



Discovery Insights®

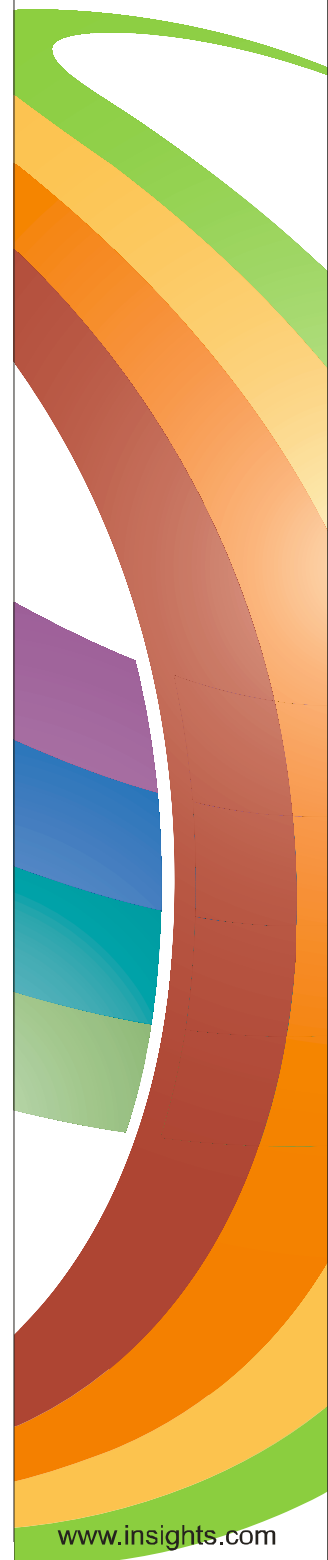
Frank Voorbeeld
14-12-2009

Persoonlijk Profiel

Basishoofdstuk
Hoofdstuk over management
Hoofdstuk over effectieve verkoop
Hoofdstuk over persoonlijke ontwikkeling
Hoofdstuk over interviews



Insights®



Persoonlijke gegevens

Frank Voorbeeld
frank@insightsbenelux.com

Duinlustweg 16
Overveen
Nederland
2051 AA

Datum van invullen: **14-12-2009**

Datum van printen: **14-12-2009**

Insights Learning and Development Ltd.
Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland
Telephone: +44(0)1382 908050
Fax: +44(0)1382 908051
E-mail: insights@insights.com

Inhoud

Inleiding	5
Overzicht	6
Persoonlijke Stijl	6
Omgang met anderen	7
Besluitvorming	7
Belangrijkste sterke & zwakke punten	9
Sterke punten	9
Mogelijke zwakke punten	10
Waarde voor het team	11
Communicatie	12
Effectieve communicatie	12
Barrières voor effectieve communicatie	13
Mogelijke "blinde vlekken"	14
Tegengestelde type	15
Communicatie met het tegengestelde type van Frank:	16
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
Vorstel 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	38
Insights kleurendynamica	39
Jungiaanse voorkeuren	40

Inleiding

Dit Insights Discovery Profiel is gebaseerd op de antwoorden die Frank Voorbeeld op 9-11-2009 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 wordt gestimuleerd door uitdagingen en gaat deze op een vaak vindingrijke manier aan. Frank doet enthousiast en teamgericht mee aan allerlei activiteiten en kan meerdere dingen tegelijk doen. Wanneer hij verantwoordelijk is voor de controle op gedetailleerde werkzaamheden van anderen, kan hij dit als oninteressant, stressvol en uitputtend ervaren. Frank is geïnteresseerd in zowel mogelijkheden die niet zo voor de hand liggen als in het mogelijke effect ervan op anderen. Hij is goed in het "aanvoelen" van mensen en situaties en zal zelden iemands motivatie of intentie verkeerd inschatten. Desondanks kan hij zich gekwetst voelen wanneer een relatie fout loopt.

Hij ziet altijd graag de mogelijkheden en kansen in voor de toekomst, vooral als het om de mogelijkheden in mensen gaat. Hij zal iedere kans aangrijpen om nieuwe relaties op te bouwen of om bij andere mensen te zijn. Frank weet door zijn oprechte interesse in andere mensen op effectieve wijze ervoor te zorgen dat iedereen betrokken is. Frank herkent snel de mogelijkheden van nieuwe ideeën en projecten en kan deze bijzonder goed initiëren evenals mensen ertoe overhalen hem daarbij te ondersteunen. Werk dat puur praktisch is, of werk waarbij hij gedurende lange tijd alleen moet zijn, kan hem prikkelbaar maken.

