



Discovery[®]

Persoonlijk Profiel

Frank Voorbeeld

dinsdag 7 januari 2020

Basishoofdstuk
Hoofdstuk management
Hoofdstuk effectieve verkoop
Hoofdstuk persoonlijke ontwikkeling
Hoofdstuk interviews

Persoonlijke gegevens :

Frank Voorbeeld
frank@voorbeeld.nl

Telefoon :

Ingevuld op dinsdag 7 januari 2020

Datum afgedrukt dinsdag 7 januari 2020

Referral Code: Voorbeeld

Inhoud

Inleiding	5
Overzicht	6
Persoonlijke Stijl	6
Omgang met anderen	6
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 Frank	19
Hoe kan men Frank 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 Frank Voorbeeld op dinsdag 7 januari 2020 heeft gegeven op de Insights Vragenlijst.

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

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

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

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

Overzicht

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

Persoonlijke Stijl

Frank is grondig, systematisch, hardwerkend en zorgt dat regels en procedures worden nageleefd. Hij is erg goed in het maken van gedetailleerde stappenplannen. Dit kan een goed tegenwicht bieden voor de gedrevenheid die hij niet altijd van nature heeft. Wat hij ook doet, hij zal het betrouwbaar en ordelijk volbrengen. Hij houdt van een zekere orde en netheid en geeft de voorkeur aan een harmonieuze omgeving, waar iedereen waardering krijgt voor zijn/haar eigen bijdrage en waar iedereen een gevoel van persoonlijke voldoening kan ervaren. Hij kan helemaal opgaan in de kleinste details, overigens zonder daarbij de onderliggende taak uit het oog te verliezen.

Hij gaat nauwgezet en voorzichtig met feiten om. Hij moet ervoor zorgen dat hij zijn prestaties onder de aandacht van anderen brengt, want anders kan hij over het hoofd worden gezien. Hij zal zijn persoonlijke gevoelens niet snel laten zien, maar hij ervaart wel degelijk een sterke innerlijke reactie op vele situaties en gebeurtenissen. Hij vindt het meestal moeilijk om met stress en chaos om te gaan. Hij komt rustig, gereserveerd en afstandelijk over, maar van binnen is hij constant bezig met het analyseren van problemen en situaties.

Hij is onder meer uitzonderlijk goed in het efficiënt omgaan met zijn tijd en inzet. Hij kan vaak met succes de productiviteit verbeteren en tijdverspilling bij anderen terugdringen. Hij pakt zijn werk zeer serieus aan en doet dit op een zakelijke en geordende manier, waarbij hij kennis van instructies en gedetailleerde procedures belangrijk vindt. Hij is doorgaans realistisch, nuchter en zakelijk als het om werkaangelegenheden gaat. Hij kan zich gemakkelijk aanpassen aan tal van taken, maar geeft de voorkeur aan wat bekend en vertrouwd is.

Hij is weliswaar gemakkelijk in de omgang, maar vindt het wel prettig om waardering van anderen te krijgen. Frank heeft veel plezier in het aanbrengen van verbeteringen in bestaande methoden en technieken, met als doel om zo (kosten)effectief mogelijk te opereren. Frank bereikt in het algemeen een goed evenwicht tussen zijn zorg om de mensen aan wie hij leiding geeft en het succesvol uitvoeren van een taak. Deze combinatie maakt hem tot een gewaardeerde collega. Hij kan het moeilijk vinden om zijn ideeën net zo duidelijk of net zo beknopt uit te drukken als hij ze ervaart. Ofschoon hij er nooit om zal vragen, heeft hij zeker positieve feedback en een goede beweegreden nodig voor de werkzaamheden die hij doet.

Tradities zijn belangrijk voor Frank en deze worden door hem zorgvuldig in ere gehouden en nageleefd. Zijn bescheiden houding kan hem ervan weerhouden zichzelf op de voorgrond te plaatsen, waardoor hij soms te weinig wordt gewaardeerd. Hij is het meest tevreden met werk dat van praktisch nut is voor anderen en de organisatie. Hij hecht veel waarde aan positieve ervaringen. Hij draagt deze met zich mee en bouwt erop voort. Hij haalt zijn energie uit zichzelf, maar neemt de wereld hoofdzakelijk met zijn zintuigen waar.

Omgang met anderen

Frank wil graag op de achtergrond blijven en is rustig en gereserveerd, vooral in de aanwezigheid van mensen die hij niet kent. Hij vindt het prima om niet meteen actief deel te nemen aan nieuwe teams. Hij doet dit liever rustiger aan, zelfs in situaties die allesbehalve bedreigend zijn. Hij staat wantrouwend tegenover de eventuele bedoelingen of gevoelens die achter een glimlach verborgen gaan. Hij is zeer loyaal ten opzichte van mensen of doelstellingen die respect afdwingen. Zijn respect gaat soms zo ver dat hij sommige mensen of organisaties op een voetstuk plaatst. Hij zal zelden tonen wat er in hem omgaat, maar achter zijn kalme uiterlijk gaat iemand schuil die dingen op een zeer eigen en persoonlijke wijze bekijkt.

Hij geeft de voorkeur aan een ondersteunende functie, die hij loyaal en nauwgezet zal vervullen. Hij kan goed omgaan met mensen in nood en gaat langdurige vriendschappen aan met mensen die volgens hem op een of andere manier minder bevoorrecht zijn. Hij heeft doorgaans een sceptische, kritische houding tegenover informatie die niet zintuiglijk kan worden onderbouwd. Hij zal mensen wantrouwen die nogal slordig omgaan met feiten en details en die verbeeldingskracht boven feiten stellen. Hij kan af en toe overkomen als iemand met te weinig zelfvertrouwen. Dat kan worden verholpen als hij regelmatig bevestiging krijgt van mensen die hij vertrouwt. Hij vindt vlotte en extraverte mensen vaak nogal luidruchtig en oppervlakkig.

Frank is behoedzaam, gereserveerd, rustig en naar binnen gekeerd en vindt het prettig om alleen te werken zonder al te veel controle of begeleiding. Hij is betrouwbaar en toont medeleven, terwijl hij tegelijkertijd objectief naar mensen luistert. Hierdoor levert hij een waardevolle bijdrage aan het team. Hij zal vaak op zoek gaan naar iemand die het voor hem opneemt, maar kan zich ook verzetten tegen autoriteit. Hij zal loyaal zijn aan een organisatie waarin hij zich veilig voelt en vindt het prima om zijn hele leven voor dezelfde werkgever te werken. Hij heeft oprechte feedback van anderen nodig om zijn motivatie en prestaties op peil te houden. Hij heeft soms het gevoel dat hij onder druk wordt gezet, wanneer hij niet goed weet wat er van hem wordt verwacht of wanneer zijn werkzaamheden plotseling veranderen.

