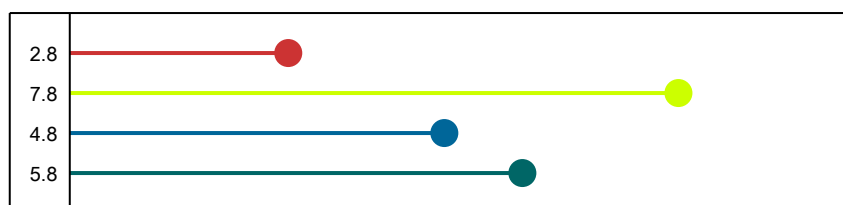
Tydlig och konkret
Entusiastisk presentation
Visar förståelse för behov
Struktur och exakthet

Hantera Invändningar



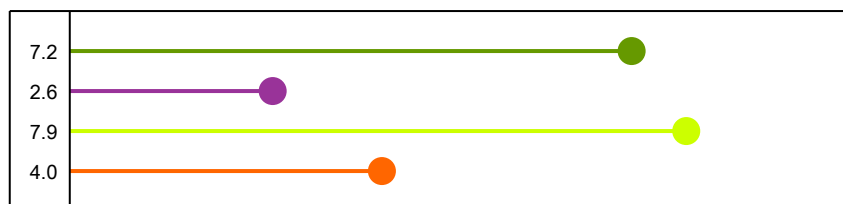
Tar tag i invändningar
Övertygar
Klarlägger detaljer
Tar sig an det som oroar

Komma till avslut



Gör avslut
Är flexibel
Undviker riskmoment
Förstår kundens behov

Följa upp och slutföra



Håller kontakt
Har strategi för fortsatt försäljning
Vårdar kundrelationer
Utvecklar kontot

Kapitlet Personlig framgång

När livet är som allra bäst är det som en berikande resa där vi kan undersöka oss själva och känna hur vi utvecklas som personer.

Det här kapitlet är utformat för att fokusera på flera mycket viktiga aspekter av personlig utveckling. Genom att använda sig av vägledningen i dessa sidor kan man uppnå spännande förändringar och få en tydlig framgångseffekt.

De olika sektionerna kommer att hjälpa Erik att definiera hans livsmening, sätta upp mål och organisera tid och levnadssätt för att se till att målen uppnås. Kapitlet kommer med förslag på hur han själv kan utnyttja sin naturliga kreativitet och släppa lös ytterligare kreativ potential ur djupare aspekter av sin personlighet. Allt för att övervinna möjliga problem.

Sist men inte minst ger det kraftfulla förslag på hur Erik kan förstå och förstärka sina prefererade inlärningsmetoder.

När de appliceras kan idéerna från denna profil förse individen med goda insikter och stödja livets utvecklingsresa.

Leva ett meningsfullt liv

Att känna en mening med det man gör och att ha mål att uppnå är viktiga faktorer när man bygger en gedigen grund att stå på. Här är några av de saker som Erik ska tänka på när han sätter upp sina mål och definierar sitt syfte.

Leva ett meningsfullt liv

Erik's arbete måste bidra till det som är viktigt för honom. Han lutar åt idealism när han är tillräckligt engagerad. Hans ibland anspråkslösa och självutplånande uppträdande kanske inte avspeglar den inre potentialen. Även om han är motvillig till det, så kan det förstärka denna potential genom att söka support och guidning från dem som står honom nära. Hans starka värderingskänslor bestämmer hennes prioriteringar.

Han är särskilt intresserad av att stödja det som andra kan uppnå, ofta på sin egen bekostnad. Han borde komma ihåg att självupppoffring har ett pris. En utmaning han står med ansiktet mot är att känna till skillnaden mellan att vara envis och att vara oflexibel. Ibland måste han byta inriktning ett tag för att fortsätta utvecklas. När Erik bestämmer kriterier för sina målsättningar, söker han vanligtvis input endast från de personer vars åsikter han litar på. Hans mål kan motarbetas av andras krav. Han borde inse att det kan vara viktigt att säga "nej" ibland. Han kommer att då och då reagera starkt gentemot det som han ser som orättvisa.

