



Discovery[®]

Personal Profile

Kovács János

2017. június 13.

Alapriport
Vezetői kiterjesztés
Értékesítői kiterjesztés
Személyes fejlődés kiterjesztés
Interjú kiterjesztés

Személyes adatok :

Kovács János
KovácsJános@sample.insights.com

Telefonszám :

Kitöltés dátuma: 2017. június 13.

Nyomtatás dát 2017. június 13.

Tartalom

Bevezetés	5
Áttekintés	6
Személyes Stílus	6
Kapcsolatteremtés Másokkal	6
Döntéshozatal	7
Kulcs erősségek és Gyengeségek	8
Erősségek	8
Lehetséges Gyengeségek.....	9
Értéke a Csoport Számára	10
Hatékony kommunikáció	11
A Hatékony Kommunikáció Gátjai	12
Lehetséges Fehér Foltok.....	13
Problémás Személyiségek	14
Fejlődési Javaslatok	16
Irányítás.....	17
Az Ideális Környezet Megteremtése.....	17
Kovács Menedzselése	18
Kovács Motiválása	19
Vezetési Stílus.....	20
Értékesítői kiterjesztés	21
Értékesítői stílus áttekintés.....	22
Felkészülés az értékesítésre	23
Igényfelmérés	24
Ajánlattétel.....	25
A vásárlói ellenvetések kezelése	26
Az üzlet sikeres zárása	27

Utókövetés és folyamatkövetés.....	28
Értékesítői preferenciajelzők	29
Személyes fejlődés kiterjesztés	30
Életcélok.....	31
Időgazdálkodás és önszervezés	32
Egyéni kreativitás	33
Egész életen át tartó tanulás	34
Tanulási stílusok.....	35
Interjúkérdések.....	36
Az Insights Discovery® 72 Típus kerék	37
The Insights Discovery® Színdinamika.....	38

Bevezetés

Az Insights Discovery beszámoló János Kovács Insights Preferencia Értékelőre adott válaszai alapján készült 2017. június 13.-án.

A személyiségelméletek eredete egészen az időszámításunk előtti ötödik századig visszavezethető, amikor Hippokratész a különféle emberekre jellemző négy elkülöníthető energiafélét különböztetett meg. Az Insights Rendszer a köré a személyiség modell köré épül, amelyet először Carl Gustav Jung, svájci pszichológus ismertetett. Ezt a modellt 1921-ben kiadott Lélektani Típusok című művében publikálta és az azt követő írásaiban továbbfejlesztette. Jung személyiséggel és preferenciákkal kapcsolatos munkáját azóta a személyiség feltárásának alapműveként fogadták el és mind a mai napig több ezer kutatás tanulmányának tárgya volt.

Jung tipológiáját használva az Insights Discovery beszámoló az önmegismerés és személyiségfejlesztés keretét biztosítja. A kutatások szerint önmagunk alapos, mind a gyengeségek, mind az erősségek terén való megismerése lehetővé teszi az egyén számára a kapcsolatteremtés hatékony stratégiájának kialakítását és segítheti abban, hogy környezete elvárásainak jobban megfeleljen.

Ez a beszámoló sokezer válasz alapján készült, így egyedülálló. Olyan állításokat közöl, melyek az Értékelő válaszok alapján Önt jellemzik. Bármely Önre nem vonatkozó állítást megváltoztathat vagy kitörölhet, azonban előtte egyeztesse a kollégáival vagy barátaival, hogy az adott állítás nem egy Ön előtt eddig fel nem ismert jellemző-e.

Gondolja át a kapott visszajelzést. Tehát, határozza meg önmaga számára a fejlődési irányokat és tegye meg a lépéseket amelyeket szükségesnek tart. A fontos aspektusokat ossza meg barátaival és kollégáival. Kérje ki véleményüket az Önre nézve különösen relevánsnak tűnő területekkel kapcsolatban és alakítson ki egy tevékenységi tervet a személyisége és kontaktusteremtő képességének fejlesztésére.

Áttekintés

Ezek az állítások Kovács munkastílusának szélesebb körű megértését segítik. Ezt a fejezetet használja arra, hogy jobban megértse a tevékenységekhez, kapcsolatokhoz és döntésekhez való viszonyát.

Személyes Stílus

Kovács figyelme szinte sosem lankad, és jóslatai rémisztően pontosak. Mintha valamiféle antennája lenne, amivel képes a többi embernél jóval előbb észlelni a veszélyt. Amikor egy cél vagy ideál, amely iránt elkötelezett, megváltozik, makacssá és merevvé válhat, illetve magától és másoktól sokkal többet követelhet. Számára legmegfelelőbb munka az, amely türelmet, odaadást és alkalmazkodást kíván. Közreműködésének legszerényebb elismeréséért is hálás. Szereti a rendszerességet, a szabályokat, és a csak ritkán előforduló váratlan helyzeteket. Olyan környezetben szeret dolgozni, amelyben biztonságban érezheti magát.

A gyakorlati és gépiesen monoton munka nem elégíti ki, mert abba nem adhatja bele saját személyiségét. Azokban a helyzetekben, amelyek fontosak számára, finoman erőszakos az elképzelései érvényesítésében. Hűséges, támogató, idealista és kreatív. A pszichológia, a tanácsadás és az oktatás iránti érdeklődése megjelenhet a mindennapi munkájában is. Rendszerető ember, az olyan harmonikus környezetet szereti, ahol elismerik az emberek teljesítményét, sikerélményt biztosítva számukra. Ha a munkában súlyos hibát követ el, valószínűleg hosszú ideig büntudata lesz.

Fontos számára, hogy olyan munkát bízzanak rá, ami valóban foglalkoztatja. Csak akkor törekszik tökéletes teljesítményre, ha érzemileg eléggé kötődik a feladathoz. Barátságos és melegszívű lényé alkalmassá teszi mások támogatására. Előfordulhat, hogy alulértékeli magát, jó teljesítményét magától értetődőnek tartja, illetve nem is ítéli igazi teljesítménynek. Az eszményeiről csak közvetett módon beszél, vagy fejezi ki azokat. Az olyan, emberekkel és feladatokkal kapcsolatos munkában a legjobb, ahol az együttműködést a jóakaraton keresztül lehet elérni.

Nehézséget okoz számára, ha a sarkára kell állnia, és nemet kell mondania. Jól tervezi a mindennapjait, a dolgok befejezését illetően nyugodt, mivel teljes mértékben az "itt és most" érdekli. Nem tűri, hogy beskatulyázzák, és fáradhatatlanul fejleszti önismeretét és keresi önmagát. A mindennapi életben Kovács általában nagyon rugalmas, alkalmazkodó és könnyed, és akkor érzi jól magát, ha harmonikusan be tud illeszkedni a közösségbe. Hajlik arra, hogy megszegje a szabályokat, különösen akkor, ha azok ellentétesnek tűnnek a számára értékes elvekkkel.

Bár találékony és ötletgazdag, igen szerény saját képességeivel kapcsolatban. A hagyományok fontosak Kovács számára, ezért nem mulasztja el, hogy észben tartsa és tekintetbe vegye azokat. Kovács bízik a meglátásaiban és emberismeretében, amikor mély kapcsolatba kezd, amelyek segítik abban, hogy az események mélyebb jelentését és célját megértse. Képes a feladatok széles skálájához alkalmazkodni, de szívesebben választja a bejáratottat. Az a belső szüksége, hogy másokat kiszolgáljon, néha megakadályozhatja a lazításban.

Kapcsolatteremtés Másokkal

Kovács kötelességtudó és becsületes, és nem vágyik arra, hogy meggyőzze és befolyásolja a többieket. Mindezen túl idealista, és képes nagymértékben lojális lenni ahhoz, akit és amit értékesnek tart. Szeret jól kijönni az emberekkel, és bár nem ért egyet a vitával, ha úgy érzi, hogy értékrendjét megtámadták, megvédi azt. Érzéseit tettei jobban kifejezhetik, mint szavai, és mindig tisztában van a pillanat diktálta szükségletekkel. Segít másoknak abban, hogy a legjobbat nyújtsák. Megbízhatósága és segítőkészsége, ugyanakkor objektív figyelme jó csapatjátékossá teszik.

A kapcsolatteremtés érdekében képes akár megosztani, akár önmagának megtartani érzéseit. Állandóan arra összpontosít, ami másokban értékes, ezért hajlamos arra, hogy mások hibáit elnézze és megbocsásson. Voltaképpen magának való és független személy, bár ez ritkán tűnik fel másoknak, mivel bensőséges és harmonikus kapcsolatokra törekszik. Mivel együttérző és részvételjes, igénye van arra, hogy mások jó közérzetének megteremtéséhez hozzájáruljon. Kovács bármely szituációban harmóniát és jóakaratot teremt.

