



Discovery[®]

Persoonlijk Profiel

Jan Modaal

dinsdag 13 juni 2017

Basishoofdstuk
Hoofdstuk management
Hoofdstuk effectieve verkoop
Hoofdstuk persoonlijke ontwikkeling
Hoofdstuk interviews

Persoonlijke gegevens :

Jan Modaal
JanModaal@sample.insights.com

Telefoon :

Ingevuld op dinsdag 13 juni 2017

Datum afgedrukt dinsdag 13 juni 2017

Inhoud

Inleiding	5
Overzicht	6
Persoonlijke Stijl	6
Omgang met anderen	7
Besluitvorming	7
Belangrijkste sterke & zwakke punten	9
Sterke punten	9
Mogelijke zwakke punten	10
Waarde voor het team	11
Effectieve communicatie	12
Barrières voor effectieve communicatie	13
Mogelijke "blinde vlekken"	14
Tegengestelde type	15
Suggesties voor ontwikkeling	17
Management	18
De ideale omgeving creëren	18
Leiding geven aan Jan	19
Hoe kan men Jan motiveren	20
Managementstijl	21
Hoofdstuk over effectieve verkoop	22
Overzicht van verkoopstijl	23
Voordat de verkoop begint	24
Behoeften identificeren	25
Voorstel maken	26
Omgaan met weerstand	27
Commitment winnen	28

Relatiemanagement	29
Verkoopvoorkeuren	30
Hoofdstuk over persoonlijke ontwikkeling	31
Doelbewust Leven	32
Time-management en life-management	33
Persoonlijke creativiteit.....	34
Levenslang leerproces	35
Leerstijlen	36
Vragen voor het interview	37
Het Insightswiel met 72 typen	38
Insights Discovery® Kleurendynamica	39

Inleiding

Dit Insights Discovery Profiel is gebaseerd op de antwoorden die Jan Modaal op dinsdag 13 juni 2017 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 Jan. Gebruik dit onderdeel om zijn aanpak van activiteiten, relaties en beslissingen beter te kunnen begrijpen.

Persoonlijke Stijl

Jan is een serieus en consciëntieus persoon die loyaal en toegewijd is aan zijn werk. Hij zal een omgeving zoeken waarin hij in alle rust productief kan zijn. Hij zal de dingen waar hij goed in is doorgaans als normaal beschouwen. Hij schat zichzelf vaak te laag in en doet zichzelf hiermee tekort. Zelfs als iemand anders een fout heeft gemaakt, kan hij veel tijd besteden aan het meeleven met de "schuldige" partij en proberen om de verantwoordelijkheid voor het gebeurde te spreiden. Hij komt laconiek en zorgeloos over, maar kan wat dwangmatig van aard zijn. Jan vertrouwt op zijn inzicht en mensenkennis om hechte relaties aan te gaan die hem kunnen helpen om de ware betekenis en reden van gebeurtenissen te doorgronden.

Het kan zijn dat hij niet gemakkelijk praat over het feit dat hij constant in beweging moet zijn om diegene te kunnen worden die hij echt wil zijn. Jan waardeert mensen die de tijd nemen om zijn persoonlijke doelstellingen, normen en waarden te begrijpen. Jan is een evenwichtige persoon die aan alles een rustige stabiliteit verleent. Hij zal met passie en overtuiging aan zijn idealen blijven vasthouden, zelfs al vindt hij het af en toe moeilijk om erover te praten. Jan is geduldig, flexibel en meestal gemakkelijk in de omgang. Hij heeft weinig behoefte om op de voorgrond te treden en anderen de wet voor te schrijven.

Ofschoon hij de neiging heeft om te veel hooi op zijn vork te nemen, lukt het hem op de een of andere manier toch om alles op een gegeven moment voor elkaar te krijgen. Hij houdt van orde, systemen, zo min mogelijk verrassingen en een werkomgeving waarin hij zich veilig voelt. Hij kan zich gemakkelijk aanpassen aan tal van taken, maar geeft de voorkeur aan wat bekend en vertrouwd is. Jan weet wat belangrijk voor hem is en zal dat kost wat kost verdedigen. Vasthoudendheid, doorzettingsvermogen en toewijding aan een bepaalde zaak zijn kenmerkende karaktertrekken van hem. Hij kan de dagelijkse werkzaamheden goed inplannen; hij benadert de dingen die gedaan moeten worden heel ontspannen omdat hij geheel in het hier-en-nu leeft.

Hij is onder meer uitzonderlijk goed in het efficiënt omgaan met zijn tijd en inzet. Hij voelt zich meer op zijn gemak bij mensen die er de tijd voor willen nemen om hem beter te leren kennen en zijn innerlijke drijfveren te begrijpen. Hij kan praktische taken goed afmaken en routinematige werkzaamheden doeltreffend uitvoeren. Anderen zien Jan als iemand die openhartig, zachtmoedig en bescheiden is en de neiging heeft zichzelf weg te cijferen. Hij is goed in het verlichten van de zorgen van anderen.

Hij probeert andere mensen niet te veranderen of iets voor te schrijven, omdat hij het zelf moeilijk vindt te begrijpen waarom sommige mensen beperkingen, regels en structuren aan anderen proberen op te leggen. Hij geniet van waar hij op dit moment mee bezig is en voelt geen drang zich meteen op iets nieuws te storten. Om optimaal te presteren heeft hij, voordat hij met een opdracht begint, specifieke en gedetailleerde instructies nodig. Ofschoon hij vrij vindingrijk en ideegericht is, is hij nogal bescheiden over zijn kwaliteiten. Hij oefent voorzichtige druk uit om zijn

ideeën door te voeren daar waar het voor hem van belang is. Hij is trouw, ondersteunend, idealistisch en creatief.

Omgang met anderen

Jan zoekt relaties die op groei en ontwikkeling zijn gericht. Het bouwen aan eensgezindheid, begrip en wederzijdse acceptatie staat voor hem centraal in het leven. Wanneer hij zich in zijn waarde aangetast voelt, kan hij koppig en star reageren en veeleisend worden. Omdat zijn gevoelens intens zijn, kan hij deze soms niet onderdrukken. Hij ambieert geen managementfunctie waarbij hij op de voorgrond moet treden, maar werkt liever achter de schermen. Hij denkt vaak achteraf dat hij het beter had kunnen doen in een ontmoeting of een relatie.

Hij deelt in de gevoelens van anderen, voelt met hen mee en trekt zich hun lot aan. Jan is gespitst op de gevoelens en interesses van anderen en kan goed met gecompliceerde mensen overweg. Hij kan spontaan en enthousiast zijn, naarmate hij je beter leert kennen. Hij kan zowel gevoelig als intens zijn. Zijn ware aard houdt hij meestal verborgen voor anderen. Pas als hij iemand beter kent zal hij zijn gevoelens tonen.

Hij is betrouwbaar en toont medeleven, terwijl hij tegelijkertijd objectief naar mensen luistert. Hierdoor levert hij een waardevolle bijdrage aan het team. Jan heeft een sterk, bijna bovennatuurlijk vermogen om mensen aan te voelen. Hij laat anderen in hun waarde en voelt instinctief aan wat de emotionele behoeften van de ander zijn. In het dagelijkse leven is Jan flexibel en tolerant en kan hij zich gemakkelijk aanpassen. Hij zal zelden over zijn diepste gevoelens praten. Hij wil graag goed met anderen kunnen opschieten en zal confrontaties vermijden, behalve als zijn waarden in het gedrang komen.