Besluitvorming

Frank verzamelt graag informatie om te zien welke oplossingen zich dan vanzelf zullen aandienen. Opgelegde beslissingen van een ander zal hij altijd zelf nog eens extra checken. Hij munt uit in onderhoud en kwaliteitsbeheer. 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 vindt het niet prettig om voor hem onbekende wegen in te slaan totdat hij het probleem volledig begrijpt. Hij streeft ernaar om de feiten opnieuw te bekijken en te verwerken zonder dat hij wordt gedwongen snel een beslissing te nemen. Hij richt zich op de realiteit van de situatie en vertrouwt op zijn zintuiglijke waarneming. Hij onderbouwt zijn beslissingen en handelingen met zorgvuldig vergaard bewijs uit zowel het heden als het verleden.

Hij kan verkeerd worden begrepen, omdat hij de neiging heeft om zich niet krachtig genoeg uit te drukken. Hij heeft de neiging om zijn leven in afzonderlijke componenten in te delen, omdat hij gehecht is aan voorspelbaarheid en graag vooraf weet wat de mogelijkheden zijn. Hij is meestal niet bereid om zich te verbinden aan zeer risicovolle beslissingen. Door zijn rustige optreden lukt het hem vaak instemming te krijgen voor zijn onconventionele oplossingen. Eén van zijn kwaliteiten is het gebruiken van vroegere ervaringen om huidige problemen op te lossen en dingen voor elkaar te krijgen.

Frank is een goede bemiddelaar of onderhandelaar omdat hij het eens kan zijn met iedereen zonder dat hij zelf een vast standpunt inneemt. Hij heeft een persoonlijke benadering van het leven en beoordeelt gebeurtenissen op basis van de persoonlijke waarden en idealen die voor hem bepalend zijn. De beslissingen van Frank zijn meestal consequent, praktisch en haalbaar. Hij neemt meestal pas een beslissing als alle feiten en details voorhanden zijn. Hij is terughoudend in het uiten van zijn gevoelens en kan nogal traag zijn in het nemen van beslissingen, omdat hij eerst alle essentiële informatie wil vergaren, voordat hij tot actie overgaat.

Persoonlijke aantekeningen

Belangrijkste sterke & zwakke punten

Sterke punten

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

Sterkste punten van Frank:

- Zeer effectief, vooral wanneer een constant prestatieniveau wordt verlangd.
- Consequent en betrouwbaar.
- Ruimdenkend en verdraagzaam tegenover anderen.
- Nauwgezet, gewetensvol, ijverig en betrouwbaar.
- Handhaaft regels en procedures.
- Rustig en consciëntieus.
- Analytisch en objectief.
- Een sterk plichtsbesef.
- Standvastig in zijn dagelijkse planning.
- Kan zich gemakkelijk aanpassen in sociale situaties.

Persoonlijke aantekeningen

Belangrijkste sterke & zwakke punten

Mogelijke zwakke punten

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

Mogelijke zwakke punten van Frank:

- Kan er baat bij hebben om meer actiegericht te zijn.
- Vindt het moeilijk om iets snel en zonder voorbereiding te moeten verwoorden.
- Soms niet bereid om zelfs belangrijke ideeën of inzichten onder woorden te brengen.
- Vindt het moeilijk om "nee" te zeggen als relaties onder druk staan.
- Kan vaak niet goed of snel genoeg reageren op kansen die het grotere geheel dienen.
- Is sterk gericht op continuïteit en efficiëntie en dit kan voor anderen soms frustrerend zijn.
- Kan weerstand bieden door tegelijkertijd zowel passief als koppig te zijn.
- Kan zich verliezen in details.
- Kan niet zo goed omgaan met onzekere situaties.
- Kan kansen missen door te veel op zijn hoede te zijn bij mensen die hij niet kent.

Persoonlijke aantekeningen

Waarde voor het team

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

Frank als teamlid:

- Draagt in hoge mate bij aan consistent teamresultaat.
 - Volgt instructies tot in de kleinste details op.
 - Geeft er de voorkeur aan in het hier-en-nu te handelen. Zal zich niet makkelijk door abstracte gedachten laten afleiden.
 - Kan - als het om het team gaat - zich zowel op taken als op menselijke aangelegenheden concentreren.
 - Zal zijn werk vrijwel altijd op tijd afleveren.
 - Staat bekend als een goede bestuurder.
 - Is netjes, ordelijk en verdraagzaam.
 - Zal een project helemaal afmaken.
 - Ondersteunt het team met toewijding.
 - Wordt door de meeste anderen gezien als eerlijk en oprecht.
-

Persoonlijke aantekeningen

Communicatie

Effectieve communicatie

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

Strategieën om te communiceren met Frank:

- Neem de tijd om alle details te bespreken.
- Spreek rustig en kalm, en vermijd bluf en opschepperij.
- Laat hem weten dat hij een unieke bijdrage levert.
- Wees eerlijk, recht-door-zee en openhartig tegen hem en houd een gematigd tempo aan.
- Zorg ervoor dat hij over alle benodigde feiten beschikt, voordat u aandringt op een beslissing.
- Houd rekening met enige weerstand als u veranderingen voorstelt.
- Blijf serieus.
- Gun hem de tijd om zijn gedachten te ordenen.
- Stel hem bijtijds op de hoogte en geef hem de tijd om zich voor te bereiden.
- Leg het wat, hoe en waarom uit en doe dit op een duidelijke en beknopte manier.
- Geef feiten en cijfers.
- Stimuleer hem om flexibiliteit en verandering in overweging te nemen.

Persoonlijke aantekeningen

Communicatie

Barrières voor effectieve communicatie

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

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

- Hem ter plekke confronteren waar anderen bij zijn.
 - Praten over onderwerpen waarvoor geen praktische toepassing is.
 - Zijn deelname ontmoedigen door zijn standpunt met kracht te onderdrukken.
 - De status-quo verstoren of ondermijnen.
 - U toespitsen op zijn zwakheden of hem in het openbaar berispen.
 - Onvoorbereid en ongeorganiseerd zijn.
 - Van de agenda afdwalen.
 - Emotioneel, snel of luidruchtig praten.
 - Zijn loyaliteit of zijn oprechte belangstelling in twijfel trekken.
 - Opdracht geven, instrueren of bevelen.
 - Te opgewonden of emotioneel raken.
 - Te veel tijd besteden aan het praten; hij is meer onder de indruk van uw daden.
-

Persoonlijke aantekeningen

Mogelijke "blinde vlekken"

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

Mogelijke "blinde vlekken" van Frank heeft een praktische en realistische benadering van de wereld, waarin goed en kwaad eenduidig zijn omschreven. Hij streeft ernaar om elk probleem aan de hand van procedures en regels op te lossen. Hij kan het moeilijk vinden om te accepteren wat anderen te zeggen hebben, vooral wanneer dit afwijkt van zijn eigen zekerheden. Hij zou er goed aan doen om te accepteren dat de mensen die hij respecteert, misschien wel willen weten wat er in zijn leven omgaat. Hij zou zich moeten realiseren dat hij de enige is die hierover openheid van zaken kan geven.