Mások összetett személyiségnek láthatják, olyan embernek, akit nehéz megismerni és megérteni. Kovács a tehetségét sokféle munkában kamatoztathatja, de a legnagyobb örömet az olyan munkában leli, amelyik lehetővé teszi számára, hogy kihasználja kreativitását és kapcsolatteremtő képességét. Bár szereti, ha segítségét viszonzozzák, Kovács türelmesebb, és kevesebb ellenszolgáltatást vár, mint a legtöbben. Nem kíván másokat befolyásolni vagy irányítani, hacsak az értékei veszélybe nem kerülnek. Kovács szeretetteljes és érzékeny másokkal szemben, és tiszteli az életet.

Döntéshozatal

Az autokratikus döntéshozatal helyett Kovács általában a demokratikus, sőt, a megegyezésen alapuló döntések híve. Döntéshozóként, a mérsékelt vagy enyhe kockázatvállalásra hajlik. Kovács megpróbálja egységes álláspontra terelni a vitapartnereket, és belátja a különböző álláspontok egyidejű érvényességét. Előfordulhat, hogy félreértik, mivel időnként nem elég határozottan fejezi ki magát. Az élethez való hozzáállása személyes, az eseményeket az életében domináns értékrend és ideálok alapján ítéli meg.

Rugalmas a már meghozott döntések módosításában, ha az esetleges változtatások nincsenek senkinek kárára. A kifejezetten logikai elemzésen alapuló bírálatot elfogadja, a döntéshozatal során azonban általában figyelmen kívül hagyja azt. Kovács jó közvetítő és békítő, mivel egyet tud érteni a különböző álláspontokkal anélkül, hogy bármelyikkel azonosulna. Természeténél fogva visszafogott, introvertált, de ez nem akadályozza meg abban, hogy meggyőződéssel tegyen kritikus és gúnyos megjegyzéseket mások jelenlétében. Rendszerint törődik azzal, hogy a döntéshozatali folyamatnak és az eredményének milyen hatása lesz másokra.

Kovács kellemes, rugalmas és nyitott légkört teremt maga körül, és a vészhelyzetre úgy tekint, mint saját segítőkészségének megnyilvánulási lehetőségére. Képes pozitív, a felek érdekeit tükröző, mindenki számára elfogadható megoldást találni a konfliktusokra. A munka számára azt a folyamatot jelenti, amin keresztül eljut ahhoz, ami nagyon fontos számára, és az értékeit következetesen fenntartja. Rendszerint csak alaposabb mérlegelést követően hoz döntéseket a jövőt illetően. Előfordul, hogy megváltoztatja döntését, ha kiderül, hogy az valakire negatívan hatna.

Személyes jegyzetek

Kulcs erősségek és Gyengeségek

Erősségek

Ez a fejezet Kovács kulcs erősségeit azonosítja, melyeket a cégen belül alkalmaz. Kovács egyéb téren is rendelkezik képességekkel, adottságokkal és készségekkel, az alábbi állítások azonban valószínűleg a legalapvetőbb adottságait jelentik.

Kovács kulcs erősségei:

- Nagyon hatékony ott, ahol egyenletes, jó teljesítményre van szükség.
- Becsületes és jó természetű.
- Érdeklődő, és élénken figyeli az életet.
- Érzékeli a csoport igényeit.
- Szívesen szolgál és segít másokat.
- Jó a rutinfeladatok vállalásában.
- Nem lehet egykönnyen kihozni a sodrából.
- Nyitott és toleráns.
- Törődik mások testi és lelki igényeivel.
- Jó szervezőképesség.

Személyes jegyzetek

Kulcs erősségek és Gyengeségek

Lehetséges Gyengeségek

Jung szerint „a bölcsesség elfogadja, hogy mindennek két oldala van”. Akár úgy is fogalmazhatunk, hogy a gyengeség egyszerűen csak a túlzásba vitt erősség. Kovács Kérdőívre adott válaszai alapján az alábbi területek lehetnek a lehetséges gyengeségei.

Kovács lehetséges gyengeségei:

- Félénksége miatt lehetőségeket szalaszthat el.
- Nem kedveli a kiszámíthatatlan környezetet.
- Késve mutathatja ki gondolatait és érzéseit.
- Hajlamos a múlt kudarcaira koncentrálni, és nem a jelentős sikerekre.
- Egyszerre tanusíthat passzív ellenállást és csökönységét.
- Nehezeére esik pozitívan reagálni az erőszakra.
- A visszautasítás általában személyesen érinti.
- Alaptalanul aggódik - hajlamos a pesszimizmusra.
- Korábban határozatlan volt, de most sem biztos a dolgában!
- Hajlamos arra, hogy könnyebben feladjon dolgokat, ha egyedül érzi magát.

Személyes jegyzetek

Értéke a Csoport Számára

A környezetére minden személy egyedi adottságaival, tulajdonságaival és elvárásaival hat. Egészítse ki az alábbi listát bármely tapasztalattal, képességgel vagy más tulajdonsággal, ami Kovács jellemzője és a lista legfontosabb elemeit tegye a csoport többi tagja számára is hozzáférhetővé.

Kovács a csoport tagjaként:

- Segít a csoportbizalom kialakításában.
- Lényeges meglátásait világosan és megfontoltan fejt ki.
- A nyugtató hatással van másokra és ezáltal segíti a konfliktusok megoldását.
- Cselekvés előtt gondosan felméri a helyzetet.
- Nagyon sok és különböző ötletre gyakorol hatást.
- Kiegyensúlyozott a munkában és a magánéletében.
- A rugalmasság és az őszinteség híve.
- Megértéssel kezeli mások igényeit.
- Gondoskodó csapatjátékos, aki mindig eleget tesz kötelezettségeinek.
- Állhatatos és kitartó.

Személyes jegyzetek

Kommunikáció

Hatékony kommunikáció

A kommunikáció csak akkor lehet hatékony, ha azt a hallgató befogadja és megérti. Minden személlyel szemben más-más kommunikációs stratégia alkalmazható a leghatékonyabban. Ez a fejezet néhány olyan kulcsstratégiát határoz meg, amellyel a Kovács felé irányuló kommunikáció hatékony lesz. Gondolja át a legfontosabb állításokat és tegye hozzáférhetővé azokat a kollégák számára.

Kommunikációs Stratégiák Kovács esetében:

- Visszafogottan, pozitívan közeledjen hozzá.
- Értékelje, hogy képes széles körből gyűjteni információkat.
- Legyen vele őszinte, mérsékelt, becsületes és nyílt.
- Hallgassa meg véleményét.
- Hagyjon elegendő időt, hogy reagálhasson kérdéseire és igényeire.
- Legyen tekintettel a stabilitás iránti igényére.
- Ne felejtse el megkérdezni véleményét az egyéb lehetőségekről.
- Kérdezze meg, hogy érez a munkájával kapcsolatban.
- Beszéljen lassan és őszintén.
- Hagyjon időt neki a dolgok megemésztésére.
- Vegye figyelembe, hogy csendes és visszahúzódozó, és külön kérje ki a véleményét.
- Beszéljen nyugodtan és csendesen, kerülve a hivalkodást és nagyizolást.

Személyes jegyzetek

Kommunikáció

A Hatékony Kommunikáció Gátjai

Egyes stratégiák kevésbé hatékonyak a Kovács felé irányuló kommunikáció során. Egyes elkerülendő dolgokat az alábbiakban sorolunk fel. Ezt az információt felhasználhatjuk a hatékony és kölcsönösen elfogadható kommunikációs stratégiák kialakítására.

Kovács esetében való kommunikációnál:

- Ne várjon el azonnali választ.
- Ne kérdőjelezze meg kitartását vagy őszinte érdeklődését.
- Ne hagyja magát felbosszantani rezzenéstelen arckifejezése miatt.
- Ne érintse meg, ha ez elkerülhető.
- Ne szakítsa félbe vagy bátortalanítsa el, amikor információt akar megosztani Önnel.
- Ne bírálja anélkül, hogy előbb elismerné pozitív közreműködését.
- Ne hasonlítgassa össze kritikus módon más munkatársakkal.
- Ne legyen atyáskodó.
- Ne pellengérezze ki őt mások előtt.
- Ne kritizálja, és ne utasítsa beosztottjait a háta mögött.
- Ne higgye, hogy nem fog a saját feje után menni, csak mert Ön egyértelműen közölt vele valamit.
- Ne terhelje túl, és ne vegye természetesnek lelkiismeretes munkáját.