Hij organiseert tal van sociale activiteiten en deze zijn de moeite waard om bij te wonen, vooral als het om speciale gelegenheden gaat. Hij probeert het goede van elke situatie in te zien. Hij kan goed improviseren en zal zich veel moeite getroosten om het anderen naar de zin te maken. Als hij zich gangbare methoden van organisatie- en time-management eigen maakt, zal hij zijn natuurlijke neiging om het werk zo lang mogelijk uit te stellen kunnen overwinnen. Hij is een fantasierijke en creatieve visionair, die voor de meeste mensen een bron van inspiratie is.

Frank straalt hartelijkheid en enthousiasme uit. Hij heeft een optimistische kijk op het leven in het algemeen en de mogelijkheden van ieder mens in het bijzonder. Nieuwe en ongebruikelijke zaken hebben veelal zijn interesse. Hij is goed in het tot uitdrukking brengen van zijn gevoelens. Zijn levendige verbeeldingskracht zet hem er voortdurend toe aan zijn ideeën werkelijkheid te laten worden. Frank kan meerdere projecten tegelijkertijd aan en erg genieten van de sociale aspecten van het werk. Het is zeer goed mogelijk dat zijn leven bestaat uit een reeks van opgestarte, maar niet afgeronde projecten.

Frank is sociaal vaardig, stabiel en onvermoeibaar in zijn pogingen om bij te dragen aan een harmonieuze sfeer en een algemeen welbevinden; de perfecte relatie is voor hem een ideaal waarnaar hij blijvend zal streven. Frank geeft blijk van een enorme loyaliteit ten opzichte van zijn medewerkers. Hij houdt van mensen, is zich doorgaans bewust van de positieve eigenschappen van anderen en kan deze ook zeer waarderen. Hij voelt zich aangetrokken tot

het gezelschap van andere mensen, is zeer bekwaam in het begrijpen van hun behoeften en motivatie en komt meestal vriendelijk, tactvol en meelevend over. Hij richt zich met name op het onmiddellijke resultaat, hetgeen met zich meebrengt dat hij weinig moet hebben van gedetailleerde procedures en routinematige processen.

Omgang met anderen

Frank is spontaan en weet het voor anderen leuker te maken, omdat hij oprecht en onbevangen kan genieten van het moment. Zijn belangrijkste doelstelling is om bij mensen met wie hij omgaat een gevoel van geluk en harmonie teweeg te brengen en te behouden. Hij zoekt naar perfectie in een relatie. Dit heeft soms tot gevolg dat hij een vage onrust voelt over hoe het er in werkelijkheid voorstaat. Hij zal vol enthousiasme mensen helpen het beste uit zichzelf te halen en hij is heel goed in het leggen van veel contacten. Zijn vermogen om het beste uit mensen te halen is één van zijn meest indrukwekkende kwaliteiten.

Hij geniet wanneer hij mensen ontmoet die net zo denken als hij, zodat hij uitgebreid over zijn ervaringen kan vertellen. Hij vindt het prettig om actief bezig te zijn en werkt graag samen met gelijkgestemde mensen. Het is belangrijk voor hem om persoonlijk contact te hebben met de mensen van zijn werk. Door zijn extraverte aard schat hij bepaalde zaken soms verkeerd in. Hij stemt zaken liever mondeling af dan dat hij die op papier zet.

Frank heeft een aanstekelijke levenslust en doet veel moeite om het gezelschap van andere mensen op te zoeken wanneer dat maar mogelijk is. Hij creëert bij voorkeur een drukke en spannende wereld om zich heen. Hij kan heel goed communiceren en gebruikt zijn verbale kwaliteiten veelvuldig en op een effectieve manier. Zijn aangeboren behoefte om het anderen naar de zin te maken, maakt dat hij soms overdreven begaan lijkt met de behoeften van anderen. Hij geeft de voorkeur aan procedures die met algemene instemming tot stand zijn gekomen boven schriftelijke instructies of van hogerhand opgelegde systemen.