Frank heeft soms moeite om problemen van zich af te zetten en het leven weer op te pakken. Omdat hij altijd openstaat voor nieuwe informatie en graag alle ballen in de lucht houdt, komt hij bij sommige mensen nogal besluiteloos over. Hij is een gesloten persoon die liever emotioneel afstand houdt van anderen en fysiek afstand houdt bij het communiceren. Aangezien hij moeite heeft met veranderingen, zal hij niet gauw bereid zijn om terug te komen op een beslissing. Frank geeft de indruk dat hij een voorstander is van "spaarzame inspanningen". Hij moet ervoor zorgen dat dit niet nogal laks overkomt.

De tolerante houding van Frank ten aanzien van alles en iedereen komt op sommige mensen over als gereserveerdheid en desinteresse. Wanneer hij op het werk onder druk komt te staan, zou hij zijn neiging moeten beteugelen om teruggetrokken of opstandig te worden zodat hij toch aan de eisen van het moment tegemoet kan komen. Hij hecht veel waarde aan instellingen met een goede naam en zal doorgaans genieten van een actief lidmaatschap van commissies en organisaties. Hij is er niet altijd zeker van of hij deelneemt om de juiste reden. Hij kan door sommigen worden gezien als een koel en gereserveerd persoon die weinig opheeft met de mensen om hem heen. Hij komt vaak over als iemand die constant streeft naar correctheid, voorspelbaarheid, analyse, logica, routine en systemen. Zijn vermogen om over gemaakte beslissingen alsmat te blijven nadenken en deze opnieuw te overwegen, kan af en toe een gevoel van wroeging opwekken over wat had kunnen zijn. Hij moet alle ervaringen die zijn huidige welzijn vertroebelen leren loslaten.

Persoonlijke aantekeningen

Tegengestelde type

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

Het herkennen van uw tegengestelde type:

Het tegengestelde Insightstype van Frank is de Motivator, het 'Extraverte Intuïtieve' type van Jung.

Voor Motivators kunnen mensen even belangrijk zijn als resultaten. Alhoewel Motivators niet van gedetailleerde werkzaamheden houden, zijn ze hiertoe wel in staat als ze een specifieke doelstelling moeten realiseren. Ze genieten van publieke erkenning en van opdrachten die hen, naar hun mening, in een goed daglicht kunnen plaatsen. Volgens Frank kunnen Motivators echter ook nogal eens een te optimistische inschatting maken van wat zijzelf en anderen kunnen realiseren. Het kan moeilijk zijn om leiding te geven aan Motivators. Het zijn geen geboren beheerders of administrateurs.

Op Frank kan de Motivator een indiscrete en nogal gejaagde indruk maken. Voor Motivators zijn gevarieerde werkzaamheden en een mensgerichte omgeving van groot belang. Wanneer zij geen rekening houden met hun eigen grenzen, kunnen zij echte workaholics worden. Motivators hechten sterk aan materiële welvaart, prestige en sociale status. Zij hebben grote moeite met routine, details en een strakke supervisie. Wanneer iets of iemand hen in de weg staat, kunnen zij daar zeer snel op inspelen en hun toevlucht nemen tot listig gedrag.

Frank heeft vaak het gevoel dat de Motivator een groot ego heeft. Voor Frank is het soms moeilijk te begrijpen waarom de Motivator zo vaak niet-serieus of plagerig lijkt te zijn in plaats van de dingen af te ronden of tijd op zichzelf door te brengen. Wanneer zich een uitdaging aandient die interessanter of spannender is, kunnen Motivators hun interesse in een project verliezen. Zij besteden vaak niet genoeg tijd aan de voorbereiding, omdat zij die niet belangrijk vinden.

Persoonlijke aantekeningen

Tegengestelde type

Communicatie met het tegengestelde type van Frank:

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

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

- Stimuleer hem om zich aan de agenda te houden.
- Wees enthousiast en positief.
- Gebruik krachtige en op het gemoed werkende bijvoeglijke naamwoorden.
- Houd het gesprek levendig.
- Wees alert, levendig en beknopt.
- Wees duidelijk als het gaat om de details van afronding.

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

- Zeggen: "wanneer u maar wilt".
- Hem het gesprek laten beheersen.
- Hem beletten om met andere uitdagingen aan de slag te gaan.
- Bedeesd of onbekwaam overkomen.
- Zijn werkterrein of bewegingsvrijheid beperken.
- Hem vervelen met dagelijkse routine of details.

Persoonlijke aantekeningen

Suggesties voor ontwikkeling

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

Frank kan baat vinden bij of door:

- Zich af te vragen: "wat is het ergste dat er kan gebeuren?" en dan bereid te zijn om dit te accepteren mocht het daadwerkelijk gebeuren.
 - Zijn werk op te delen in kleinere porties en deze dan één voor één af te maken.
 - Zich meer bloot te stellen aan de kans op mislukking.
 - Alle mogelijke moeite te doen om iets nieuws en iets anders aan te pakken.
 - Het onderkennen dat sommige projecten urgenter zijn dan andere.
 - Te oefenen om met onbekenden een gesprek aan te knopen, met name over koetjes en kalfjes.
 - Direct te handelen zonder per se alle gevolgen voor de lange termijn in overweging te nemen.
 - Enige hulp om het nieuwe met open armen te ontvangen en zich te ontdoen van het oude.
 - Sneller openhartiger te zijn over wat hij echt voelt.
 - Zich bij het nemen van beslissingen meer te concentreren op objectieve criteria.
-

Persoonlijke aantekeningen

Management

De ideale omgeving creëren

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

De ideale werkomgeving van Frank ziet er als volgt uit:

- Feiten en informatie vormen de basis voor de besluitvorming.
- Er wordt zorgvuldig de tijd genomen om hem de mogelijkheid te geven zijn mening te uiten.
- Alles verloopt op formele maar ontspannen wijze.
- Er worden duidelijk gedefinieerde verantwoordelijkheden toegewezen.
- Anderen accepteren zijn normen ten aanzien van nauwkeurigheid.
- Ideeën kunnen praktisch worden toegepast.
- Eenheid en samenhang zijn de norm.
- Zijn gevoelens worden naar waarde geschat en iedereen houdt er rekening mee.
- Uitingen van boosheid komen zelden of sporadisch voor.
- Hij draagt voortdurend bij aan organisatieverbeteringen.