Személyes jegyzetek

Lehetséges Fehér Foltok

Megítélésünk saját magunkról eltérhet mások rólunk alkotott véleményétől. Saját magunkat a külvilágba a személyiségünkön keresztül vetítjük ki és nem mindig vagyunk tudatában a hatásnak, amit a kevésbé tudatos magatartásunk gyakorol másokra. Ezeket a kevésbé tudatos magatartásokat Fehér foltoknak nevezzük. Emelje ki a fejezet fontos állításait, amelyekkel nincs tisztában és a barátok vagy kollégák visszajelzésein keresztül ellenőrizze valóságtartalmukat.

Kovács lehetséges Fehér Foltjai:

Kovács másokat védve hajlamos az értelmetlenségig logikátlan érvekkel előhozakodni. Tisztában van a diplomatikus viselkedés előnyeivel, előfordul, hogy könnyen egyetért, csak hogy elkerülje az összeütközéseket. Kovács hajlamos a szükségesnél tovább gondolkodni egy feladat elvállalása vagy megkezdése előtt.

Nem mindig fejezi ki a gondolatokkal és tervekkel kapcsolatos negatív érzéseit és véleményét, emiatt mások azt hihetik, egyetért. Nem szívesen kritizál másokat, és a segítségkérésre nehezen mond nemet. Mivel hajlamos a kapcsolatokat túlidealizálni, átsiklik olyan tényeken, amelyek ellentmondanak annak, amit hinni szeretne. Megtanulhatná, hogyan összpontosítson jobban az adott dologra, és a határidők betartására. Mivel a változásokat illetően makacs, feltehetően ellenezni fogja az egyszer már meghozott döntések megváltoztatását.

Nem könnyen fogadja el a munkáját érő kritikát, mivel a bírálatot a kellemetlenséggel társítja. Mivel kapcsolataiban érzékeny, Kovács könnyen manipulálható. Fel kell ismerje, hogy a konfrontáció alkalmanként tisztázhatja a helyzetet. Nyomást gyakorol másokra, hogy az erkölcsi értelemben vett helyes úton járjanak, de hogy mi a helyes út, azt ő dönti el. Mások született segítőknek tartják, aki igényli az elismerést.

Személyes jegyzetek

Problémás Személyiségek

Ez a fejezet azt a személyiségtípust ismerteti, amelyiket Kovács valószínűleg a legnehezebben ért meg és kezel. A leírás Kovács ellenkező Insights Típusán alapul. Ezen jellegzetességek felismerése segíthet a személyes fejlődés és a hatékony kapcsolatteremtő stratégiái kialakításában.

A problémás személy felismerése:

Kovács ellenkező Insights típusa az Irányító, Jung "Extrovertált Gondolkodó" típusa. Az Irányítók energikus, igényes, döntésképes emberek akik rendszerint erős egyéniségek. Előrettekintők, progresszívek és a céljaik eléréséért versenybe szállnak. Kovács önfejűnek és széles érdeklődési körűnek fogja látni őket. A problémamegoldásban logikusak és éles elméjük. Kovács az Irányítót akár hűvösnek, nyersnek és arrogánsnak is láthatja. Az Irányítókat rendszerint önzőnek és részvéttelennak tekintik, illetve igen kritikusnak és kötözködőnek, amennyiben valaki a mércéjüket nem éri el. Az Irányítók hajlamosak a határokat áthágni és a rutinmunka türelmetlenné illetve elégedetlenné teheti őket. Irányítás, felügyelet és részletekkel való foglalkozás alóli mentességet kívánnak. Kovács az Irányítókat agresszívnek és másokat irányítani akarónak láthatja, mivel a céljaik eléréséhez gyakran a személyes erejüket és a megfélemlítést alkalmazzák. Az Irányítók erősen irányítási beállítottságú, "hatalmat megragadó" típusok. Személy szerint gyakran nehezen birkóznak meg azzal, ha a dolgok nem a tervek szerint alakulnak. Kovács az Irányítókat lobbanékonynak tekinti. Nyomás alatt az Irányítók hangossá, merevvé és uralkodóvá válhatnak. Az Irányító típus rendszerint összeszedett, bár némileg rendszertelen vezető akit szívósan törekszik a jövő felé. Kovács az Irányító legnagyobb hibájának talán az arroganciát, türelmetlenséget és a mások érzéseivel szembeni érzéketlenséget tekinti.

Személyes jegyzetek

Problémás Személyiségek

Kommunikáció Kovács Problémás Párjával

Ez a fejezet azért készült Kovács számára, hogy olyan stratégiákat ajánljon, melyek segíthetik az ellentétes típussal való kapcsolatteremtésben.

János Kovács: Hogyan elégítsük ki az Ellentétes Típus igényeit:

- Adjon ellenőrizhető tényeket a kezébe.
- Tartsa a tempóját.
- Összpontosítson az éppen aktuális feladatra.
- Legyen ösztönző és bátorító.
- Tisztelje értékeit és elveit.
- Igazítsa a saját határozottságát az általa igényelt tempóhoz.

János Kovács: Az Ellentétes Típussal szemben NE:

- Ne vitatkozzon vele túl gyakran.
- Ne erőltesse rá véleményét.
- Ne legyen félénk és határozatlan.
- Ne próbálja meg irányítani a társalgást.
- Ne mondja azt, hogy "ez biztos nem fog működni".
- Ne várjon jutalomra és elismerésre.

Személyes jegyzetek

Fejlődési Javaslatok

Az Insights Discovery nem erőltet direkt módszereket a tréning résztvevőire. Mindazonáltal, az alábbiakban teszünk néhány Kovács fejlődését elősegítő javaslatot. Emelje ki a legfontosabbakat, amelyeket eddig nem vett figyelembe. Ezeket beépítheti a egyéni személyiség fejlesztési tervébe.

Kovács jól hasznosíthatja az alábbiakat:

- Ha egyszerűbb megoldásokat talál, hogy képes legyen betartani a határidőket.
- Ha időt szakít arra, hogy a jövőbeni lehetőségekről gondolkodjon.
- Ha feladja kényelmét, és kitűz a komfortzónáját meghaladó célokat is.
- Ha felismeri, hogy egyes feladatok gyors megoldást kívánnak.
- Ha tudatosan elhallgattatja magában a kritikus belső hangot, ami megakadályozza képességei kiteljesedését.
- Ha a saját szükségleteire is tekintettel van, nemcsak másokéra.
- Ha még akkor is megpróbál logikus megoldást keresni, ha valaki feltehetően megbántódik ennek következtében.
- Ha jelenlegi tetteit összekapcsolja a hosszabb távú és átfogóbb tervekkel.
- Ha néhány problémát szemtől szemben kezel.
- Ha nem vállalja túl magát.

Személyes jegyzetek

Irányítás

Az Ideális Környezet Megteremtése

Az emberek általában akkor a leghatékonyabbak, amikor olyan környezetbe kerülnek, amely megfelel a preferenciájuknak és stílusuknak. Kényelmetlen lehet olyan környezetben dolgozni, amelyik nem ilyen. Ezt a fejezetet ötleteket ad ahhoz, hogy hogyan tudjuk Kovács igényeit és a jelenlegi lehetőségeket összehangolni, illetve a lehetséges frusztráció forrásait beazonosítani.

Kovács ideális környezete az, amelyikben:

- A munkaléggkört nem a fennkölt és nagyképű stílus jellemzi.
- Az ötleteket valóban értékelik és komolyan veszik.
- Harmonikus a légkör.
- Csekély a kollégák közötti versengés, ugyanis a versengés Kovács szerint rombolja a csapatszellemet.
- A munkaórák és munkanapok meghatározását rugalmas módon kezelik.
- Kevés a földhözragadt és ismétlődő munka.
- Van mód a munkaidő alatti játékra, és a munkaidőn kívüli társadalmi kötelezésekre.
- A családi és magánjellegű érdeklődés is hangsúlyt kap.
- A döntéshozatal alapját a tények és az információk képezik.
- Folyamatos, tapintatos biztatást kap, hogy keressen új kihívásokat is.

Személyes jegyzetek

Irányítás

Kovács Menedzselése

Ez a fejezet rámutat Kovács menedzselésének egyes legfontosabb stratégiáira. Ezek közül néhányat maga Kovács is teljesíthet, néhányat pedig a kollégáknak vagy a vezetésnek kell biztosítani. Fusson végig a listán, hogy meghatározza a legfontosabb jelenlegi igényeket és használja arra, hogy személyre szabott menedzsment tervet dolgozzon ki.