Besluitvorming

Jan is goed in het zodanig kalmeren van gespannen situaties, dat concurrerende of strijdende partijen zich met elkaar kunnen verenigen. Zijn betrokkenheid bij het welzijn van anderen kan zijn beslissingen sterk beïnvloeden. Werk is voor hem een proces waarin hij iets belangrijks nastreeft dat overeenstemt met zijn persoonlijke waarden. Hij zal doorgaans pas na uitgebreide overwegingen doorwrochte en toekomstgerichte beslissingen nemen. Jan creëert een plezierige, flexibele en veilige omgeving en zal een noodsituatie aangrijpen om een helpende hand te bieden.

Hij heeft weinig behoefte om anderen te imponeren, te sturen of te domineren. Commitment en persoonlijke waarden zijn wel belangrijk voor hem. Hij kan zich zorgen maken over het effect dat het besluitvormingsproces en de uitkomst ervan kunnen hebben op anderen. Wanneer Jan ergens sterk in gelooft, zal hij vastberaden en onverzettelijk zijn mening over die onderwerpen duidelijk maken en er ook naar handelen. Hij zal meestal keuzes maken die zijn gebaseerd op zijn persoonlijke gevoelens. Die gevoelens kunnen net zo belangrijk voor hem zijn als objectieve gegevens. Hij staat neutraal en niet-veroordelend ten opzichte van het gedrag van anderen. Hierdoor ziet hij wat er om hem heen gebeurt en kan hij van de meeste situaties de diepere betekenis doorgronden.

Hij kan verkeerd worden begrepen, omdat hij de neiging heeft om zich niet krachtig genoeg uit te drukken. Zijn leiderschap komt vooral goed uit de verf wanneer hij anderen ertoe kan overhalen zijn ideeën te accepteren. Jan probeert te bereiken dat bij een conflict de partijen zich verenigen en hij ziet vrij snel de redelijkheid in van alternatieve standpunten. Door zijn rustige optreden lukt

het hem vaak instemming te krijgen voor zijn onconventionele oplossingen. Jan zal meestal de ideeën en opvattingen van anderen aanhoren, naar waarde inschatten en accepteren, zelfs als deze ongewoon of vreemd lijken.

Persoonlijke aantekeningen

Belangrijkste sterke & zwakke punten

Sterke punten

Dit onderdeel identificeert de belangrijkste sterke punten van Jan voor een organisatie. Jan 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 Jan:

- Ruimdenkend en verdraagzaam tegenover anderen.
 - Zeer effectief, vooral wanneer een constant prestatieniveau wordt verlangd.
 - Nieuwsgierig en geïnteresseerd in alle aspecten van het leven.
 - Betrouwbaarheid.
 - Weegt meestal alle relevante factoren tegen elkaar af voordat hij een beslissing neemt.
 - Integer en meegaand.
 - Bescheiden en vriendelijk tegen degenen die hij kent.
 - Meelevend, begaan en zorgzaam.
 - Hartelijk, meegaand en kan zichzelf wegcijferen.
 - Maakt tijd vrij voor mensen en hun problemen.
-

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 Jan op de Vragenlijst geven aan dat zijn zwakke punten wellicht op de volgende gebieden liggen.

Mogelijke zwakke punten van Jan:

- Is soms niet objectief genoeg, vooral als het om snelle veranderingen gaat.
- Hangt soms te veel aan regels en procedures.
- Zijn behoefte om informatie te verwerken neemt veel tijd in beslag. Dit kan frustrerend zijn voor anderen die een snellere reactie verwachten.
- Vindt het moeilijk om "nee" te zeggen als relaties onder druk staan.
- Hij installeert zich graag in zijn "comfortzone" en komt er niet zo gemakkelijk meer uit.
- Lijkt over onvoldoende gedrevenheid of initiatief te beschikken wanneer hij onder druk wordt gezet.
- Verbergt zijn ware gevoelens om vervelende situaties te vermijden.
- Kan zich overmatig zorgen maken - neiging tot pessimisme.
- Verzet zich vaak tegen verandering.
- Was eerst besluiteloos, en nu weet hij het helemaal niet meer!

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 Jan bijdraagt. Maak de belangrijkste punten van deze lijst kenbaar aan andere teamleden.

Jan als teamlid:

- Maakt doeltreffend gebruik en profiteert van alle aanwezige middelen.
 - Is consistent en betrouwbaar.
 - Ziet het succes van anderen als de sleutel voor zijn eigen succes.
 - Heeft een groot plichtsbesef en neemt zijn werk serieus.
 - Bevordert loyaliteit en samenhang binnen het team.
 - Presteert altijd goed op gespecialiseerde werkterreinen.
 - Kan vastberaden en volhardend blijven.
 - Zal trouw zijn aan de leider en het doel.
 - Biedt emotionele ondersteuning aan anderen.
 - Levert een bijdrage aan tal van uiteenlopende ideeën.
-

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 Jan. 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 Jan:

- Zorg voor een omgeving waarin hij zijn gedachten onder woorden kan brengen.
- Probeer zijn bevestiging te krijgen dat hij bereid is om nieuwe taken op zich te nemen.
- Als u kritiek moet leveren, doe het dan langzaam, opbouwend en eerlijk.
- Bied een veilige omgeving, waarin hij kan leren, verbeteren en groeien.
- Bied alle mogelijkheden om contact te hebben met het team.
- Denk aan zijn rustige manier van doen en vraag daarom expliciet naar zijn opvattingen.
- Moedig hem aan om juist die gevoelens onder woorden te brengen die hij anders voor zich zou houden.
- Luister naar en waardeer zijn suggesties en bijdragen.
- Help hem om zich op zijn gemak te voelen.
- Let erop dat u de status-quo in stand houdt.
- Streef naar samenwerking op basis van bereidwilligheid.
- Kies voor een onopvallende, positieve benadering.

Persoonlijke aantekeningen

Communicatie

Barrières voor effectieve communicatie

Bepaalde strategieën zullen minder effectief zijn in uw communicatie met Jan. 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 Jan, probeer dan dit NIET te doen:

- Welbespraakt zijn in plaats van nauwkeurig.
 - Naar zijn meerdere gaan om zijn ondergeschikten te bekritisieren.
 - Ongeduld of ergernis tonen over zijn kalme uiterlijk.
 - Vergeten om tijd vrij te houden voor persoonlijke aangelegenheden.
 - Vaag zijn of hem opjagen.
 - Onnodige druk uitoefenen.
 - Geen rekening houden met zijn behoefte om zich zo nu en dan af te zonderen.
 - Zijn persoonlijke normen en waarden negeren.
 - Een verandering eisen die voorbij gaat aan zijn persoonlijke waarden en/of overtuigingen.
 - Onmiddellijk antwoorden verwachten.
 - Een punt uitpuittend behandelen of langdradig mondelinge instructies geven.
 - Te onpersoonlijk worden.
-

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 Jan:

Jan geeft er soms de voorkeur aan om problemen niet onder ogen te zien. Dit kan ertoe leiden dat zaken niet bevredigend worden afgerond. Jan kan het moeilijk vinden om met conflicten binnen relaties om te gaan en kan zwaar teleurgesteld of gedesillusionneerd raken wanneer er juist door zijn tussenkomst een conflict ontstaat. Hij vertrouwt soms zo sterk op zijn eigen persoonlijke gevoelens in relaties en in het nemen van beslissingen dat hij soms zijn ogen kan sluiten voor meer objectieve informatie.