Persoonlijke aantekeningen

Management

Leiding geven aan Frank

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

Frank heeft het volgende nodig:

- Opgaven die hem weghalen van de werkplek.
- Concentratie en richting vasthouden.
- Collega's die zijn rustige en beschouwende benadering waarderen.
- Toegang tot referentiebronnen die van belang zijn voor de taak.
- Respect voor zijn persoonlijke ruimte.
- Niet lastig te worden gevallen met bureaucratie.
- Aanmoediging om na te denken over bredere kwesties en zijn verbeeldingskracht meer te gebruiken als de gelegenheid zich hiertoe aandient.
- De erkenning van zelfs kleine successen om zijn zelfvertrouwen te versterken.
- Autonomie en zelfstandigheid binnen een afgesproken kader.
- Dat er op een positieve en opbouwende manier om wordt gegaan met fouten, zonder enige vorm van confrontatie.

Persoonlijke aantekeningen

Management

Hoe kan men Frank motiveren

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

Frank wordt gemotiveerd door:

- Het vaststellen en realiseren van hoge normen.
- Openheid en eerlijkheid.
- Volledige acceptatie van zijn waarden en gevoelens.
- Kwaliteitswerk te kunnen leveren.
- Investerings in goede apparatuur die de kwaliteit van zijn prestaties zal verbeteren.
- Betrokkenheid bij de plaatselijke gemeenschap en contacten met externe groepen.
- Gevraagd te worden naar zijn mening over ondersteunende dienstverlening.
- Gepaste doelstellingen waarvan hij weet dat die haalbaar zijn.
- Een innerlijk verlangen om "het juiste te doen, op de juiste manier".
- Collega's die begrijpen dat als er iets fout gaat hij zichzelf veel meer en veel vaker voor zijn kop zal slaan dan wie dan ook.

Persoonlijke aantekeningen

Managementstijl

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

Bij het leidinggeven aan anderen, kan Frank:

- Taken delegeren, maar hij kan het moeilijk vinden om de teugels los te laten als het om omvangrijke projecten gaat.
- Niet onder de indruk zijn van glatte of onbezonnen argumenten en presentaties.
- Zich niet op zijn gemak voelen temidden van rommel of chaos.
- Te veel dingen achterhouden zodat anderen zich gaan afvragen wat zijn verborgen agenda is.
- Wellicht kortaf en koppig worden als hij onder druk komt te staan.
- Anderen frustreren met zijn verlangen om onopvallend kwaliteitswerk te leveren.
- Processen te veel reguleren.
- Goed projectplannen creëren en controleren.
- Problemen te ingewikkeld maken door te proberen te veel zaken tegelijkertijd op te lossen.
- Genieten van het succes van anderen.

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 Frank. Gebruik dit onderdeel om meer inzicht te krijgen in de manier waarop hij met klanten omgaat.

Overzicht van verkoopstijl

Frank is rustig, terughoudend, standvastig en betrouwbaar. Plichtsbesef overheerst in zijn relaties, evenals op andere vlakken. Datgene wat iemand inbrengt, zal hij hoofdzakelijk beoordelen op (vak)technische deskundigheid. Hij zou moeten proberen om zijn ideeën aan klanten te presenteren op een manier die zowel energiek als praktisch en realistisch is.

Hij bouwt langdurige vriendschappen met zijn klanten op en heeft een ethisch verantwoorde verkoopstijl, zeker wanneer het mensen betreft die echt wat nodig hebben. Frank wordt gezien als een steunpilaar, zowel op het werk als in zijn sociale omgeving. Klanten waarderen zijn talent om "alles op zijn plaats" te houden. Frank wordt gezien als iemand die doorgaans gemakkelijk in de omgang is, maar die wel warm kan lopen voor een uitdaging. Frank is toegewijd aan de ondersteuning van zijn klanten en heeft hierbij weinig supervisie nodig.

Frank biedt op elk niveau ondersteuning en zal altijd de tijd nemen om naar zijn klanten te luisteren en open te staan voor hun behoeften. Hij is een individualistisch en onafhankelijk persoon. Dit zal misschien niet altijd zo duidelijk zijn voor zijn klanten, omdat hij tevens warme en harmonieuze verstandhoudingen nastreeft. Hij bouwt het liefst een hechte relatie op met een kleine klantengroep en houdt van een persoonlijke en ongedwongen werkstijl. Hij heeft meestal tijd nodig om zich op zijn gemak te voelen in de omgang met nieuwe contacten. Klanten vinden hem gevoelig en serieus.

Persoonlijke aantekeningen

Voordat de verkoop begint

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

Kwaliteiten van Frank in de eerste fase van het verkoopproces:

- Hij houdt zich aan reeds beproefde verkooptechnieken.
- Hij zal een presentatie van tevoren goed doornemen, zodat deze er goed en vlot uitkomt.
- Hij bereidt zijn telefonische acquisitie goed voor.
- Voordat hij klanten gaat benaderen, stelt hij zichzelf duidelijke targets.
- Hij geniet ervan om nieuwe klanten te ontmoeten en relaties op te bouwen.
- Hij zal bij zijn aanpak gebruik maken van de nieuwste systemen.

Voordat de verkoop begint, zou Frank:

- Frisse ideeën en vernieuwende alternatieven kunnen onderzoeken.
- Creatieve manieren kunnen onderzoeken om leads te genereren.
- Zich kunnen ontspannen en meer genieten van het acquisitietraject.
- Het initiatief kunnen nemen om contact te leggen met nieuwe klanten.
- Zijn telefonische gesprekstechniek wat sneller en gevarieerder kunnen maken.
- Verkoopdoelstellingen kunnen bepalen die het uiterste van hem vergen.



Persoonlijke aantekeningen

Behoeften identificeren

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

Kwaliteiten van Frank bij het identificeren van de verkoopbehoeften:

- Hij controleert de juistheid van zijn inzichten, om er zeker van te zijn dat hij de wensen van zijn klant juist heeft geïdentificeerd.
- Hij kan informatie goed rangschikken, soms zelfs met de precisie van een beroepsmilitair.
- Hij stelt gestructureerde vragen volgens een vastomlijnd kader.
- Hij kan het beste worden omschreven als "rustig doch effectief".
- Hij voelt zich persoonlijk verantwoordelijk voor het juist definiëren van de standpunten van zijn klanten.
- Hij moedigt klanten aan om zichzelf te zijn, waardoor hijzelf vaak belangrijke details kan ontdekken.

Bij het identificeren van de behoeften, zou Frank:

- Soms wat sneller ter zake kunnen komen.
- Kunnen onthouden dat resultaten belangrijker kunnen zijn dan het proces op zich.
- Kunnen oefenen om hardop te denken en direct te reageren.
- Zich meer bewust kunnen zijn van het grotere geheel.
- Af en toe kunnen afwijken van vaste procedures.
- Kunnen proberen om zich niet uit het veld te laten slaan door een negatieve reactie van de klant.