Kovács számára fontos:

- Hogy bátorítsák arra, hogy a racionális erősségeit és képességeit alkalmazza.
- A segítség az egyeztetett határidők ellenőrzéséhez.
- A lehetőség és biztatás arra, hogy nála magabiztosabb és energikusabb emberekkel találkozzon és ismerkedjen meg.
- Hogy folyamatosan lássa az irányt és a célt.
- Hogy tiszteletben tartsák elmélyülésre és egyedüllétre való igényét.
- A rendszeres visszajelzés és a valódi bátorítás.
- Hogy segítséget kapjon ahhoz, hogy megtanuljon merészebben és kevésbé hagyománytisztelően gondolkodni.
- A saját munkahely, ahol a személyes tárgyainak is akad hely.
- Az, hogy érdemeire odafigyeljenek és elismerjék azokat.
- Az olyan munkahely, ahol egyedül lehet, mégsem érzi magát kirekesztettnek.

Személyes jegyzetek

Irányítás

Kovács Motiválása

Gyakran mondják, senkit sem lehet motiválni - csak olyan környezetet lehet biztosítani, amelyben önmagukat motiválják. Az alábbiakban közlünk néhány javaslatot, amelyek segíthetnek Kovács motiválásában. Egyeztetve vele, a maximális motiváció érdekében a legfontosabbakat építse be a Teljesítményi Menedzsment Rendszerébe és Kulcseredmény Területekbe.

Kovács számára motiváló:

- Ha a változtatás folyamatába bevonják, és az őt érintő változásokról is teljes mértékben informálják.
- Ha kikérik a véleményét.
- Ha éreztetik vele, hogy benne van a csapatban.
- Ha hozzájárulhat mások sikeréhez.
- Az olyan feladatok, melyeket tanácsadói és mentori képességeire alapoznak.
- A jól végzett munka elismerése.
- A részvétel a helyi és tágabb közösségi életben.
- A jól végzett munka.
- Az alkalmankénti elismerő szavak.
- A kulcsszerep egy sikeres csapatban.

Személyes jegyzetek

Vezetési Stílus

A vezetésnek sokféle hatékony módja lehet, melyek legtöbbször mindig más-más szituációban alkalmazható. Ez a fejezet meghatározza Kovács természetes vezetési stílusát, kiemelve erősségeit, illetve a lehetséges hátrányait, amelyeket érdemes tovább gondolni.

Másokat irányítva Kovács hajlamos:

- Korán felfedezni a konfliktust és megelőző lépéseket tenni.
- Túl sokat aggódni az apróságok miatt.
- Arra, hogy nyomás hatására szófukar és makacs legyen.
- Túlságosan megbízni az embereiben.
- Olyannyira belemerülni a saját gondolataiba, hogy bár tisztában van azzal, hogy ez elvonja a figyelmét, mégsem tud rögtön reagálni, ha mások a segítségét kérik.
- Túl komolyan venni az előírás szerinti munkavégzést.
- Összezavarodni a túl sok részlet miatt.
- Bolhát csinálni az elefántból és túl lassan kezelni a kihívásokat.
- Bátorítással és trenírozással vezetni és nem ellenőrzéssel.
- Mások fejlesztésének szándéka közben eltűnni a csoportban.

Személyes jegyzetek

Értékesítői kiterjesztés

Az eredményes értékesítéshez három alapfeltételt kell teljesíteni:

Először is az értékesítőnek tisztában kell lennie saját magával és tudnia kell, hogyan építhet erősségeire, és miben fejlődhetne tovább. Ezen kívül azt is fontos tudnia, milyennek látják őt a különböző ügyfelek.

Másodsorban értenie kell azokat az embereket is - különösképpen az ügyfeleket -, akik különböznek tőle. A legtöbb ügyfél másképpen viselkedik, más elvárásokkal, vágyakkal és motivációkkal rendelkezik, mint az értékesítő. E megkülönböztető jegyek felismerése alapján kell megválasztani a szükséges lépéseket.

Harmadszor, az értékesítőnek meg kell tanulnia magatartásával a vevőhöz alkalmazkodni az eredményes kapcsolatteremtés és a megfelelő hatás elérése érdekében.

Az itt található beszámolót úgy állítottuk össze, hogy az Insights professzionális és haladó értékesítő tréning programjaival együtt alkalmazva, mindhárom követelmény szintjén elősegítse a továbbfejlődést.

Az alant látható ábra az Insights Discovery beszámoló értékesítési folyamatra vonatkozó fejezeteinek felépítését illusztrálja. A beszámoló hasznosításával eredményesebb ügyfélkapcsolatokra, nagyobb önismeretre, valamint több és jobb üzletre tehet szert.



Értékesítői stílus áttekintés

Az alábbi megállapítások Kovács értékesítői stílusának áttekintéséül szolgálnak. E fejezet hozzájárulhat ahhoz, hogy tisztábban lássa, milyen módon viszonyul az ügyfélkapcsolatokhoz.

Értékesítői stílus áttekintés

Kovács örömeire szolgál, ha ügyfelei elismerik erőfeszítéseit, és munkáját nem csupán személyes haszonszerzésnek tekinti. Valószínűleg hosszú időbe telik, amíg szoros kapcsolatot alakít ki ügyfeleivel, és a felszínes barátkozást igyekszik kerülni. Nagy együttérző képességgel rendelkező értékesítőként óvatosnak kell lennie, nehogy túlságosan belebonyolódjék mások érzelmeibe.

Gondoskodik róla, hogy ugyanannyi időt és energiát szentelhessen minden általa felkeresett vevőjelöltnek. Mivel gyakorlottan mozog társaságban, néhány vevő extrovertáltnak vélheti, bár bizonyos mértékben inkább befelé fordulásra hajlik, és a tartós, két ember közötti kapcsolatokat részesíti előnyben. Magatartása ugyan kifelé csendes, de természetes érdeklődés él benne ügyfelei belső igényei iránt. Szívesen osztozik a körülötte lévők törekvéseiben és elvárásaiban, különösen abban az esetben, ha úgy érzi, tanácsai sokat jelentenek a számukra. Szorongató helyzetben érezheti magát, ha nem tisztázott számára, mit várnak el tőle, vagy ha az értékesítési folyamat tényezői hirtelen alapvetően megváltoznak.

Ösztönös vágy él benne arra, hogy mindenki kedvében járjon, amit néhány kollégája úgy értelmezhet, hogy szolgálai módon mozdítja elő mások igényeinek a kielégítését. Általában barátságosan bánik másokkal, de nem rokonszenvezik azokkal, akik a meggyőzés letámadó vagy rámenős formáját választják. Általában jól felismeri, milyen ügyféllel áll szemben, de mindig igyekszik megtalálni a jót mindenkiben. Alapvetően gondoskodni kíván arról, hogy a vevők elérjék saját céljaikat. Gyakran koncentrálna arra, hogy ne irányítsa túlságosan az értékesítés kimenetelét.

Személyes jegyzetek

Felkészülés az értékesítésre

Az értékesítés nem csupán a szigorúan vett üzletkötést jelenti: jóval előbb kezdődik és sokkal tovább tart. Az alábbiakban Kovács találhat néhány alapötletet, amelyet ajánlatos figyelembe vennie a tervezés és a kapcsolatteremtés időszakában.

Kovács kulcs erősségei az értékesítés megkezdése előtt:

- Megnyerő modorának köszönhetően már az első találkozáskor elnyeri a vevők rokonszenvét.
- Jó felkészüléssel igyekszik megalapozni a rendszeres, visszatérő üzlet lehetőségét.
- Nem csak logikával, hanem beleérzőképességgel is igyekszik a vevőjelölteket megérteni.
- Örömet leli az új vevőkkel való megismerkedésben és kapcsolatépítésben.
- Általában alaposan felkészül, de spontán módon is tud reagálni.
- Körültekintően és rendszeresen végzi az ügyfélkör-bővítést.

Az értékesítés megkezdése előtt Kovács a következőket tehetné:

- Jobban ráhagyatkozhatna megérzéseire.
- Felfedezhetné a lehetséges vevőkre vonatkozó tippek megszerzésének kreatív módszereit.
- Felvehetné a telefont!
- Udvariassági gesztusok gyakorlásával hozzájárulhatna a vevő pozitív önértékeléséhez.
- Személyes próbát jelentő elvárásokat támaszthatna saját tevékenységével szemben.
- Nem szabadna elfelejtenie, hogy a visszautasítás a legkritikább esetben szól személyének.