Hij is zo gericht op zijn eigen idealen dat hij daardoor de mening van anderen over het hoofd kan zien. Hij kan soms een zeer onbuigzame of eigenzinnige indruk maken. Door zijn vermogen om zich langere tijd op een specifiek onderwerp te concentreren wordt soms de indruk gewekt dat hij nogal eigenwijs en erg vasthoudend is. Hij is gevoelig voor complimenten, maar ook snel van de kaart door negatieve kritiek, waardoor hij op sommige mensen overkomt als een overgevoelig persoon. Het zou goed zijn als hij wat assertiever zou worden en hij zou er baat bij hebben als hij zou leren hoe hij, wanneer dit nodig is, eerlijke kritiek aan anderen kan geven. Hij heeft soms de neiging om problemen te negeren in plaats van er rationele oplossingen voor te vinden. Het zou goed zijn als hij zou proberen zowel onbevooroordeeld als onbevangen te blijven.

Hij is soms zo perfectionistisch dat hij zijn ideeën blijft bijschaven en oppoetsen waardoor deze niet meer uit de verf komen en geen vaste vorm krijgen. Hij probeert veel mensen het naar de zin te maken en vindt het moeilijk om een impopulair standpunt te verdedigen. Hij zou kunnen proberen om zich duidelijker te leren uitdrukken en meer actiegericht te worden. Hij is niet altijd even productief als hij niet de mogelijkheid heeft om naar zijn idealen toe te werken. Omdat hij zo sterk is gericht op een goede verstandhouding, kan hij zijn eigen behoeften of problemen over het hoofd zien of daar te weinig aandacht aan besteden.

Persoonlijke aantekeningen

Tegengestelde type

Dit onderdeel beschrijft het tegengestelde type van Jan 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 Jan is de Beslisser, het 'Extraverte Denktpe' van Jung.

Beslissers zijn krachtige, veeleisende en besluitvaardige personen die doorgaans sterk individualistisch zijn. Ze kijken vooruit, zijn progressief en gaan de concurrentie aan om doelstellingen te realiseren. Zij hebben vaak een breed interessegebied en kunnen op Jan nogal eigenzinnig overkomen. Bij het oplossen van problemen gaan ze logisch en doortastend te werk. Op Jan zal de Beslisser vaak overkomen als een vrij koel persoon, die op een zeer directe en soms nogal overweldigende manier te werk gaat. Beslissers kunnen behoorlijk kritisch en wat pietluttig zijn als er niet wordt voldaan aan hun eisen. Het lijkt daarbij alsof ze zich soms niet echt in anderen kunnen verplaatsen.

Beslissers kunnen soms misbruik maken van hun positie en ongeduldig en ontevreden worden als ze routinematige werkzaamheden moeten uitvoeren. Ze houden er niet van om gecontroleerd te worden, mensen boven zich te hebben of lastig te worden gevallen met details. Jan kan de Beslisser zien als behoorlijk fel en bazig omdat deze niet zal terugdeinzen om persoonlijke druk uit te oefenen om de doelstellingen te realiseren. Beslissers nemen graag het voortouw en hebben een grote behoefte aan controle. Zij kunnen er vaak niet goed tegen wanneer de dingen niet volgens plan verlopen.

Jan zal de Beslisser zien als een typisch voorbeeld van iemand met een 'kort lontje'. Wanneer er druk op Beslissers wordt uitgeoefend, kunnen ze van zich laten horen en star en overheersend worden. De Beslisser is een resultaatgerichte, maar niet altijd even goed georganiseerde, manager met een sterke, toekomstgerichte gedrevenheid.

De Beslissers belangrijkste zwakke punten zijn in de ogen van Jan: arrogantie, ongeduld en onverschilligheid ten opzichte van de gevoelens van anderen.

Persoonlijke aantekeningen

Tegengestelde type

Communicatie met het tegengestelde type van Jan:

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

Jan Modaal: Hoe u uw tegengestelde type tegemoet kunt komen:

- Wees praktisch, realistisch en direct.
- Wees recht-door-zee, snel, efficiënt en ter zake.
- Geef feiten en cijfers.
- Respecteer zijn normen en waarden.
- Bewaar een redelijke afstand van hem - maak geen inbreuk op zijn privacy.
- Let op signalen die erop wijzen dat hij zijn belangstelling verliest.

Jan Modaal: Wanneer u omgaat met uw tegengestelde type, probeer dan dit NIET te doen:

- Hem een "kan niet" of moedeloze houding opdringen.
 - Openlijk twijfels plaatsen bij zijn autoriteit.
 - Hem onderbreken wanneer hij aan het roer staat.
 - Proberen om hem in de richting van uw standpunt te duwen.
 - Plotseling uitweiden of afdwalen van het onderwerp.
 - Verwachten "over hem heen te kunnen walsen" - zonder een gevecht.
-

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 Jan. Identificeer de belangrijkste gebieden die nog niet zijn aangepakt. Deze kunnen dan worden opgenomen in een persoonlijk ontwikkelingsplan.

Jan kan baat vinden bij of door:

- Het onderkennen dat sommige projecten urgenter zijn dan andere.
 - Meer beloningen te verwachten voor zijn inzet.
 - Zich meer te concentreren op objectieve, meetbare criteria.
 - Zijn werk op te delen in kleinere porties en deze dan één voor één af te maken.
 - Zijn ideeën naar voren te brengen in plaats van deze voor zich te houden.
 - Meer te verlangen van zijn teamleden die er soms van uitgaan dat hij een gebrek aan inspanning over het hoofd ziet.
 - Het hebben van tijdsgebonden actieplannen voor iedere situatie.
 - Zinvolle en uitdagende taakstellingen te bepalen die bijdragen aan zijn doelstellingen voor de lange termijn.
 - Een helder inzicht te verkrijgen in zijn werkelijk potentieel.
 - Zichzelf bij elkaar te rapen en verder te gaan, in plaats van zich terug te trekken wanneer hij zich teleurgesteld voelt.
-

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 Jan.

De ideale werkomgeving van Jan ziet er als volgt uit:

- Er zijn duidelijke functieomschrijvingen.
- De kledingcode is informeel, maar keurig.
- De filosofie van uitstekende dienstverlening wordt door iedereen gedeeld.
- Doelstellingen en resultaten worden eerst schriftelijk afgestemd.
- Hij wordt op een rustige manier constant gestimuleerd om nieuwe uitdagingen aan te gaan.
- Er wordt regelmatig feedback en aanmoediging gegeven.
- Familie en persoonlijke interesses nemen een belangrijke plaats in.
- Alledaags en routinematig werk wordt tot een minimum beperkt.
- In het team tonen de mensen begrip voor elkaar en is iedereen even hartelijk.
- Er is een duidelijk en omvattend beleid waarin het welzijn van de werknemers wordt gewaarborgd.