Persoonlijke aantekeningen

Voorstel maken

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

Kwaliteiten van Frank bij het maken van verkoopvoorstellen:

- Hij dient degelijke voorstellen in die tekstueel goed in elkaar zitten.
- Zijn praktische voorstellen zijn gebaseerd op feitelijke overwegingen.
- Hij zet alle puntjes op de 'i'.
- De manier waarop hij oplossingen aandraagt is gestructureerd en systematisch.
- Hij doet zijn best om bij alles wat hij doet en zegt grote nauwkeurigheid te betrachten.
- Hij gaat zowel realistisch als gematigd te werk bij het in kaart brengen van klantvoorstellen.



Persoonlijke aantekeningen

Bij het maken van verkoopvoorstellen zou Frank:

- Kunnen onthouden dat hij en niet de klant de expert is.
- Blijk kunnen geven van zijn enthousiasme over de oplossing die hij aandraagt.
- De onbelangrijke details terzijde kunnen laten en alleen nadenken over wat de klant precies wil om zich daar vervolgens op af te stemmen.
- Open kunnen blijven staan voor mogelijke kansen, ook al wordt zijn pad versperd door negativiteit.
- Vaker bereid kunnen zijn om risico's te nemen, zodat er zakelijk en commercieel sneller en meer kan worden bereikt.
- Variatie in het tempo kunnen aanbrengen door het proces te versnellen.

Omgaan met weerstand

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

Kwaliteiten van Frank bij het omgaan met koopweerstand:

- Hij onderkent natuurlijke behoeften en gaat daar op gepaste wijze mee om.
- Hij reikt oplossingen op een goed georganiseerde manier aan.
- Dankzij gedegen denkwerk kan hij met overtuigende oplossingen komen om klantweerstand weg te nemen.
- Hij haalt door zorgvuldig te luisteren de werkelijke bezwaren naar boven.
- Hij heeft zijn emotionele reacties goed onder controle.
- Hij hanteert een empathische stijl waarmee hij eventuele onzekerheden bij de klant weet te beperken.

Bij het omgaan met koopweerstand zou Frank:

- Er aan kunnen denken dat dit deel van het proces ook leuk kan zijn.
- Met een glimlach en op luchtige toon een antwoord kunnen geven.
- Ongefundeerde uitlatingen ter discussie kunnen stellen.
- Open kunnen staan voor meerdere mogelijke oplossingen.
- Kunnen onderkennen dat bezwaren soms een teken van interesse en niet van desinteresse zijn.
- Hardop kunnen denken als een potentiële klant daarvoor ontvankelijk is.



Persoonlijke aantekeningen

Commitment winnen

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

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

- Hij kiest het perfecte moment om tot afronding te komen.
- Hij onderhoudt de relatie met zijn klanten wanneer er weinig grip op de zaak is.
- Hij minimaliseert risico's en vergroot zo de kans op een opdracht.
- Hij doet bij de problemen van zijn klant een beroep op zijn gezond verstand.
- Hij vat de belangrijkste onderdelen en de voordelen beknopt en zorgvuldig samen.
- Hij heeft een verstandige en zakelijke aanpak om de klant binnen te halen.



Persoonlijke aantekeningen

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

- Met zelfvertrouwen kunnen praten over geldzaken in plaats van er blijk van te geven dat hij zich daar ongemakkelijk over voelt.
- Zonder omwegen kunnen vragen om de opdracht.
- Voortdurend gespitst kunnen zijn op "koopsignalen" en daar dan meteen op reageren.
- Er aan kunnen denken dat klanten misschien pas "ja" zeggen als het hun wordt gevraagd.
- Wat vaker om de opdracht kunnen vragen.
- Kunnen accepteren dat een misser op de korte termijn de deur misschien kan openen naar succes op de lange termijn.

Relatiemanagement

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

Kwaliteiten van Frank in relatiebeheer:

- Hij rondt altijd elke taak af waaraan hij is begonnen.
- Hij controleert en bewaakt SLA's.
- Zijn wijze van adviseren vertoont samenhang en wekt vertrouwen.
- Hij onderkent dat kwalitatieve dienstverlening hoge prioriteit heeft.
- Hij voelt zich altijd verantwoordelijk voor het welzijn van zijn klanten.
- Hij onthoudt wat de gedenkwaardige dagen zijn voor zijn klant en geeft daar ook blijk van.

In zijn relatiebeheer zou Frank:

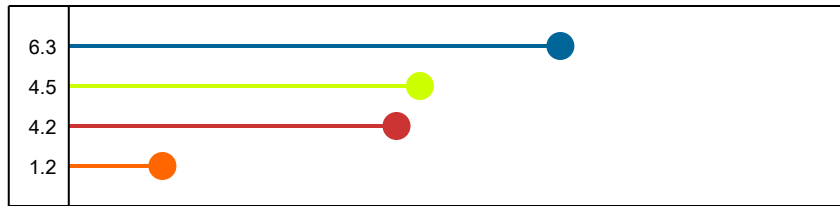
- Zich minder kunnen verlaten op vervolgoopdrachten of opdrachten via netwerkcontacten.
- Er aan kunnen denken dat sommige dingen die perfect zijn gedaan helemaal niet gedaan hadden hoeven worden.
- Nieuwe ideeën en producten zo vaak en snel als maar mogelijk is bij zijn klanten aan kunnen dragen.
- Zichzelf aan een aantal mensen binnen het bedrijf van elke klant kunnen voorstellen.
- De waarde van sociale evenementen kunnen onderkennen bij het funderen van een goede relatie met de klant.
- Meer aandacht kunnen schenken aan de persoonlijke relatie met zijn klanten.



Persoonlijke aantekeningen

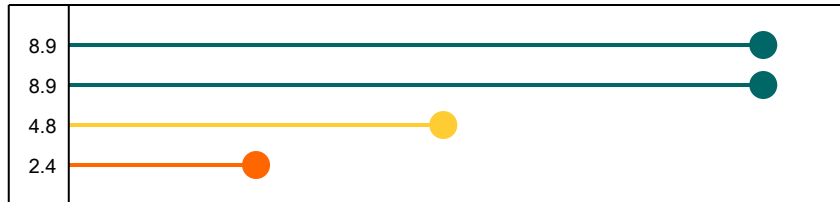
Verkoopvoorkeuren

Voordat de verkoop begint



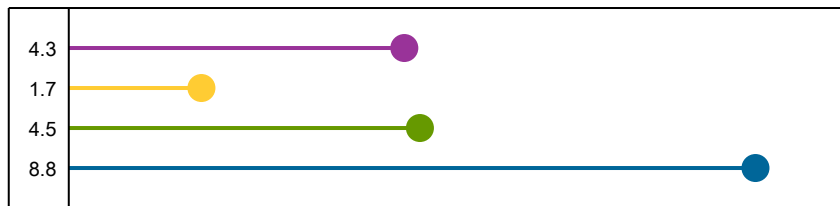
- Onderzoek doen
- Vertrouwen opbouwen
- Heldere doelstellingen
- Afspraken krijgen