Személyes jegyzetek

Igényfelmérés

Az igényfelmérés célja annak feltárása, valójában mire van a vevőnek szüksége, milyen problémáit kell megoldani. Az alábbiak áttekintéssel és néhány tanáccsal szolgálunk Kovács számára arra nézve, milyen módon állapíthatja meg a vevő igényeit.

Kovács kulcs erősségei az igényfelmérés során:

- A személyükre vonatkozó lényeges információk iránti érdeklődésével erősíti kapcsolatait a vevőkkel.
- Minden alapvető részletre kitér.
- Mivel a vevők a legfontosabbak számára, elnyeri bizalmukat és megteremti velük az összhangot.
- Törekszik arra, hogy helyesen tudja megítélni ügyfelei valódi igényeit.
- Megértő, szívélyes és figyelmes modorával sikeresen hajtja végre a megkereséseket.
- Módszeresen regisztrálja a vevők visszajelzéseit és szükségleteit.

Az igényfelmérés során Kovács a következőket tehetné:

- Hagyja kicsit rá magát az intuitív beállítottságú kliensekre, és csillapítsa a részletek iránti éhségét.
- Őrizze meg tárgyilagosságát.
- "Ne zárja be a boltot" azonnal a vevő valamilyen negatív reakciója miatt.
- Figyeljen erősen, milyen "hívó szavak" keltik fel a vevő érdeklődését, és vesse be őket a megfelelő pillanatban!
- Időnként szakítson a bejáratott módszerekkel.
- Gyakorolhatná a hangos gondolkodást és az azonnali válaszadást.



Személyes jegyzetek

Ajánlattétel

Az igényfelmérés után az ajánlattételnek arra kell rámutatnia, hogyan lehet a jelen helyzetben mutatkozó hiányt megoldani. Az alábbi alapötletek Kovács segítségével lehetnek a hatékony és eredményes ajánlattételi módszer kialakításában.

Kovács kulcs erősségei az ajánlattétel során:

- Pontosan lefedi ügyfele szükségleteit és igényeit.
- Szilárd alapokon nyugvó, tartalmas szöveges ajánlatokkal tud előállni.
- Javaslatait nagy alaposággal terjeszti elő.
- Ritkán fordul elő, hogy modora rossz érzést váltana ki a vevőkből.
- Gondot fordít arra, hogy megtalálja minden probléma gyökerét.
- Az ügyfél elé tett ajánlatot reálisan és mértéktartóan fogalmazza meg.

Az ajánlattétel során Kovács a következőket tehetné:

- Az üzlet színvonalának emelése érdekében nagyobb hajlandóságot mutathatna a kockázatvállalásra.
- Próbálja meg kiolvasni a vevő gondolataiból, milyen eredményt szeretne elérni.
- Öltözzön feltűnően vagy praktikusán, ahogy a helyzet éppen megkívánja.
- Gondolatait és ötleteit hamarabb és nyíltabban közölje.
- Lépjen túl a saját keretein és vázoljon fel egy grandiózus megoldást.
- Mindig gondoljon arra, hogy ő a szakértő, nem pedig a vevő.



Személyes jegyzetek

A vásárlói ellenvetések kezelése

Amennyiben a vásárlóval sikerült megfelelő kapcsolatot teremteni, nem számíthatunk nagyobb ellenállásra. Az alábbiakban mindazonáltal Kovács találhat néhány javaslatot, amelyekre hatékony stratégiát építhet fel az ellenvetések kezelésére.

Kovács kulcs erősségei a vásárlói ellenvetések kezelése terén:

- A logikus és az érzelmi indítékokra egyaránt kitér a vevőnek adott válaszában.
- Jól rendszerezett módon fog hozzá a helyzetek megoldásához.
- Mielőtt válaszolna, figyelmesen meghallgatja, pontosan milyen természetű is a kifogás.
- Józan gondolkodással próbálja elhárítani az akadályokat.
- Jól felépített, mélyreható kérdéseket tesz fel.
- A nem egészen ésszerű kifogásokat is magától értetődő tárgyilagossággal kezeli.



Személyes jegyzetek

A vásárlói ellenvetések kezelése során Kovács a következőket tehetné:

- Tudatosíthatná magában, hogy a véleménykülönbség még nem jelent konfliktust.
- Cáfolja meg a megalapozatlan kijelentéseket.
- Kevésbé érzékenyen reagáljon a keményebb ellenvetésekre.
- Legyen kész a legáltalánosabb ellenvetések megválaszolására.
- Tanulja meg előre felmérni, általában milyen ellenvetések merülhetnek fel, és miként lehetne rájuk megválaszolni.
- Próbáljon nyitottan hozzáállni többféle lehetséges megoldáshoz.

Az üzlet sikeres zárása

A zárás az értékesítés természetes menetét jelentse, semmiképpen sem egy záró vitát! Amikor a vevő bizalmát sikerült elnyerni, és tisztában van vele, mit készül megvenni, s hogy valóban a felkínált dologra van szüksége, akkor érett meg a helyzet arra, hogy javasoljuk az üzlet megkötését. Az alábbiak Kovács zárástechnikájának erős oldalait sorolják fel, majd javaslatokat adnak a további fejlődéshez.

Kovács kulcs erősségei az üzlet sikeres zárása terén:

- A zárás momentumát az értékesítési folyamat logikus és rendszerszerű befejezésének tekinti.
- Ahogy az idő telik, el tudja érní, hogy a vevő erősen elkötelezi magát javaslatai mellett.
- Mindig elvégzi a legutolsó simításokat is a munkán.
- Módszerét jól felépíti.
- Meghatározza az ügyfél elképzeléseinek megvalósításához vezető alapfontosságú szakaszokat.
- Mindenre kiterjedően megbizonyosodik arról, hogy a vevő már állást foglalt javaslata mellett, mielőtt felajánlaná a megállapodást.



Személyes jegyzetek

Az üzlet sikeres zárása érdekében Kovács a következőket tehetné:

- Lássa mindig maga előtt kristálytisztn az ideális megoldást.
- A záró kérdések körét bővítse megerősítő, rávezető kérdésekkel.
- Gyakrabban kérje meg a vevőt az üzletkötésre.
- Tartsa észben, hogy esetleg addig nem mondanak igent az ügyfelek, amíg senki sem kéri őket rá.
- Tartsa szem előtt, hogy az még nem jelent túlzott nyomást, ha megkéri a vevőt, adjon megrendelést.
- Bővíthetné értékesítési technikáját keményebb zárási stratégiákkal.

Utókövetés és folyamatkövetés

Miután az ügyféllel kapcsolatba került és az első értékesítési folyamat lezajlott, az értékesítő feladata az, hogy továbbra is ápolja kapcsolatát a vevővel és a szolgáltatóra álljon. Az alábbiakban néhány ötlet található, amelyeket Kovács alkalmazhat az ügyfél támogatásában, tájékoztatásában és utókövetésében.

Kovács kulcs erősségei az utókövetés és folyamatkövetés során:

- Az ügyfelek problémáival nyugodtan és hatékonyan birkózik meg.
- Következetes és megbízható tanácsadóként tud fellépni.
- Rendszeres és egyszerűen átlátható eljárásokat alkalmaz.
- Gondoskodik a precíz adminisztrációról.
- Hatékony ellenőrző rendszert hoz létre az ügyfelekkel való kapcsolattartás érdekében.
- Teljes mértékben tisztában van azzal, hogy a minőségi szolgáltatás elsőrendű feladat.



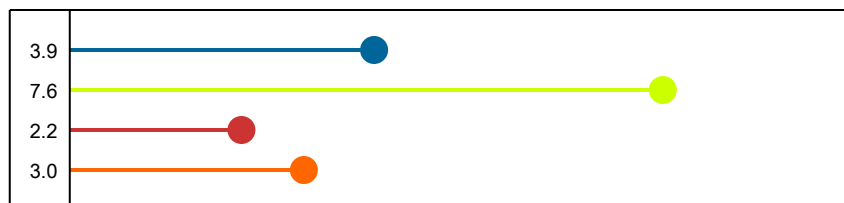
Az utókövetés és folyamatkövetés során Kovács a következőket tehetné:

- Határozottabb fellépéssel kérhetne referencia-ajánlásokat.
- Fordítsa figyelmét jobban a bevétel szempontjából igazán ígéretes ügyfelekre.
- Hasznos önvédelmi fegyver lenne a számára, ha megtanulna kevésbé gyakran "igent" mondani.
- A negatív észrevételekben próbálja inkább meglátni az útmutatást arra nézve, hogy miben lehetne még továbblépni.
- Figyeljen fel arra, hogy hajlamos inkább a szimpatikus vevőkkel foglalkozni, mint a problémásakkal.
- A kapcsolatot tekintse eszköznek a cél elérése érdekében, és nem magának a fő célnak.