Persoonlijke aantekeningen

Management

Leiding geven aan Jan

Dit onderdeel identificeert een aantal van de belangrijkste strategieën om leiding te geven aan Jan. 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.

Jan heeft het volgende nodig:

- Meer belang te hechten aan feiten bij het nemen van beslissingen.
 - Hulp bij het "out-of-the-box"-denken of buiten het traditionele om denken.
 - Voldoende tijd om over ingewikkelde aangelegenheden na te denken en deze ter discussie te stellen.
 - Regelmatige feedback en oprechte aanmoediging.
 - Een werkplek die weliswaar privacy biedt, maar uitsluiting voorkomt.
 - Vergaderingen met strakke agenda's en tijdschema's.
 - Zich bewust te zijn van onderliggende spanningen.
 - De erkenning van zelfs kleine successen om zijn zelfvertrouwen te versterken.
 - Eén taak per keer toegewezen te krijgen.
 - Feedback om hem ervan te overtuigen dat hij taken juist aanpakt.
-

Persoonlijke aantekeningen

Management

Hoe kan men Jan 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 Jan 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.

Jan wordt gemotiveerd door:

- Een persoonlijke en oprechte belangstelling voor zijn ontwikkeling.
- Kleine vriendelijke gebaren waardoor hij zich (nog) meer thuis en op zijn gemak zal voelen.
- Mogelijkheden om zijn gevoelens met betrekking tot functioneren te uiten.
- Het gevoel dat zaken over het algemeen de goede kant op gaan.
- Mogelijkheden om van het moment te genieten.
- Alleen betrokken te zijn bij goed doordachte veranderingsprocessen.
- Rustige, standvastige inspanningen die worden beloond op een onopvallende manier.
- Erkenning en respect voor zijn commitment aan en ondersteuning van zijn familie.
- Erkenning van zijn successen.
- Zo nu en dan waarderende opmerkingen.

Persoonlijke aantekeningen

Managementstijl

Er bestaan veel verschillende benaderingen van management met verschillende situationele toepassingen. Dit onderdeel identificeert de natuurlijke managementaanpak van Jan 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 Jan:

- Zijn beslissingen bijstellen zodra er nieuw bewijsmateriaal op tafel komt; dit kan hem besluiteloos doen overkomen.
 - De doelstellingen van vergaderingen uit het oog verliezen, doordat hij te veel tijd besteedt aan het bespreken van persoonlijke aangelegenheden.
 - Disciplinaire aangelegenheden uitstellen.
 - Geloven dat hij alleen maar succesvol kan zijn als zijn team dat is.
 - Besluiteloos overkomen, wanneer hij nadenkt over belangrijke beslissingen.
 - Anderen stimuleren om deadlines op te offeren ten gunste van de kwaliteit.
 - Wellicht kortaf en koppig worden als hij onder druk komt te staan.
 - Zijn team promoten, zelfs al gaat dat ten koste van zijn eigen geloofwaardigheid.
 - Koppig worden als hij of zijn werk in twijfel wordt getrokken.
 - Een beetje te grootmoedig en begripvol zijn als anderen ondermaats of niet presteren.
-

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.



Overzicht van verkoopstijl

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

Overzicht van verkoopstijl

Jan is zeer plichtsgetrouw en loyaal aan zijn klanten, maar voelt er weinig voor om hen te imponeren of te beïnvloeden als dit indruist tegen hun eigen meningen. Hij richt zijn aandacht op anderen en kan de behoeften en het koopgedrag van potentiële klanten heel goed aanvoelen en begrijpen. Hij is altijd bereid de standpunten van zijn klant ten uitvoer te brengen.

Hij doet doorgaans zijn uiterste best om net dat beetje extra te doen voor zijn klanten. Hij is nuchter en innemend en kan met zijn kalme overtuigingskracht een belangrijke bijdrage leveren aan het oplossen van complexe problemen met klanten. Aangezien Jan zich bewust is van wat anderen om hem heen nodig hebben en meevoelt met hen die problemen ondervinden, weet hij rust te brengen in het verkoopproces. Hij is een verkoper die de gewenste resultaten weet te combineren met belangstelling en compassie voor de klant. Hij is erg goed in het bieden van essentiële ondersteuning en dienstverlening aan de klant.

Door zijn betrokkenheid bij het welbevinden van zijn klanten, is Jan bijzonder gevoelig voor de individuele behoeften van de klant. Hij zal met alle liefde en plezier de taken uitvoeren die nodig zijn om goede relaties te onderhouden. Hij straalt rust en betrouwbaarheid uit. Klanten weten dit te waarderen en schenken hem hierdoor hun vertrouwen. Hij zou zich ervan bewust moeten worden dat hij de neiging heeft om meer te doen dan feitelijk nodig is om tot een uitstekende dienstverlening te komen. Hij heeft oprechte feedback nodig om zijn motivatie te kunnen behouden en zo de klant uitstekend te kunnen bedienen.

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 Jan zich bewust dient te zijn tijdens die eerste voorbereidende fase waarin plannen worden gemaakt en de klant voor het eerst wordt benaderd.

Kwaliteiten van Jan in de eerste fase van het verkoopproces:

- Hij geniet ervan om nieuwe klanten te ontmoeten en relaties op te bouwen.
- Hij is van nature loyaal jegens zijn werkgever en klanten.
- Met zijn aangeboren charme weet hij nieuwe klanten meteen voor zich te winnen.
- Hij genereert nieuwe en goede leads door tijd met anderen door te brengen.
- Hij verricht grondig onderzoek naar zowel de klant als de concurrentie.
- Hij pakt het genereren van leads op systematische en praktische wijze aan.



Persoonlijke aantekeningen

Voordat de verkoop begint, zou Jan:

- Zich kunnen ontspannen en meer genieten van het acquisitietraject.
- Zijn telefonische gesprekstechniek wat sneller en gevarieerder kunnen maken.
- Net zoveel energie kunnen steken in het afronden van de taak, als in het opbouwen van de relatie met de klant.
- Kunnen oefenen om complimenten uit te delen, ter bevordering van een positief zelfbeeld van de klant.
- De telefoon kunnen beantwoorden!
- Voorafgaand aan de eerste kennismaking diepgaander onderzoek kunnen verrichten naar de behoeften van de klant.

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 Jan de behoeften van de klant identificeren.

Kwaliteiten van Jan bij het identificeren van de verkoopbehoeften:

- Hij kan zich goed verplaatsen in de klant, waardoor hij vertrouwen en openheid in de hand werkt.
- Hij kan de feedback en behoeften van klanten op methodische wijze identificeren en opmerken.
- Hij gaat op een empathische manier met moeilijke problemen om.
- Hij ziet in dat het belangrijk is om specifieke processen te volgen om de behoeften van de klant boven tafel te krijgen.
- Hij probeert doorgaans met gerichte vragen de verborgen mogelijkheden boven tafel te krijgen en doet dit op een respectvolle en rustige manier.
- Hij kan informatie goed rangschikken, soms zelfs met de precisie van een beroepsmilitair.