Behoeften identificeren



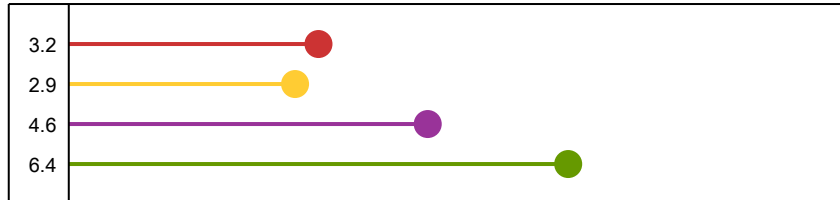
- Luisteren
- Kritische vragen stellen
- Aanmoedigen
- Kansen creëren

Voorstel maken



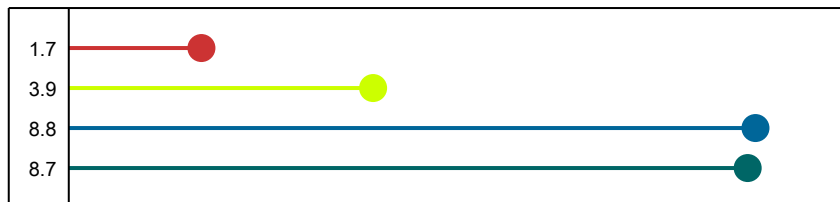
- Gericht en relevant
- Enthousiaste presentatie
- Begrip tonen voor behoeften
- Organisatie en accuratesse

Omggaan met weerstand



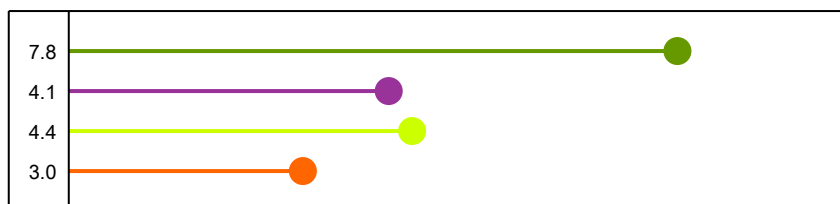
- Bezwaren direct aanpakken
- Overtuigingskracht
- Details toelichten
- Zorgpunten wegnemen

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

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

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

Doelbewust leven

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

Doelbewust Leven

Frank heeft veelal een voorkeur voor taken die specifiek en tastbaar zijn en duidelijke deadlines hebben. Voor hem betekent het realiseren van de doelstelling al voldoende beloning op zich, maar hij zou moeten onthouden dat anderen tussentijds misschien meer erkenning nodig hebben dan hijzelf. Hoewel hij inziet dat het nuttig kan zijn om doelstellingen regelmatig bij te stellen, heeft Frank de neiging om ze strak vast te leggen en zich er kost wat kost aan te houden.

Hoewel hij routinematige werkzaamheden prima kan uitvoeren, zal hij waarschijnlijk nog beter kunnen presteren als zijn doelstellingen worden gekenmerkt door variatie en evenwicht. Hij wil met name anderen graag helpen om hun beste prestaties neer te zetten en dit gaat vaak ten koste van hemzelf. Hij zou moeten onthouden dat je voor zelfopoffering een prijs moet betalen. Bij het bepalen van persoonlijke doelstellingen, kan het zijn dat hij alleen kijkt naar het hier-en-nu, in plaats van naar de toekomst. Om optimaal te kunnen functioneren, ontvangt Frank graag specifieke en gedetailleerde aanwijzingen alvorens aan een taak te beginnen. Hij stelt duidelijkheid omtrent de exacte vereisten zeer op prijs. Hij zal zich wellicht eerder richten op kwalitatieve doelstellingen dan op kwantitatieve, specifieke, tijdsgebonden doelstellingen.

Zijn sterk ontwikkelde gevoel voor traditie kan leiden tot doelstellingen die de status quo opnieuw bevestigen. 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. Frank zou op gezette tijden ruimte moeten vrijmaken om halverwege het traject zaken te corrigeren, in plaats van kost wat kost vast te houden aan het uitgestippelde plan. Hij gaat op een nonchalante en ontspannen manier om met het bepalen van doelstellingen. In zijn doelstellingen legt hij het accent op praktisch onderhoud en ze liggen in het verlengde van de huidige realiteit. Soms mist hij kansen omdat hij die zo oppervlakkig vindt dat ze de moeite van het overwegen niet waard zijn.

Persoonlijke aantekeningen

Time-management en life-management

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

Bij het indelen van zijn tijd, zal Frank:

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.

Zijn favoriete taak wellicht als eerste aanpakken.

→ Bepaal eerst welke taak het belangrijkste en meest urgent is - dan pas welke uw voorkeur geniet.

In de meeste situaties een groot doorzettingsvermogen aan de dag leggen.

→ Wees bereid om sneller een beslissing te nemen.

Van mening zijn dat het doorgaans beter is iets helemaal perfect te doen dan iets alleen maar af te maken.

→ Onthoud dat u achteraf de onbelangrijke details nog kunt bijstellen, of ze zelfs kunt negeren!

Doorgaans confrontaties liever uit de weg gaan.

→ Kijk vooral naar wat er is gebeurd of gedaan, en niet zozeer naar de persoon zelf.

Goed kunnen functioneren in commissies, projectteams en stuurgroepen.

→ Vermijd onnodige vergaderingen en concentreer u op actie en productiviteit.

Persoonlijke aantekeningen

Persoonlijke creativiteit

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

In zijn creativiteit, zal Frank:

Suggestie ter ontwikkeling

- | | | |
|---|---|---|
| Al zijn zintuigen aanwenden om tot nieuwe oplossingen te komen. | → | Experimenteer wat vaker met intuïtie en uw "zesde zintuig". |
| Het beste kunnen functioneren met duidelijke mijlpalen en meetpunten. | → | Vraag om hulp bij het bewaken van de voortgang. |
| Houden van structuur. | → | Waag u eens buiten het vertrouwde kader en denk lateraal. |
| Mensen van praktisch advies dienen als hij op zijn creatieve wijze met mensgerelateerde problemen omgaat. | → | Wees bereid om advies op dit vlak snel en direct te geven, ook als er niet expliciet om wordt gevraagd. |
| Eerst naar de gevolgen kijken alvorens een verandering te implementeren. | → | Voer kleine veranderingen snel in om de vaart erin te houden. |
| Zijn boerenverstand uitstekend kunnen benutten, waardoor de meeste ideeën relevant zullen zijn. | → | Bedenk of sommige ogenschijnlijk irrelevante ideeën wellicht tot grotere inzichten kunnen leiden. |

Persoonlijke aantekeningen

Levenslang leerproces

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

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

- Voor het geven van een presentatie of het vertolken van zijn standpunten genoeg tijd heeft om zich voor te bereiden.
- Het beste kan halen uit zijn geduldige natuur door gestaag door te werken.
- Kan terugvallen op een gereguleerde en methodische aanpak om informatie te vergaren.
- In kleurrijke beelden en bewoordingen mind-maps kan gebruiken.
- Voldoende tijd heeft voor besluitvorming.
- Te rade kan gaan bij specialisten die hun sporen hebben verdiend met beproefde resultaten.