Személyes jegyzetek

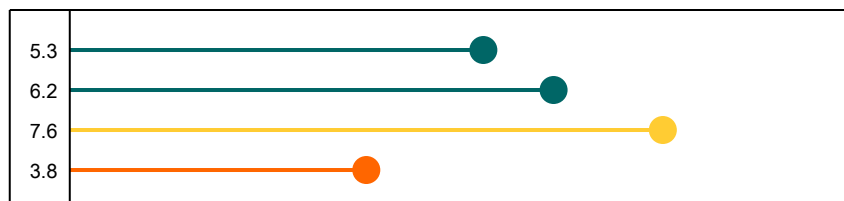
Értékesítői preferenciajelzők

Felkészülés az értékesítésre



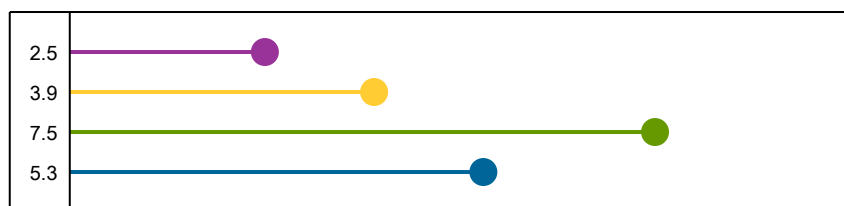
Kutatás
Bizalomépítés
Világos célok
Találkozások kieszközlése

Igényfelmérés



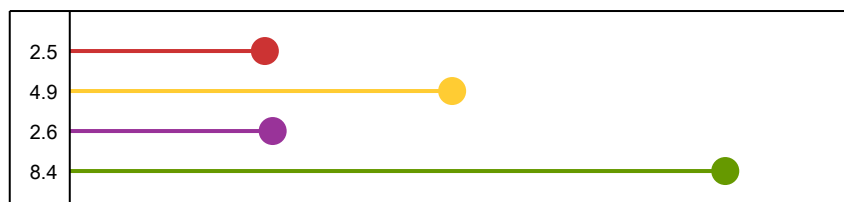
Odafigyelés
Kérdezés
Bátorítás
Lehetőségek teremtése

Ajánlattétel



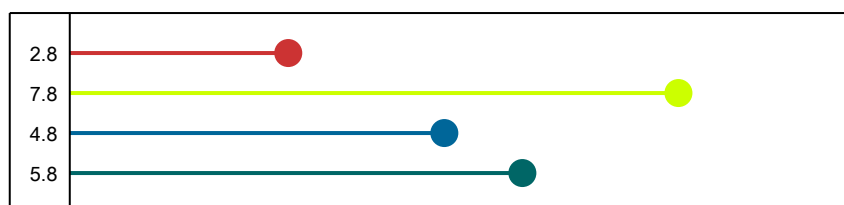
Összpontosított és releváns
Lelkes termékbemutató
Igények megértése
Szervezés és pontosság

A vásárlói ellenvetések kezelése



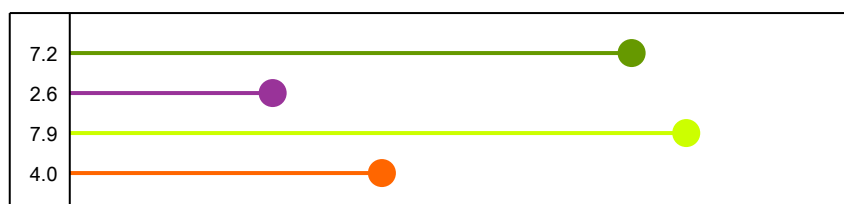
Az ellenvetések határozott kezelése
Meggyőzés
A részletek tisztázása
Az aggodalmak megválaszolása

Az üzlet sikeres zárása



Zárás
Rugalmasság
Kockázatcsökkentés
Az ügyfelek igényeinek kielégítése

Utókövetés és folyamatkövetés



A kapcsolatok ápolása
Ügyfélkapcsolatok tervezése
Kapcsolatfenntartás
Az ügyfélkapcsolat fejlesztése

Személyes fejlődés kiterjesztés

Az élet a maga teljességében élményteli utazás az önfelfedezés és a személyes fejlődés útján.

Ez a fejezet a személyes fejlődés néhány fontos momentumát tekinti át. Az itt található útmutatók segítségével izgalmas változásokat élhetünk meg és nagyobb sikereket érhetünk el.

Erre a fejezetre támaszkodva Kovács meghatározhatja életcélját és feladatait, s úgy szervezheti meg életét és oszthatja be idejét, hogy ezeket el is érje. A javaslatok alapján kiaknázhathja veleszületett kreatív adottságait és mozgósíthatja a személyisége mélyebb rétegeiben megtalálható kreatív lehetőségeket, hogy legyőzhessen minden akadályt.

A fejezet javaslatokkal zárul: segítségükkel Kovács felmérheti, milyen tanulási módszerek kedvezőek a számára, és hogyan erősödhet tovább ezen a téren.

Az itt található gondolatok mélyebb meglátásokhoz vezethetnek és hasznos útmutatóként szolgálhatnak a személyes kiteljesedés felé.

Életcélok

A sikeres élet egyik záloga, hogy tudjuk, mi végre élünk, és legyenek méltó céljaink. Az alábbiakban Kovács találhat néhány olyan állítást, amelyeket nem árt észben tartania, amikor célokat állít maga elé és meghatározza, mit akar elérni életében.

Életcélok

Kovács leginkább az olyan konkrét és kézzelfogható feladatokat kedveli, amelyeknek elvégzésére meghatározott idő áll rendelkezésére. Nehezen boldogulhat a hosszú távú célkitűzésekkel, mivel gyakran elegendő számára az, ami itt és most történik. Esetleg otthonosabban mozog a tényleges tapasztalatok, mint a távlati nagy elképzelések területén.

Nehezen mond nemet; ha gyakrabban tenné, akkor több ideje maradna saját távlati céljainak elérésére. Bár ismétlődő feladatokat is jól tud végezni, valószínű, hogy teljesítménye növekszik, ha céljaiban érvényesül a változatosság és a kiegyensúlyozottság. Kovács céljai elérésére törekedhet úgy is, hogy megőrzi könnyedségét, melegsívűségét és barátságos természetét. Beütemezett eredményeinek eléréséért hatékony és eredményes munkát végez. Az élethez való könnyed hozzáállása esetleg tetten érhető rövid távú terveiben is. Lehet, hogy még nem érzett rá arra, milyen fontos, hogy mindent kihozzon magából.

Kovács szíve a családjáért dobog. A hozzá közelállók mindig személyes törekvéseinek előterében állnak. Erősen kötődik a realitásokhoz, emiatt elutasítja az absztrakt, nem kézzel fogható ötleteket. Céljai döntő elemeinek meghatározásához Kovács általában olyan emberektől kér segítséget, akiknek ad a véleményére. Mivel szívesen ad ugyanannyit, mint amennyit kap, Kovács törekvései azt a vágyát tükrözhetik, hogy mások igényeit úgy elégítse ki, mintha a sajátjai lennének. Úgy érzi, hogy céljainak mindenképpen mérhetőkné és számszerűsíthetőkné kell lenniük. Szüksége lehet jelzésekre és jutalmakra, hogy ne tévedjen más irányba, és megőrizze motivációját.

Személyes jegyzetek

Időgazdálkodás és önszervezés

Benjamin Franklin már 1757-ben ezt tanácsolta: "Ha igazán szereted az életet, ne pocsékolj az időt, mert ebből az anyagból épül föl az élet." Ez a fejezet néhány olyan stratégiát közöl, amelyet Kovács alkalmazhat a hatékonyabb időgazdálkodás és életvitel érdekében. Válassza ki közülük a legfontosabbakat, és naponta alkalmazza őket.

Az idejével való gazdálkodás terén Kovács:

Mély elkötelezettség és lojalitás jellemzi.

Kérésre szinte mindig kész segítséget nyújtani.

A lassú és nyugodt tempó van kedvére.

Előfordulhat, hogy nem mond olyan gyorsan véleményt, ahogyan azt a helyzet megkövetelné.