Persoonlijke aantekeningen

Bij het identificeren van de behoeften, zou Jan:

- Soms wat sneller ter zake kunnen komen.
- Regelmatig om feedback kunnen vragen over wat de klant "allemaal denkt".
- Objectief kunnen blijven.
- Kritiek minder persoonlijk kunnen opvatten.
- Minder tijd kunnen besteden aan administratie en meer tijd aan één-op-één interacties.
- Gecomplieerde of problematische onderwerpen openlijk kunnen bespreken.

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 Jan kunnen helpen om een krachtige en effectieve stijl te ontwikkelen voor het maken van verkoopvoorstellen.

Kwaliteiten van Jan bij het maken van verkoopvoorstellen:

- Hij zal de wensen en behoeften van zijn klant correct en nauwkeurig weergeven.
- Hij gaat zowel realistisch als gematigd te werk bij het in kaart brengen van klantvoorstellen.
- Zijn uitstraling en aanpak zijn informeel.
- Hij maakt gebruik van beproefde technieken bij het indienen van voorstellen.
- Hij streeft naar consistente verkoopvoorstellen.
- Bij het voorstel stelt hij realistische verwachtingen aan zichzelf en anderen.

Bij het maken van verkoopvoorstellen zou Jan:

- Wel de verantwoordelijkheid op zich kunnen nemen, maar zich niet schuldig hoeven voelen als dingen niet volgens plan verlopen.
- Zich met meer autoriteit kunnen presenteren.
- De klant kunnen (blijven) vragen om zijn of haar commitment.
- Kunnen onthouden dat hij en niet de klant de expert is.
- Ter zake kunnen blijven.
- Zich niet door persoonlijke kwesties kunnen laten afleiden.



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 Jan kan benutten om effectief met weerstand om te gaan.

Kwaliteiten van Jan bij het omgaan met koopweerstand:

- Met zijn natuurlijk empathisch vermogen, weet hij de gemoederen tot bedaren te brengen.
- Hij ondervangt de meeste bezwaren door zijn rustige vastberadenheid.
- Hij kan het onderscheid maken tussen echte en onechte bezwaren.
- Hij lost interpersoonlijke problemen op met zijn uitstekende sociaal-communicatieve vaardigheden.
- Hij ziet bijna altijd een goede kant, hoe onbuigzaam een klant ook kan overkomen.
- Hij laat graag zien dat hij de klant van dienst wil zijn.

Bij het omgaan met koopweerstand zou Jan:

- Kunnen onderkennen dat bezwaren soms een teken van interesse en niet van desinteresse zijn.
- Zich kunnen voorbereiden zodat hij de meest voor de hand liggende bezwaren kan pareren.
- Zich bewust kunnen zijn van het verschil tussen wat een echt bezwaar is en wat misschien eerder een verzoek om meer informatie is.
- Open kunnen staan voor meerdere mogelijke oplossingen.
- Soms gewoon de koe bij de horens kunnen vatten!
- "Het verlangen kunnen onderdrukken om het er maar mee eens te zijn en toe te geven!"



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 Jan bij het over de streep trekken van de klant.

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

- Hij controleert eerst grondig of de klant over de streep is voordat hij hem/haar om toezegging vraagt.
- Hij streeft naar win/win-oplossingen zodat conflicten kunnen worden vermeden.
- Hij heeft een verstandige en zakelijke aanpak om de klant binnen te halen.
- Hij vat de belangrijkste onderdelen en de voordelen beknopt en zorgvuldig samen.
- Hij besteedt tijd aan mensgerichte zaken.
- Hij pakt de uitvoering op uiterst praktische wijze aan.

Bij het over de streep trekken van de klant, zou Jan:

- Zwaardere strategieën kunnen toevoegen aan zijn verkooprepertoire om de deal rond te krijgen.
- Minder keuzes en meer richting kunnen geven.
- Minder kunnen leunen op traditionele technieken en meer kunnen openstaan voor nieuwe ideeën.
- Er aan kunnen werken om minder als een star persoon over te komen die volledig door het proces in beslag wordt genomen.
- Voortdurend gespist kunnen zijn op "koopsignalen" en daar dan meteen op reageren.
- Zich kunnen richten op de commerciële resultaten.



Persoonlijke
aantekeningen

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 Jan kan gebruiken om zijn klanten te blijven ondersteunen en informeren.

Kwaliteiten van Jan in relatiebeheer:

- Hij onderhoudt op gedisciplineerde wijze contact met zijn klanten.
- Hij zal altijd zijn beloftes aan de klant nakomen.
- Hij zoekt manieren om regelmatig contact met zijn klanten te onderhouden.
- Hij biedt meer hulp dan er van hem wordt verwacht.
- Hij houdt klanten goed op de hoogte van de veranderende behoeften.
- Hij kan systematische en duidelijke processen toepassen.

In zijn relatiebeheer zou Jan:

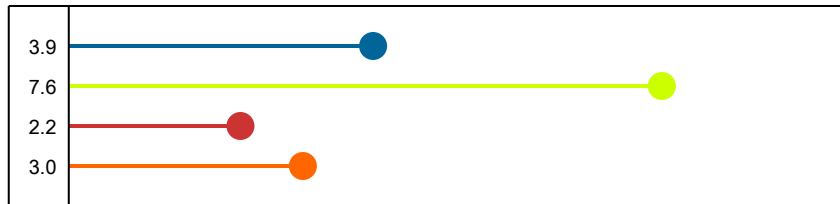
- Doelstellingen en targets opnieuw kunnen definiëren in het licht van zijn ervaring.
- Kunnen accepteren dat niet alles perfect hoeft te zijn.
- Zich niet te veel op zijn gemak moeten voelen in een ondersteunende rol.
- Om een schriftelijke aanbeveling kunnen vragen die ervan getuigt dat een opdracht goed is uitgevoerd.
- Zich niet zo lang druk moeten maken om een zakelijke relatie die fout is gelopen.
- De afspraken en doelstelling voor de opvolging helder voor ogen kunnen houden.