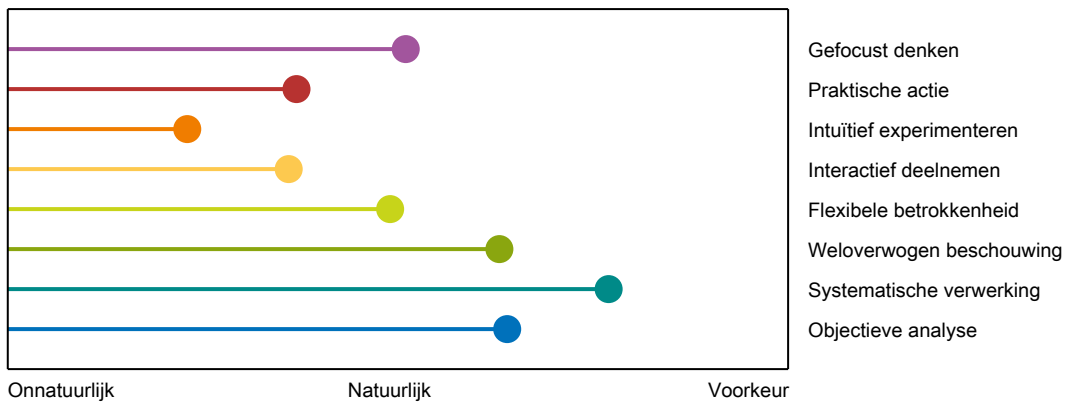
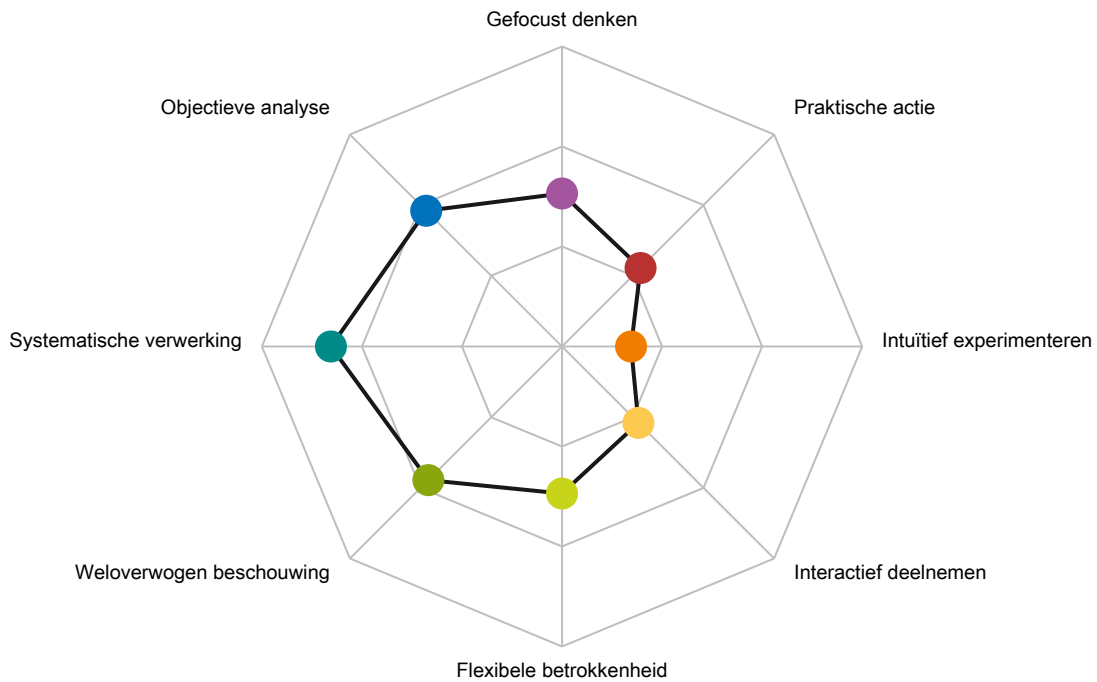
Frank kan zijn grenzen bij zijn leerproces verleggen door:

- Actief deel te nemen bij het bespreken van ideeën in grotere groepen.
 - Ook iets te lezen over hoe je mensen kunt motiveren om hun persoonlijke doelstellingen te bereiken.
 - Iets te veranderen, enkel en alleen omdat het leuk is!
 - Deel te nemen aan rollenspellen en interactieve leerprocessen.
 - Een tandje sneller te gaan en zijn leertraject in eigen hand te houden.
 - Af en toe het diepe in te duiken.
-