Besluitvorming

Frank prefereert een harmonieuze uitkomst en hij zal er veel voor overhebben om relaties goed te houden. Hij heeft het vermogen om te zien wat er op dit moment nodig is en om er vervolgens naar te handelen. Voor het nemen van beslissingen kan het helpen als hij probeert om zich meer te concentreren op de feiten en niet alleen op de mensen. Hij zal niet toestaan dat systemen en procedures een belemmering vormen voor wat volgens hem de juiste weg is. Hij onderkent opvattingen die zijn gebaseerd op logische analyse, maar negeert deze meestal bij het nemen van zijn eigen beslissingen.

Wanneer een situatie vraagt om een harde aanpak kan hij de nodige actie ondernemen, maar hij zal zelden tot het uiterste gaan om zijn gram te halen of lof te krijgen. Hij kan onbewust het proces manipuleren om zijn zin te krijgen. Door zijn neiging om afwijzing en conflict persoonlijk op te vatten, merkt hij de meningen van belangrijke collega's soms niet bijtijds op. Wanneer iedereen aan een project zou kunnen deelnemen, zal hij ervoor zorgen dat ze dat ook doen. Door zijn persoonlijkheid die is gebaseerd op intuïtie en gevoel, kan het voor hem moeilijk zijn om zich te beperken tot één project en zal hij het liefst zo veel mogelijk dingen

tegelijk doen.

Hij heeft het vermogen om te doen alsof hij naar andermans standpunten luistert, maar hij hoeft deze niet per definitie te horen of de bedoeling hebben er iets mee te doen. Anderen kunnen zijn beslissingen in bepaalde omstandigheden onrealistisch vinden. Hij is er soms zo op gericht om het anderen naar de zin te maken dat hij beloftes doet die hij niet kan waarmaken. Hij is bereid beslissingen te nemen waarin de hele groep zich kan vinden. Frank heeft de neiging om hardop te denken, waardoor anderen zijn denkproces goed kunnen volgen.











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:

-  Hoffelijk, charmant, groot inlevingsvermogen en attent.
-  Neemt het initiatief tot nieuwe activiteiten.
-  Inschikkelijk en zal hulp bieden waar dat nodig is.
-  Zal zoeken naar het goede in mensen en gebeurtenissen.
-  Zoekt en geniet van afwisseling.
-  Is sociaal vaardig.
-  Welbespraakt en actief in communicatie.
-  Verbeeldingskracht en kansen vormen de basis van zijn creativiteit.
-  Welbespraakt en geruststellend.
-  Aanstekelijk enthousiasme.











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:











-  Zijn oplossingen lijken soms in eerste instantie kant noch wal te raken.
-  Weet waar zijn kwaliteiten liggen en zal deze ook bij anderen onder de aandacht brengen. Heeft de neiging om soms te veel aan het woord te zijn.
-  Weet het antwoord al voordat de vraag is gesteld.
-  Zijn extraverte energie kan voor sommigen te overweldigend zijn.
-  Heeft soms wat te weinig doorzettingsvermogen.
-  Kan schijnbaar willekeurig van de ene taak op de andere overspringen.
-  Doet vaak liever wat leuk is, in plaats van wat moet.
-  Zal wellicht niet alle puntjes op de "i" zetten.
-  Maakt mogelijk niet alles af waaraan hij is begonnen.
-  Heeft soms de neiging om de waarheid wat "op te leuken".

Persoonlijke aantekeningen

Waarde voor het team

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

Frank als teamlid:

-  Is zich bewust van de menselijke problemen en kwesties in de wereld om hem heen.
-  Zorgt voor stimulans en vindingrijkheid.
-  Weet dat niets onmogelijk is.
-  Haalt alles uit elk initiatief.
-  Levert een bijdrage aan tal van uiteenlopende ideeën.
-  Zorgt voor inspiratie en een sterk imago van het team.
-  Kan goed omgaan met diverse taken en activiteiten.
-  Houdt iedereen bij de les met levendige presentaties.
-  Behoudt de positieve, voorwaartse stuwkracht.
-  Is altijd bereid om hulp te verlenen aan collega's.