Persoonlijke aantekeningen

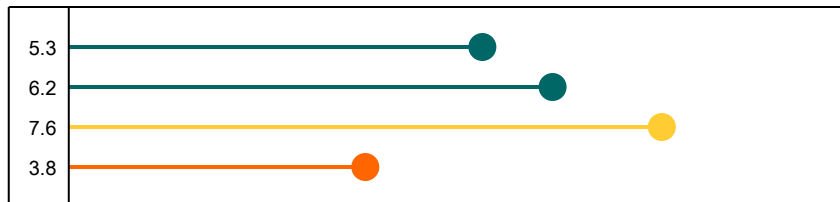
Verkoopvoorkeuren

Voordat de verkoop begint



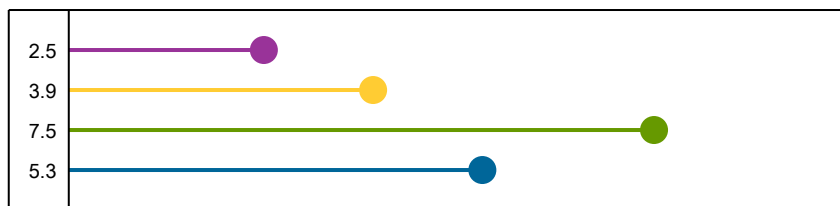
- Onderzoek doen
- Vertrouwen opbouwen
- Heldere doelstellingen
- Afspraken krijgen

Behoeften identificeren



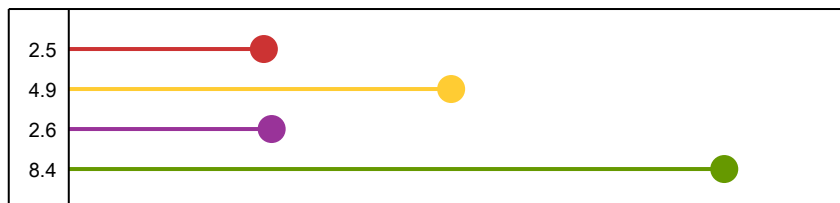
- Luisteren
- Kritische vragen stellen
- Aanmoedigen
- Kansen creëren

Voorstel maken



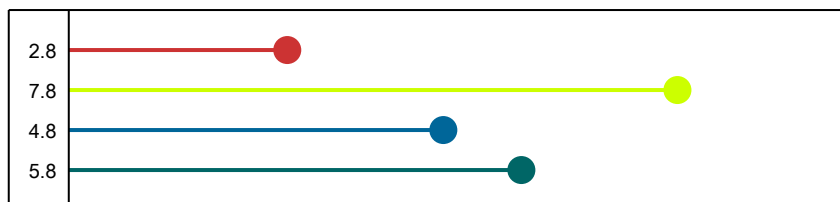
- Gericht en relevant
- Enthousiaste presentatie
- Begrip tonen voor behoeften
- Organisatie en accuratesse

Omggaan met weerstand



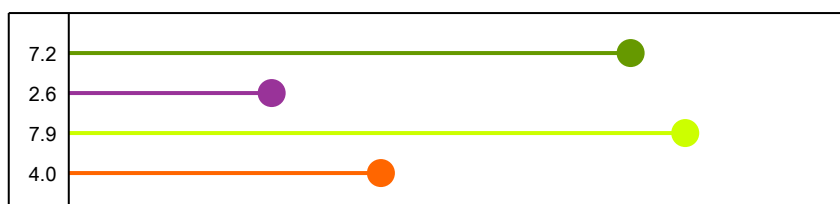
- Bezwaren direct aanpakken
- Overtuigingskracht
- Details toelichten
- Zorgpunten wegnemen

Commitment winnen



- Binnenhalen
- Flexibiliteit
- Risico's minimaliseren
- Voldoen aan klantbehoeften

Relatiemanagement



- Contact onderhouden
- Accountplanning
- Relatiebeheer
- Ontwikkelen van account/klant

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 Jan 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 Jan 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 Jan zich bewust zou moeten zijn bij het bepalen van zijn doelstellingen en richting.

Doelbewust Leven

Jan kan belangrijke details en opmerkelijke gebeurtenissen goed onthouden en registreren. Anderen dienen zich bewust te zijn van deze gave en hun feiten goed op een rijtje te hebben als ze zich met hem inlaten. Hoewel Jan de neiging heeft te veel hooi op zijn vork te nemen, krijgt hij op de een of andere manier wel alles geregeld. Met een meer gedisciplineerde en gestructureerde aanpak zou hij nog doeltreffender kunnen zijn. Hij heeft een aangeboren neiging tot kwalitatieve, zelfs spirituele doelstellingen. Hij zou zich ervan bewust moeten zijn dat hij materiële kwesties wellicht te gemakkelijk van tafel veegt.

Financiële doelstellingen hebben niet altijd zijn hoogste prioriteit, hoewel hij weet dat geld hem de vrijheid kan verschaffen om andere levenswegen te onderzoeken en te bewandelen. Anderen vinden Jan een nogal conservatief persoon die doorgaans beproefde methoden als uitgangspunt gebruikt voor ontwikkelingen. Door zijn bescheiden en teruggetrokken manier van doen, zal zijn potentieel vaak niet uit te verf komen. Alhoewel hij dat misschien niet graag doet, zou hij naaste collega's om hulp en advies moeten vragen, hetgeen zijn potentieel enorm zou vergroten. Hij zal zich wellicht eerder richten op kwalitatieve doelstellingen dan op kwantitatieve, specifieke, tijdsgebonden doelstellingen. Bij het bepalen van zijn doelstellingscriteria, zal Jan doorgaans uitsluitend inbreng vragen van die mensen in wier meningen hij vertrouwen heeft.

Hij gaat op een nonchalante en ontspannen manier om met het bepalen van doelstellingen. Dankzij zijn eindeloze vasthoudendheid om zaken tot een goed einde te brengen, kan hij met name goed overweg met schema's, verplichtingen en voltooiing van werkzaamheden. Hij zou moeten proberen te onthouden dat twee koppen beter zijn dan één. Delegeren kan iets toevoegen aan de oplossing. Jan straalt een verlangen uit om anderen van dienst te zijn en helpt soms andere mensen hun doelstellingen te realiseren, zelfs als dit ten koste gaat van hemzelf en zijn eigen doelstellingen. De doelstellingen van Jan worden meestal ondersteund door sterke persoonlijke waarden en normen.

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 Jan 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 Jan:

Suggestie ter ontwikkeling

De voorkeur geven aan een langzamer en rustiger tempo om zo kwalitatief goede resultaten te boeken.

→ Probeer een tandje sneller te gaan als de situatie daar om vraagt.

Tijd voor zichzelf nodig hebben en tevens tijd met anderen.

→ Zorg ervoor dat er regelmatig gelegenheid is voor beide.

Onbedoeld zijn eigen behoeften ondergeschikt maken aan die van anderen.

→ Plan regelmatig tijd in voor uw eigen behoeften en hobby's.

Het aan zelfvertrouwen kunnen ontbreken om zijn zienswijzen krachtig naar voren te brengen.

→ Weet dat uw mening vaak de juiste is.

Onder druk kunnen komen te staan als de tijd begint te dringen.

→ Neem het heft in handen en stuur het resultaat.

Vasthoudend maar ietwat inflexibel zijn.

→ Concentreer u op acties als antwoord op nieuwe uitdagingen.

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 Jan en geeft aan hoe hij deze kan ontwikkelen en benutten.

In zijn creativiteit, zal Jan:

Mensen van praktisch advies dienen als hij op zijn creatieve wijze met mensgerelateerde problemen omgaat.

Bang kunnen zijn dat zijn nieuwe ideeën worden afgewezen.

Problemen op een gestructureerde en afgewogen manier aanpakken en oplossen.

Proberen om het risico van mislukking terug te dringen.

Ideeën waar anderen van kunnen profiteren met open armen ontvangen.

Diep nadenken over zijn ervaringen uit het verleden en hier lering uit trekken.

Suggestie ter ontwikkeling

→ Wees bereid om advies op dit vlak snel en direct te geven, ook als er niet expliciet om wordt gevraagd.