När han väl är fokuserad på något som han tror på, så lär Erik fortsätta långt efter det att andra har slutat. Genomförandet av hans planerade resultat utförs funktionellt och effektivt. Han kommer att hålla sig till sina ideal med en ordentlig övertygelse, även om han kan tycka att vissa inslag är svåra att tala om ibland. Han kan ha i åtanke att sätta upp mål är ett sätt att nå slutmålet, inte ett slut i sig självt. Han har en lättsam och avslappnad attityd beträffande att sätta upp mål.

Egna noteringar

Tids- och livshantering

Benjamin Franklin sade "Älskar du livet? Förslösa då inte tiden, för det är den som livet består av." Detta avsnitt innehåller några strategier som Erik kan använda för att bli mer effektiv inom tids- och livshanteringsområdet. Välj de viktigaste strategierna och använd dessa varje dag för att uppleva en ordentlig effektivisering.

När Erik förvaltar sin tid

Förslag på agerande för utveckling

Tillmötesgår de flesta förfrågningar om hjälp.

→ Kom ihåg fördelarna med att ibland säga "nej"!

Är pliktrogen i det tysta.

→ Prioritera utrymme och tid för att få ut det mesta av denna styrka!

Begränsar sig till "från dag till dag"-metoden, ibland på bekostnad av framtiden.

→ Utöka dagar till veckor; sedan månader - blicka mot framtiden!

Finner belåtenhet i att ordna med rutinmässiga uppgifter.

→ Var öppen för den ständiga utmaningen med nya uppdrag!

Anammar ett välvilligt tillvägagångssätt när han handskas med andras problem.

→ När det gäller att hjälpa andra, se till att hjälpa dem att lösa eller få ett slut på sina personliga problem!

Avsätter tid för att lyssna på andras problem.

→ Hjälp dem att ta egna beslut och eget ansvar för sina liv och gå sedan vidare!

Egna noteringar

Personlig kreativitet

Kreativitet har identifierats som att se samma sak som någon annan, men tänka på ett annorlunda sätt. Olika människor har olika kreativa styrkor. Detta avsnitt identifierar några av Erik's kreativa karaktärsdrag och hur han kan bygga på och förbättra dessa.

När Erik är kreativ

Har förmågan att identifiera problemet på ett klart sätt. →

Finner sig mest till ro i avslappnade miljöer när han skapar nya idéer. →

Har värderingar som styr hans handlingar. →

Reflekterar djupt över sin erfarenhet och drar lärdom av det. →

Gillar att ha allt i ordning innan han "unnar sig" lite kreativitet. →

Gillar att lyssna på många olika åsikter innan han skapar lösningar. →

Förslag på agerande för utveckling

Använd lateralt tänkande när det gäller sourcing-lösningar!

Sök efter möjligheterna till tyst reflekterande!

Se till att funderingarna om principer inte saktar ner all kreativ output!

Dela kunskapen med andra!

Agera spontant! Saker och ting kommer aldrig att bli helt perfekta.

Kom ihåg att det finns deadlines!

Egna noteringar

Livslångt lärande

Att ständigt lära sig nya saker är en huvudkomponent i den personliga utvecklingsprocessen. Detta avsnitt identifierar flera idéer som Erik kan använda för att lära sig nya saker snabbare. Använd dessa framställningar för att skapa en inlärningsstrategi och för att skapa en omgivning där du som person kan utvecklas och växa allra mest.

Erik's föredragna sätt att lära förstärks när han:

- Klarar av att mäta framsteg på ett tydligt sätt för att se hur mycket han har förstått av projektet.
- Vet i förväg hur processen kommer att se ut.
- Klarar av att utbyta synpunkter med andra.
- Har tillräckligt med tid till att förbereda sig innan han ombeds att presentera sina synpunkter.
- Klarar av att arbeta tyst för sig själv utan press från omgivningen.
- Kan komma fram till ett beslut i sin egen takt utan obefogad press.