Persoonlijke aantekeningen

Leerstijlen

dinsdag 7 januari 2020



Vragen voor het interview

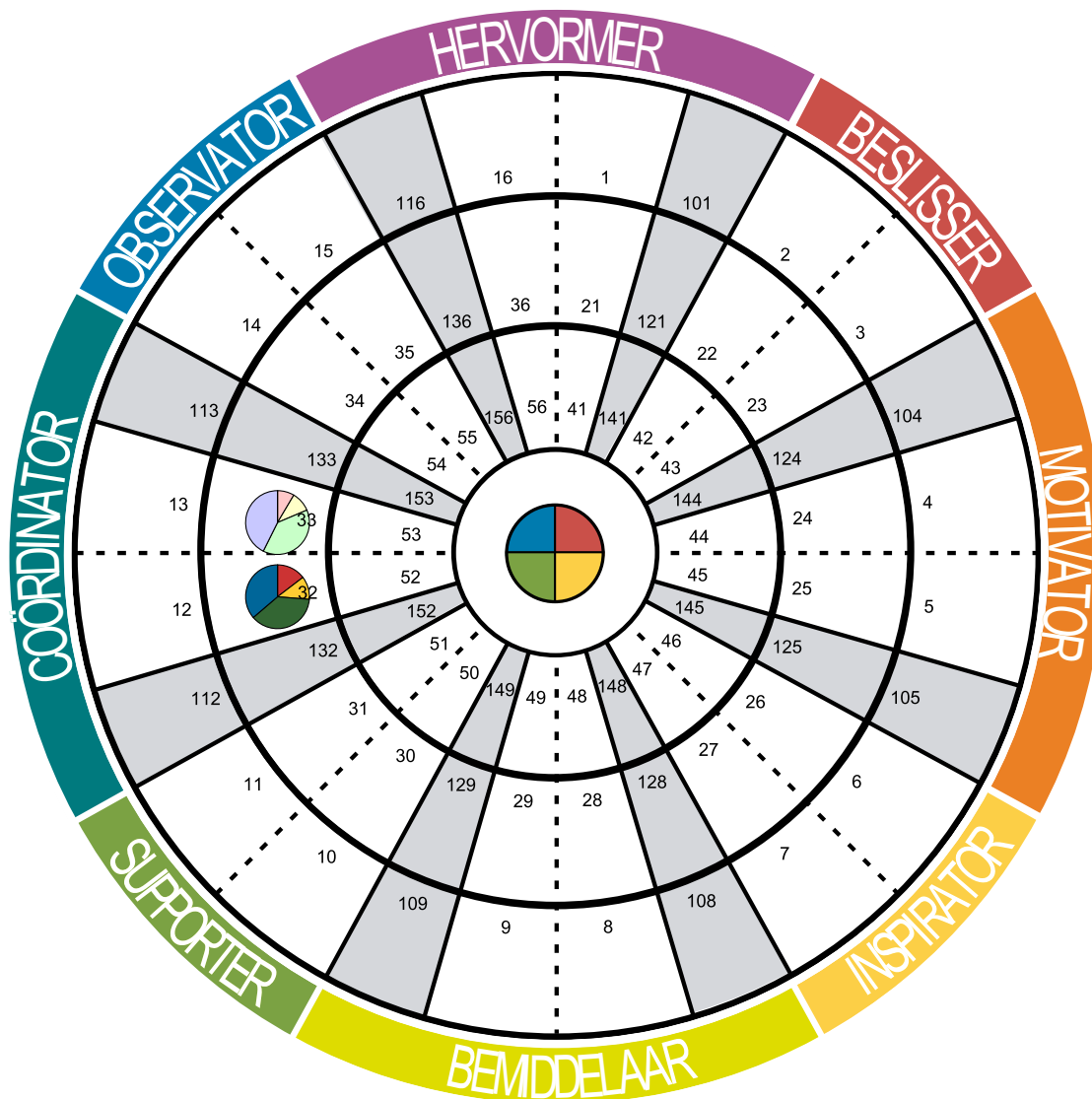
Dit onderdeel geeft verschillende vragen die kunnen worden gebruikt in een interview met Frank Voorbeeld. De vragen kunnen precies zo worden gesteld zoals ze hier staan, of ze kunnen worden aangepast aan de persoonlijke stijl of behoeften van de interviewer. De vragen komen naar voren door te kijken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

Vragen voor het interview:

- Zal u doorgaans tijdens uw werk uw ware gevoelens over een onderwerp tonen? Waarom?
- Hoe genereert u nieuwe ideeën/activiteiten op een strak geregelde dag?
- Onder welke omstandigheden kan het belangrijk zijn om snel te beslissen?
- Hoe stimuleert u een persoonlijk PMA, een positieve mentale attitude of houding?
- Soms laten we toe dat klussen of taken zich opstapelen. Waarom doen we dat?
- Hoe belangrijk vindt u het om erkenning te geven voor inzet en moeite?
- Hoe legt u uzelf de discipline op om zaken niet voor u uit te schuiven?
- Welke lering trekt u uit uw fouten en teleurstellingen?
- Wat is het moment waarop u het veilig acht om risico's te nemen?
- Hoe maakt u anderen duidelijk dat u gestresst bent?

Persoonlijke aantekeningen

Het Insightswiel met 72 typen



Bewuste wielpositie

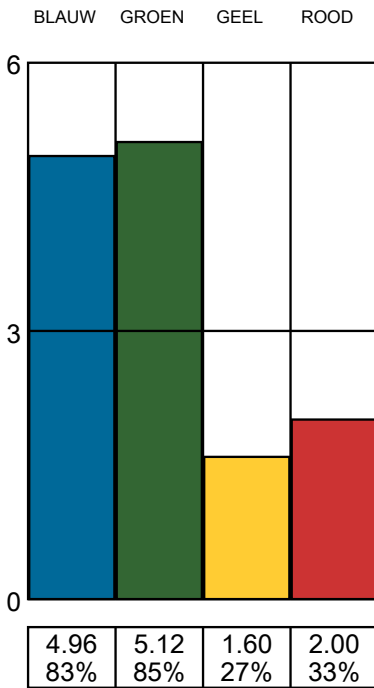
32: Ondersteunende Coördinator (Klassiek)

Minder bewuste wielpositie

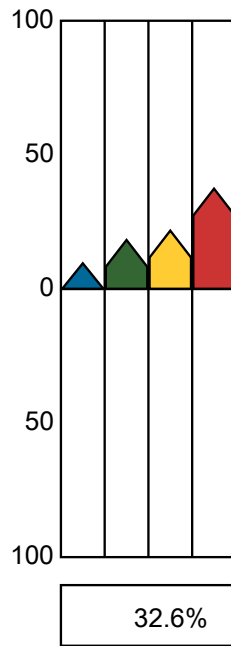
33: Observerende Coördinator (Klassiek)

Insights Discovery® Kleurendynamica

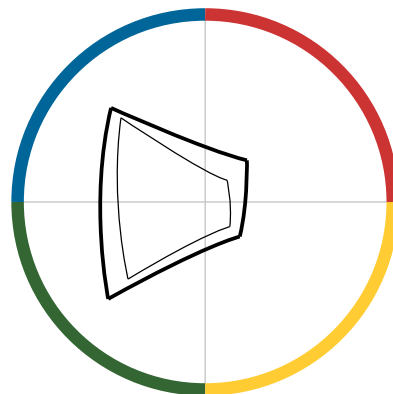
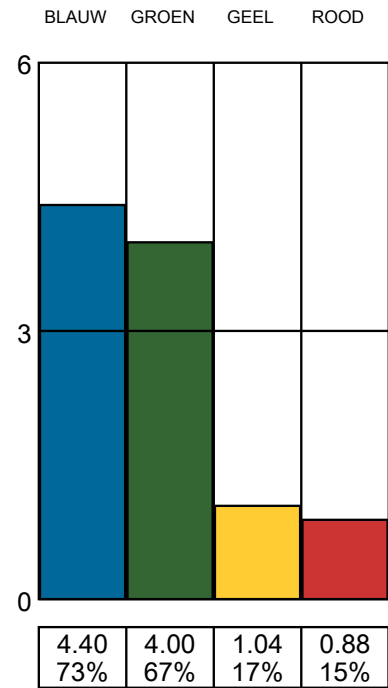
Persona (bewust)



Voorkeursstroom



Persona (minder bewust)



— Bewust
 — Minder bewust



GLOBAL HEADQUARTERS PROFILE: D_PR_RETENTION
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