→ Houd er bij de presentatie van nieuwe concepten rekening mee dat de behoeften en motivatie van anderen mogelijk niet dezelfde zijn als die van u.

→ Probeer het tempo en de frequentie waarmee ideeën naar boven komen wat op te voeren.

→ Experimenteer eens met onvoorspelbaarheid; sommige oplossingen worden pas zichtbaar als u een sprong in het duister waagt.

→ Besteed evenveel aandacht aan zowel taak- als mensgerelateerde kwesties.

→ Deel dit leerproces met anderen.

Persoonlijke aantekeningen

Levenslang leerproces

Continu blijven leren speelt een uiterst belangrijke rol in persoonlijke groei en ontwikkeling. Dit onderdeel reikt diverse ideeën aan die Jan 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 Jan de voorkeur aan geeft wordt ondersteund als hij:

- De voortgang van het project op duidelijke wijze kan meten, zodat hij weet hoe het ervoor staat.
- In zijn eigen tempo een besluit kan vormen zonder onnodige druk.
- Geen veranderingen krijgt opgelegd.
- Een gedetailleerde toelichting heeft gekregen op de redenen en als de verwachte resultaten duidelijk zijn benoemd.
- Op een ontspannen en open manier met anderen kan omgaan.
- Kan lezen over persoonlijke ervaringen ter illustratie van het onderwerp.

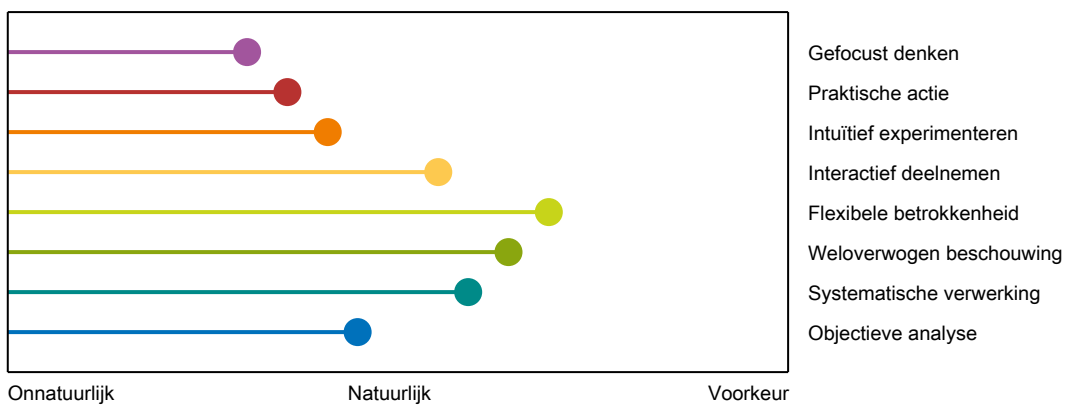
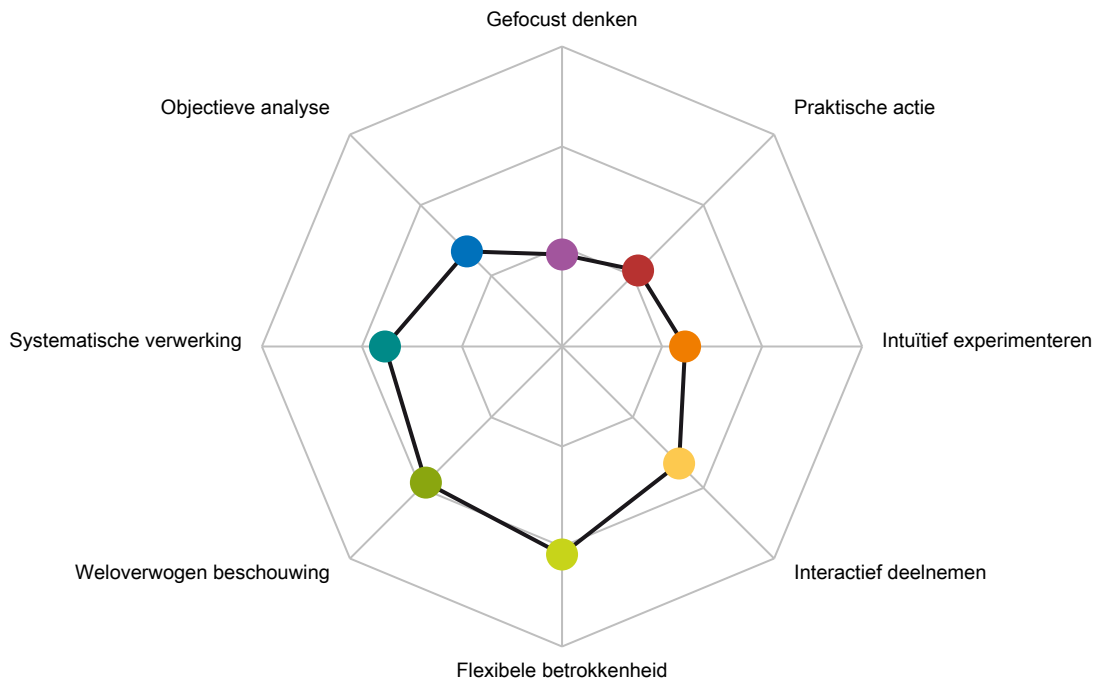
Jan kan zijn grenzen bij zijn leerproces verleggen door:

- Een nieuwe uitdaging gewoon aan te pakken, ook als de omstandigheden niet zo perfect zijn.
 - Spontaan te zijn, zonder angst om de controle over de situatie te verliezen.
 - Zijn kennis en vaardigheden toe te passen op nieuwe problemen waarmee hij nog geen ervaring heeft.
 - Open te blijven staan voor nieuwe of speculatieve ideeën en concepten.
 - De filosofie te onderzoeken van "laten we het NU doen".
 - Verschillende middelen en methoden aan te wenden om zijn begrip te ondersteunen.
-