Segítőképpen áll hozzá mások problémájához.

Hajlamos arra, hogy gondolataival a múltban időzve a jelen pillanatnak éljen.

Fejlődési javaslatok

→ Vizsgálja felül jelenleg betöltött szerepköreit.

→ Gondoljon arra, hogy igen hasznos időnként NEMet mondani!

→ Jobban füleljen a ketyegő órára.

→ Lépjen meg mindenkit, és lépjen fel határozottan még ma!

→ Amikor másoknak segít, mindenképpen úgy tegye, hogy végül saját maguk oldják meg vagy zárják le személyes ügyeiket.

→ Ha időnként pozitív gondolatokkal előretekint, kiegyensúlyozottabb képet alkothat magának.

Személyes jegyzetek

Egyéni kreativitás

Kreativitás alatt azt értjük, hogy ugyanannak a dolognak a láttán az egyik ember egészen más gondolt, mint a másik. Minden ember más erősségekkel rendelkezik a kreativitás terén. Az alábbiakban Kovács néhány kreatív adottságát ismertetjük, valamint azt, hogy miként élhet velük.

Kreatív adottságait illetően, Kovács:

Érzékeny műszerként jelzi az új ötletek megvalósíthatóságát.

Átlátja az ötletek életképességét és részletes javaslatokat dolgoz ki.

Számára a nyugodt légkör tesz jót új ötletek kieszeléséhez.

A folyamatot szerkezetiségében méltányolja.

Időt igényel az információk feldolgozására.

A nyugodt, lassú, de kitartó módszerek híve.

Fejlődési javaslatok

→ Segítsen a többieknek ötleteik kiértékelésében még a kivitelezés előtt.

→ Mutasson rugalmasságot hallgatósága előtt, és lehetőség szerint ismertessen alternatív megoldásokat is.

→ Keressen lehetőségeket a csendes elmélkedésre.

→ Lépjen ki a megszokott keretek közül és gondolkozzon asszociatív módon.

→ Ne felejtse el, hogy némi spontaneitással gyakran időtakarékos megoldásokra jöhetünk rá.

→ Próbáljon meg villámszerű ötletbörzét kezdeményezni másokkal.

Személyes jegyzetek

Egész életen át tartó tanulás

A folyamatos tanulás kulcsszerepet játszik a személyes fejlődésben és kiteljesedésben. Ez a fejezet néhány olyan ötletet ad, amelyeket Kovács a hatékonyabb tanulás érdekében hasznosíthat. Az itt található állítások segítségével vázolja fel magának azt a tanulási stratégiát és környezetet, amely optimálisan szolgálja személyiségének kiteljesedését.

Kovács számára az a tanulási mód kedvező, amikor:

- Rendszeres időközönként tartott ismétlő áttekintések képben tartják.
- Türelmesen és kitartóan közelít a feladathoz.
- Új feladatokra alkalmazhat logikus és következetes struktúrákat.
- Megbeszélések előtt rövid írásos tájékoztatót kap az érintendő kérdésekről.
- Meg tudja érteni, miért is fontos a tanulás, különösen, ha egy vezetője írta elő.
- Megérti, hogyan illeszthető össze értékerendjével a feladat.

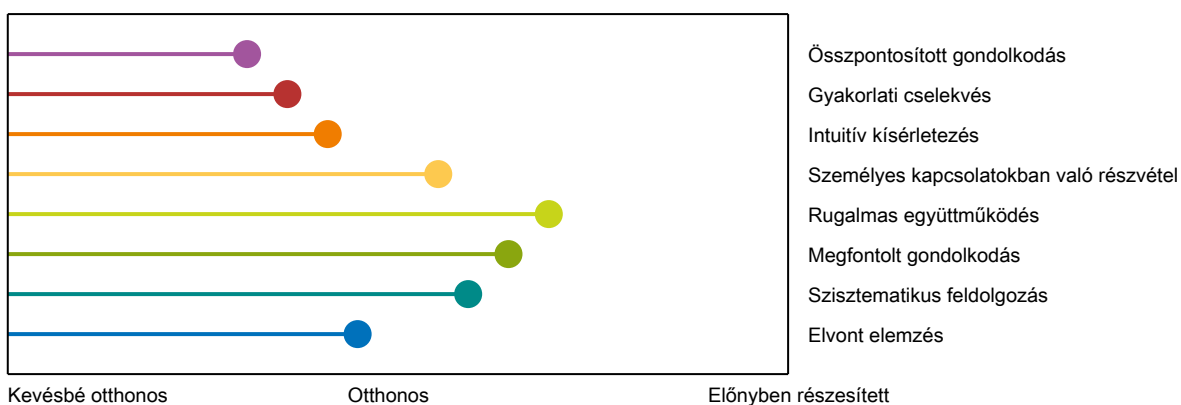
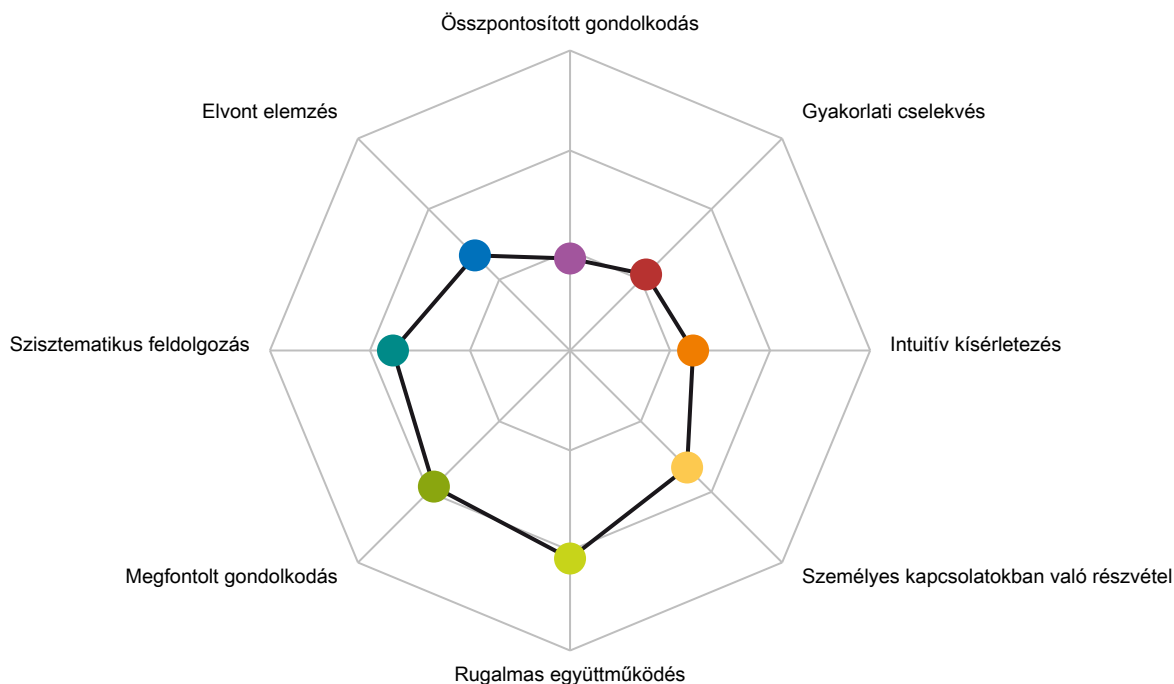
Kovács a tanulásban kibontakoztathatja képességeit, ha:

- Spontán módon cselekszik anélkül, hogy aggódna, amiért elveszítheti a helyzet fölötti uralmát.
- Nagyobb csoportokban aktív részt vállal az eszmecserékben.
- Több spontaneitást mutat, és gyakrabban "lő kapásból a kapura".
- Több könyvbe is belemerül anélkül, hogy gondot okozna számára, ha nem tudja mindegyiket végigolvasni.
- Időt fordít arra, hogy rendszeresen ellenőrizze, hol tart.
- Képességeit eddigi tapasztalatait meghaladó, új problémák terén alkalmazza.

Személyes jegyzetek

Tanulási stílusok

2017. június 13.