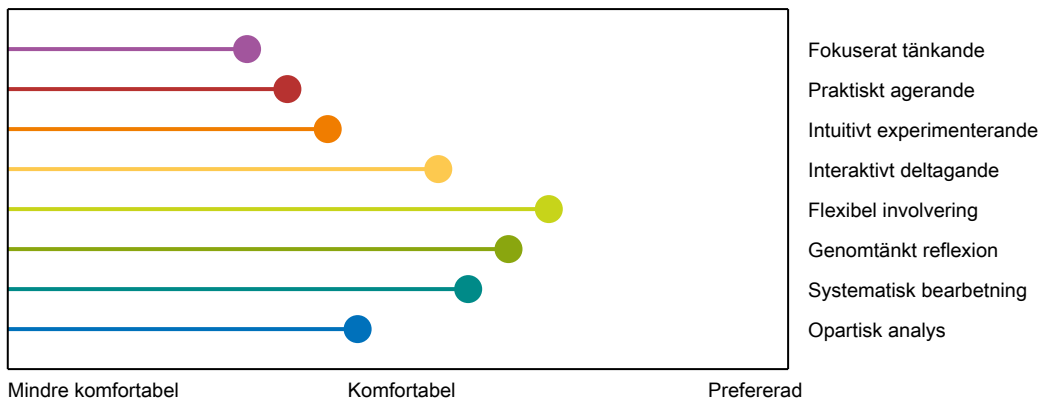
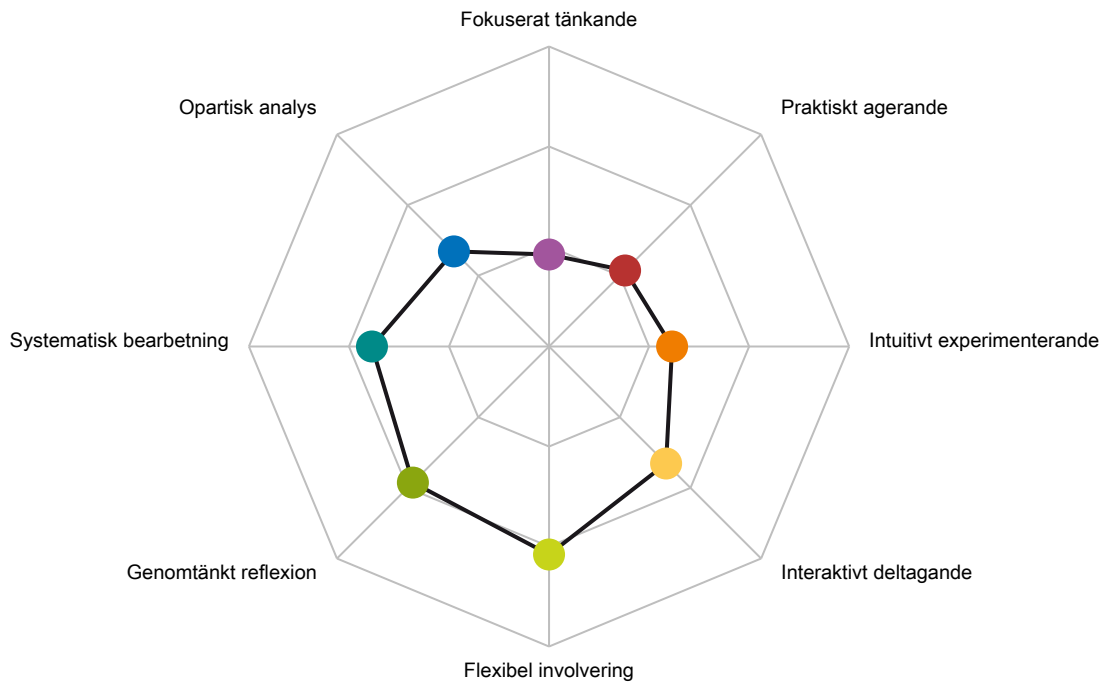
Erik kan lära sig ännu mer genom att:

- Tala ut lite oftare när han är oklar över ett begrepp.
 - Öka sina förväntningar på sina egna resultat.
 - Uppnå en balans mellan observation, genomförande och reflektion.
 - Använda en rad olika hjälpmedel och metoder för att underlätta förståelsen.
 - Läs böcker om människor och deras beteenden.
 - Ge sig in i det okända lite då och då.
-