Persoonlijke aantekeningen

Leerstijlen

dinsdag 13 juni 2017



Vragen voor het interview

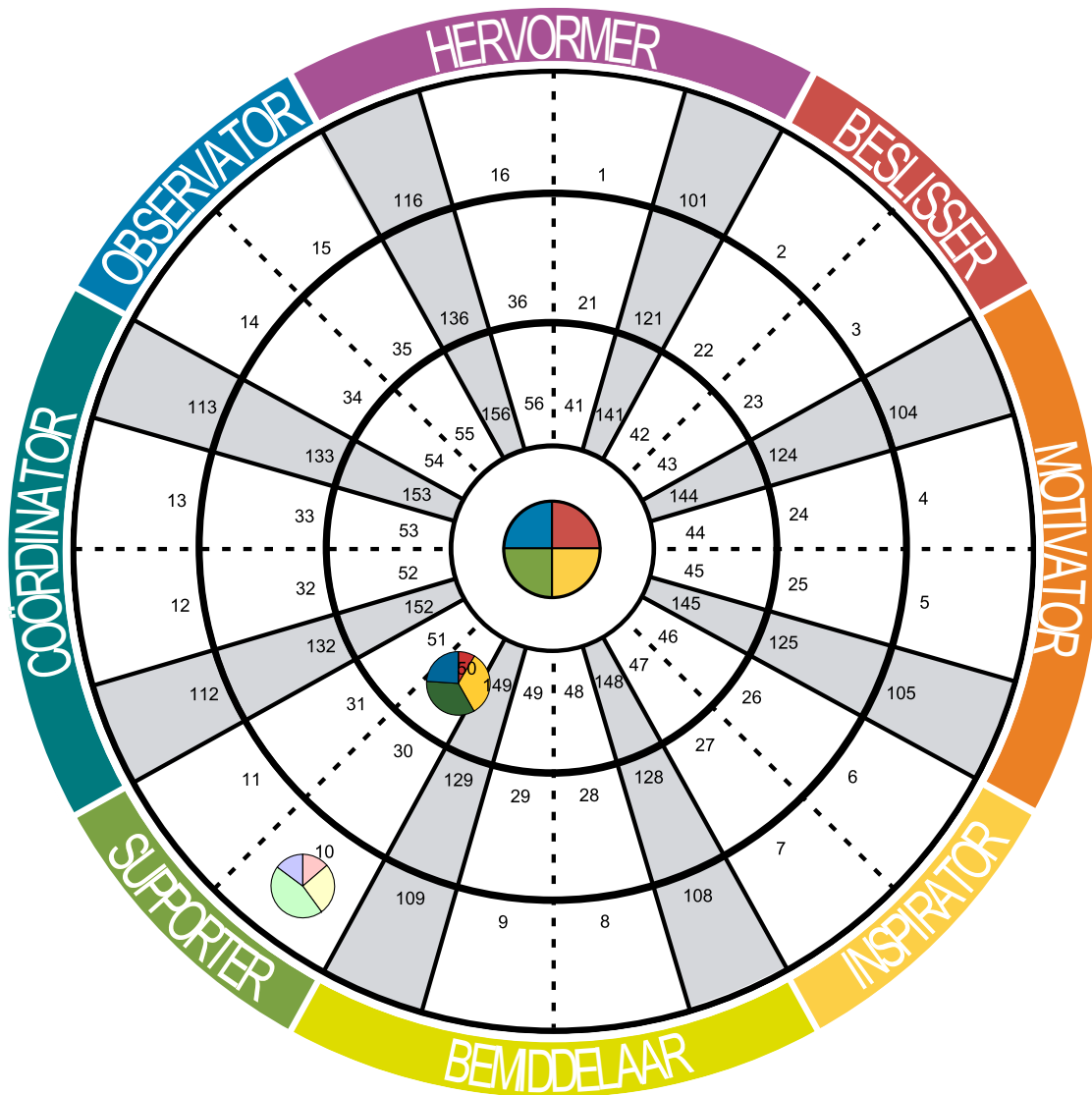
Dit onderdeel geeft verschillende vragen die kunnen worden gebruikt in een interview met JanModaal. De vragen kunnen precies zo worden gesteld zoals ze hier staan, of ze kunnen worden aangepast aan de persoonlijke stijl of behoeften van de interviewer. De vragen komen naar voren door te kijken naar de punten waar Jan 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 Jan vast te stellen.

Vragen voor het interview:

- Hoe legt u uzelf de discipline op om zaken niet voor u uit te schuiven?
 - Hoe maakt u anderen duidelijk dat u gestresst bent?
 - Hoe zou u het onderscheid maken tussen zakelijke en persoonlijke relaties met collega's?
 - Hoe denkt u dat uw carrière er over één jaar uit ziet?
 - Hoeveel waarde hecht u aan dromen?
 - Soms laten we toe dat klussen of taken zich opstapelen. Waarom doen we dat?
 - Kunt u aangeven hoe u vindt dat dit interview verloopt?
 - Hoe zou u reageren op de vraag of u het bedrijfssportteam zou willen aanvoeren?
 - Wat doet u als u wordt gedwongen om snel een beslissing te nemen?
 - Wat doet u om meer betrokken te raken bij wat er gebeurt?
-

Persoonlijke aantekeningen

Het Insightswiel met 72 typen



Bewuste wielpositie

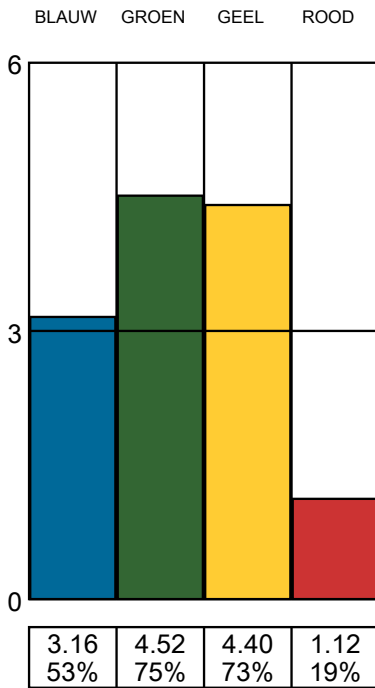
50: Bemiddelende Supporter (Accommoderend)

Minder bewuste wielpositie

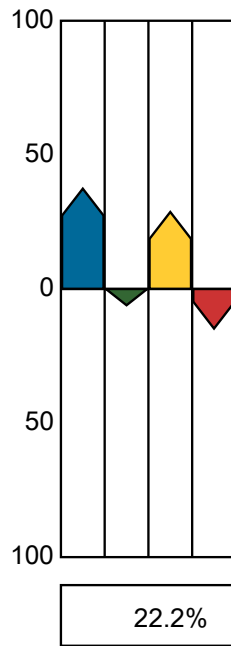
10: Bemiddelende Supporter (Gefocust)

Insights Discovery® Kleurendynamica

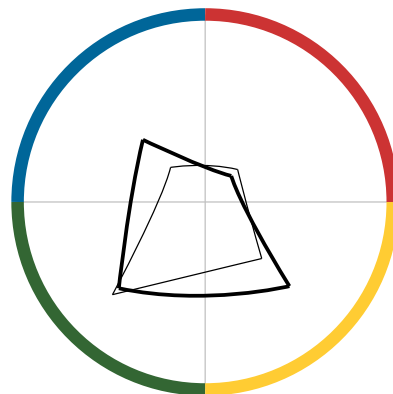
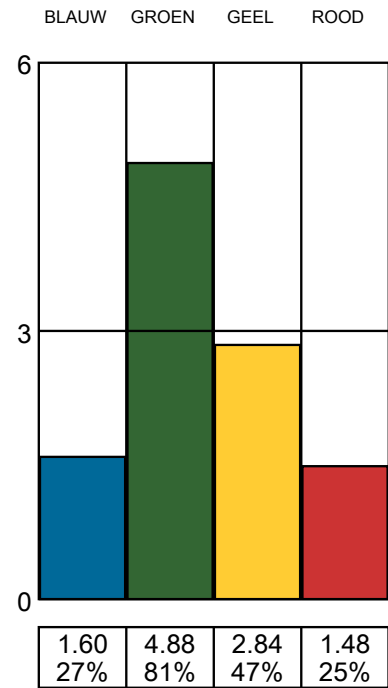
Persona (bewust)



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