Interjúkérdések

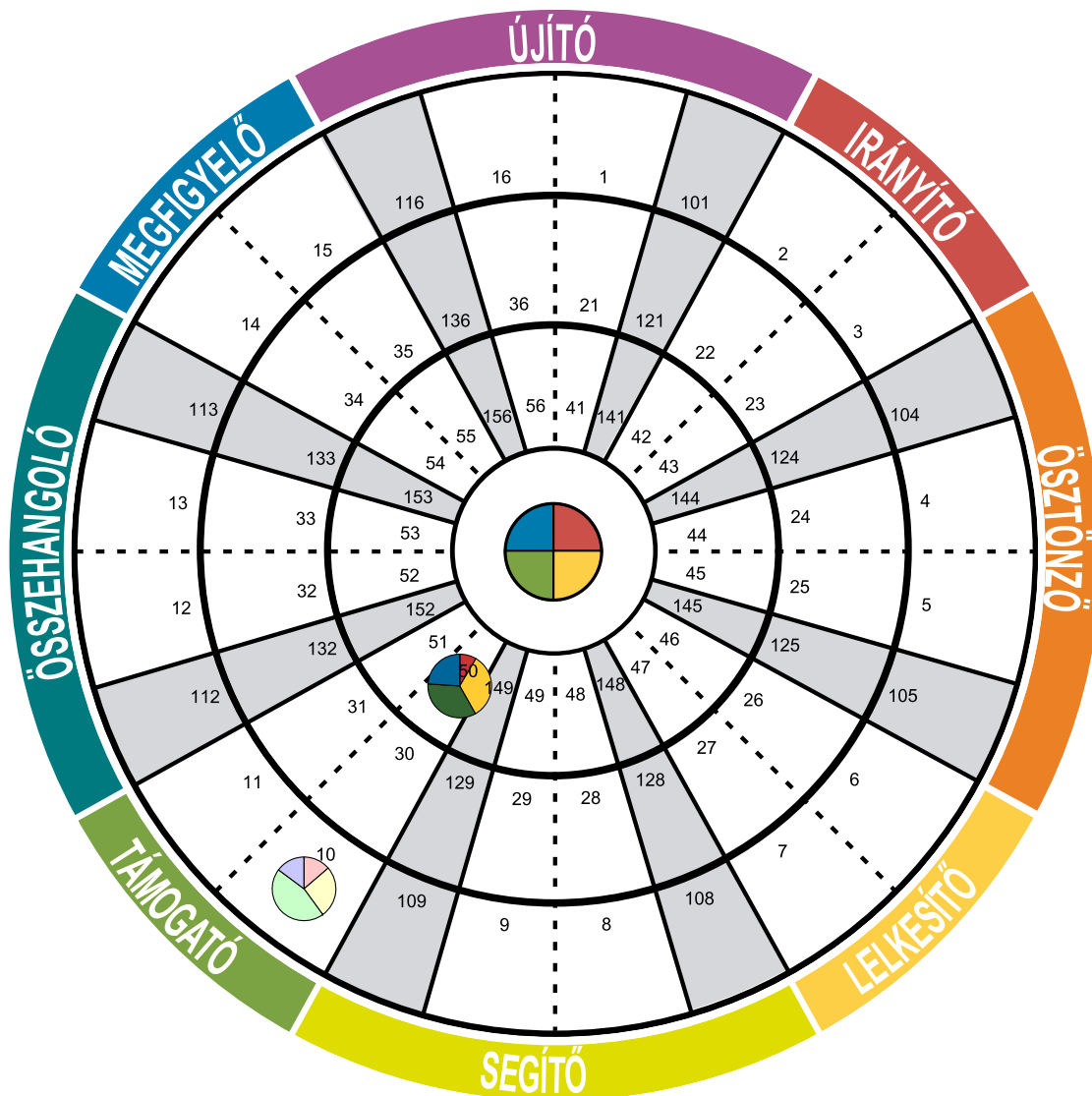
Ez a fejezet János Kovács munkahelyi felvételi beszélgetése során alkalmazható kérdéssort tartalmaz. A kérdéseket akár az itt található formában, akár a kérdező saját stílusához vagy igényeihez alkalmazott módon fel lehet tenni. A kérdések olyan területekre irányulnak, amelyekben Kovács kevésbé otthonosan mozog, azaz ahol kevésbé érezheti magát erősnek. Ezeknek a felvetéseknek némelyike vagy mindegyike felhasználható egyéb, a konkrét munkakörre vonatkozó kérdésekkel együtt. Segítségükkel könnyebben megállapítható, hogy Kovács mennyire van tisztában saját magával és személyes kiteljesedésével.

Interjúkérdések:

- Hogyan győzi meg kollégáit arról, hogy egy helyzetnek egyaránt vannak pozitív és negatív oldalai?
- Mi az, amitől általában idegessé vagy nyugtalanná válik, és miért?
- Milyen módon próbálja elérni, hogy véleményét egy csoportmegbeszélésen figyelembe vegyék?
- Miről tudna lemondani a folyamatban annak érdekében, hogy az ügyfél által kitűzött határidő teljesüljön?
- Olykor áldozatokkal járhat, ha a problémákkal szemben határozottan és nyíltan fellépünk.
- Néha hagyjuk, hogy felhalmozódjanak a teendőink vagy feladataink. Miért van ez így?
- Úgy érzi-e, hogy sokszor a kompromisszum a legjobb megoldás?
- Hogyan képzelel el életpályáját egy év múlva?
- Munkahelyén általában kimutatja-e igazi érzéseit az adott kérdésekkel kapcsolatban? Miért van ez így?
- Hogyan reagálna arra a felkérésre, hogy legyen a vállalat sportcsapatának kapitánya?

Személyes jegyzetek

Az Insights Discovery® 72 Típus kerék



Tudatos kerék helyzet

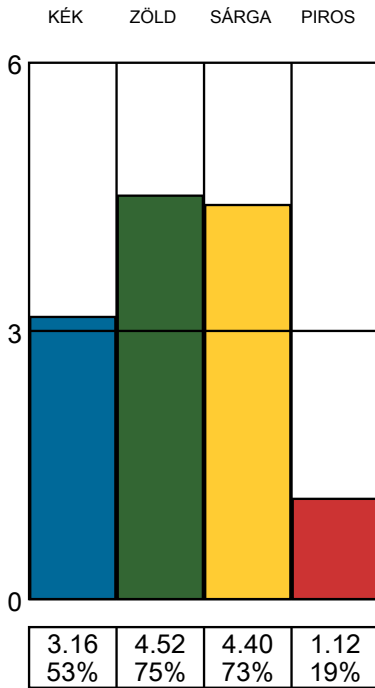
50: Segítő Támogató (Befogadó)

Kevésbé tudatos kerék helyzet

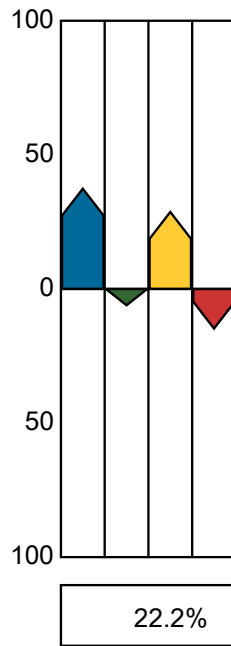
10: Segítő Támogató (Fókuszált)

The Insights Discovery® Színdinamika

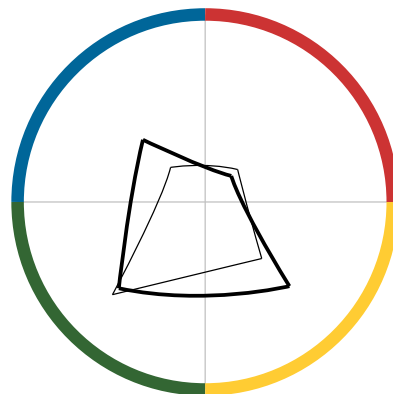
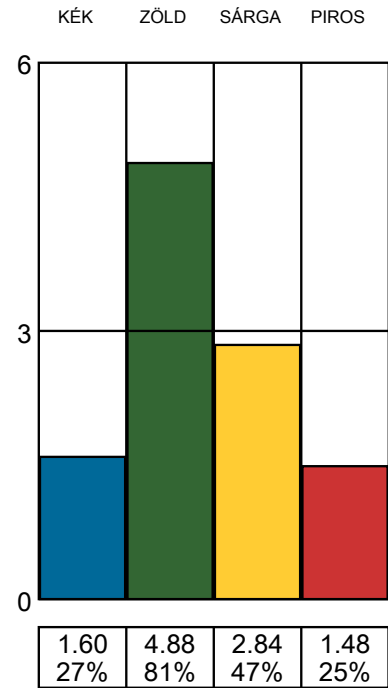
Személyiség (Tudatos)



Preferencia Áramlás



Személyiség (Kevésbé tudatos)



— Tudatos
— Kevésbé tudatos



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
EMAIL: insights@insights.com WEB: www.insights.com