Egna noteringar

Inlärningsätt

den 13 juni 2017



Intervjufrågor

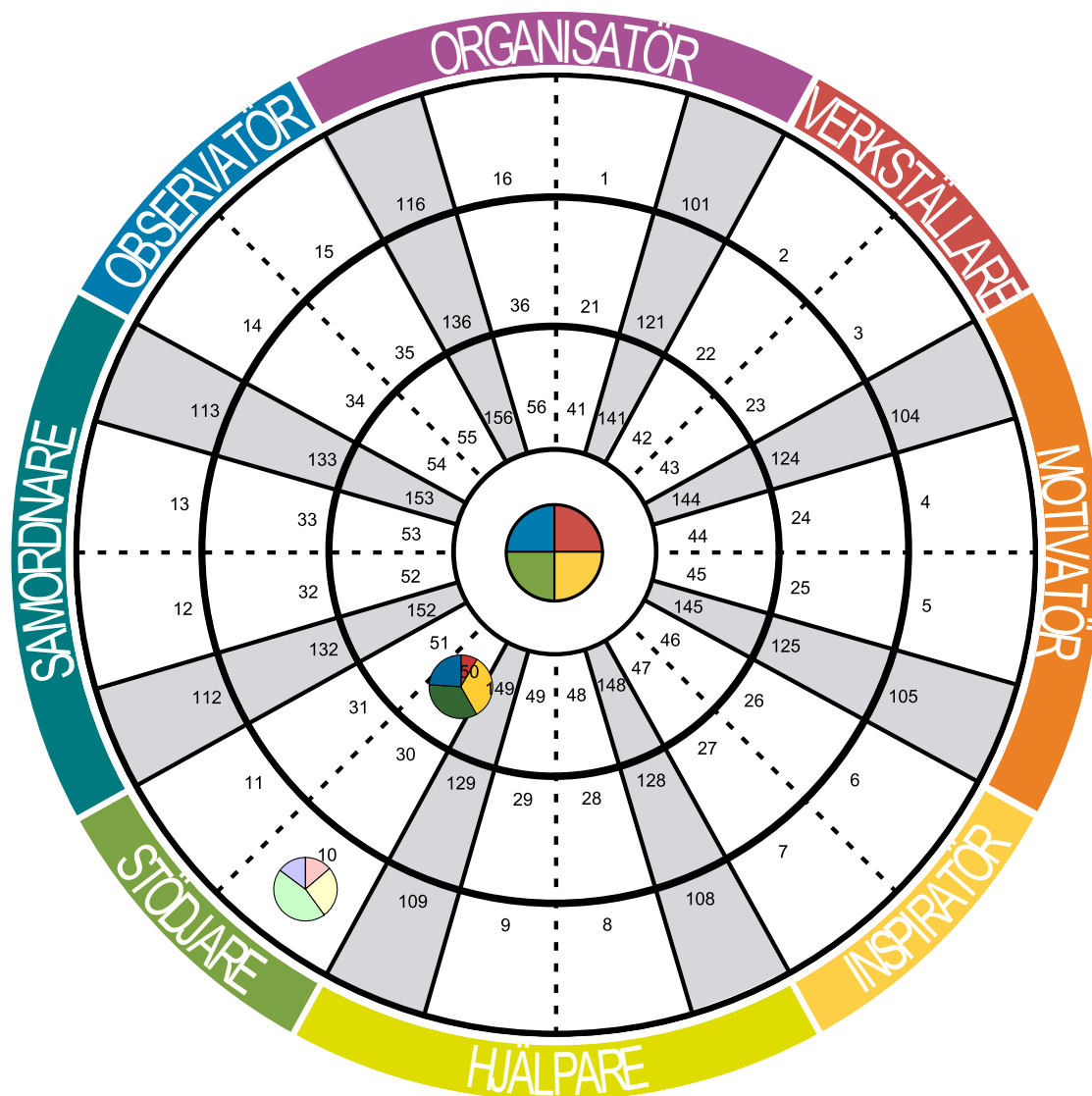
I denna text finner du frågor som kan användas i intervju med Erik Johansson. Frågorna kan användas i sitt ursprungliga skick eller anpassas efter den aktuella situationen. Frågorna är utformade kring områden som Erik kanske helst inte vill diskutera. En del av frågorna kan kombineras med andra frågor som är knutna till befattningen i fråga. Frågorna hjälper till att bestämma nivån på Erik's självmedvetenhet och personliga utveckling.

Intervjufrågor:

- Vilket skulle betyda mest för dig - att ha personlig framgång eller att ha engagemang i hela teamet?
- Hur klarar du av att tvingas ta snabba beslut?
- Vad gör du när du inte har något annat val än att vara tuff i en svår personalsituation?
- Beskriv vad "the big picture" innebär för dig.
- Känner du att en kompromiss ofta är den bästa lösningen?
- Hur fokuserar du på syfte och mål?
- Vad har givit dig den största tillfredsställelsen i ditt liv?
- Vad är din vision av var du befinner dig i din karriär om ett år?
- Hur reagerar du på uttrycket "personlig utveckling"?
- Hur lätt är det för dig att säga nej till en rimlig begäran?

Egna noteringar

The Insights Discovery® 72 Type Wheel



Medveten position i hjulet

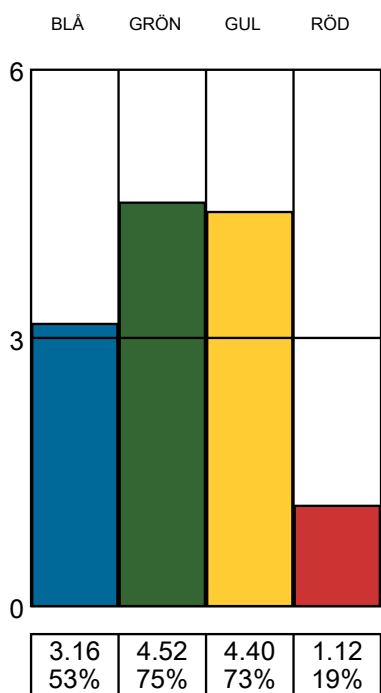
50: Hjälpare stödjare (Flexibel)

Mindre medveten position i hjulet

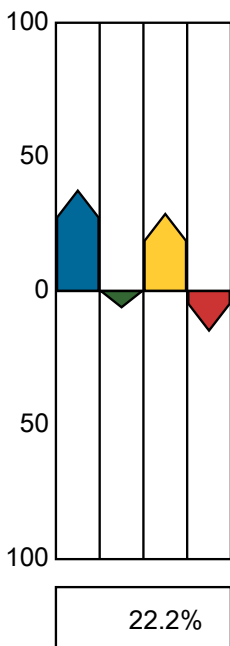
10: Hjälpare stödjare (Karakteristisk)

The Insights Discovery® Colour Dynamics

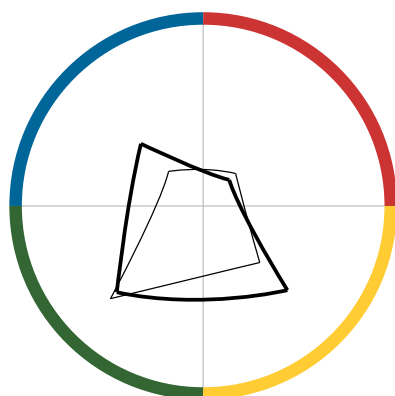
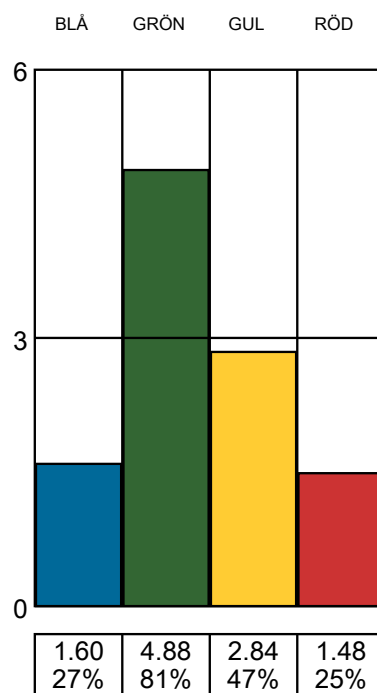
Persona (medveten)



Energi Flöde



Persona (mindre medveten)



— Medveten
 — Mindre medveten



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-POST: insights@insights.com WEB: www.insights.com