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:

-  Wees levendig en onderhoudend.
-  Vermijd gedetailleerde verslagen en concentreer u op menselijke aangelegenheden.
-  Maak tijd voor plezier en sociale activiteiten.
-  Maak exacte afspraken over wat er moet worden gedaan.
-  Pas u aan als het gesprek plotseling een andere kant op gaat.
-  Zorg voor data en tijdslimieten wanneer iets moet worden afgemaakt.
-  Wees niet te serieus, saai of streng.
-  Praat in concrete bewoordingen en geef blijk van enthousiasme.
-  Deel en stimuleer zijn ideeën en visies.
-  Verwacht niet altijd korte, specifieke antwoorden.
-  Breid regelmatig uitdagingen en mogelijkheden uit.
-  Stimuleer hem om zich aan de agenda te houden.













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:

-  Vaag zijn of ruimte voor eigen interpretatie laten.
-  Ervan uitgaan dat hij u heeft gehoord.
-  Hem er buiten laten.
-  In discussie gaan over zijn houding of vlotte karakter.
-  Ervan uitgaan dat u uw hele agenda kunt afhandelen.
-  Zijn persoonlijke topprestaties niet erkennen.
-  Nadruk leggen op gevestigde processen.
-  Onvoldoende de tijd nemen om met hem te praten.
-  Zijn enthousiaste energie temperen met negatieve bijdragen.
-  Met hem meedromen - tenzij u tijd daarvoor hebt!
-  Vergeten om lof uit te spreken en erkenning te geven, wanneer dit verdiend is.
-  Pronken met zijn veren.

Persoonlijke aantekeningen

Mogelijke "blinde vlekken"

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

Mogelijke "blinde vlekken" van Frank:

Frank zal het altijd opnemen voor andere mensen, maar gaat hierin soms zo ver, dat hij onredelijk kan overkomen. Hij is zeer welbespraakt en vindt zichzelf daardoor waarschijnlijk ook op veel terreinen deskundig. Hij zou het soms rustiger aan kunnen doen en meer aandacht kunnen schenken aan de precieze details in zijn projecten. Hij kan soms te snel conclusies trekken, zonder alle benodigde informatie te vergaren of de tijd te nemen om de situatie goed in te schatten. Omdat Frank zoveel prioriteit geeft aan het ervaren van nieuwe dingen, besteedt hij soms te weinig aandacht aan zijn andere verantwoordelijkheden.

Frank moet leren om minder projecten op zich te nemen, zodat hij de projecten waaraan hij is begonnen wat vaker kan afronden. De wens om open te blijven staan voor nieuwe uitdagingen, kan hem nogal wispelturig doen overkomen en onverschillig doen lijken voor de plannen en schema's van anderen. Hij heeft de neiging om relaties in een mooier daglicht te plaatsen en feiten over het hoofd te zien die in tegenspraak zijn met wat hij wil geloven. Hij moet proberen te anticiperen op de gevaren die kunnen opduiken en een alternatief plan ontwikkelen voor het geval dingen onaangenaam worden. Hij is gevoelig voor complimenten, maar ook snel van de kaart door negatieve kritiek, waardoor hij op sommige mensen overkomt als een overgevoelig persoon.

Frank vindt het vaak moeilijk om "nee" te zeggen of om hulp te vragen. Hij hecht sterk aan snelle actie en het doen van veel dingen tegelijkertijd. Als hij onder druk staat zal hij de klus klaren maar het werk misschien wat afraffelen of afbreuk doen aan de kwaliteit. Hij kan soms te weinig aandacht schenken aan de noodzakelijke voorbereiding, omdat hij door zijn enthousiasme wordt gedreven om snel iets nieuws te ondernemen.

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 Observator, het 'Introverte Denktipe' van Jung. Observators zijn precies, voorzichtig en gedisciplineerd. Ze zijn nauwgezet en consciëntieus bij werkzaamheden die aandacht en accuratesse vereisen. Zij zijn objectieve denkers die zich bezighouden met het "juiste antwoord". Snelle beslissingen zullen zij kost wat kost vermijden. Observators vinden het volgens Frank vaak moeilijk om fouten toe te geven. Zij kunnen zich volgens Frank ook volledig verliezen in het verzamelen van bewijzen voor een niet-gangbaar standpunt.

Observators zullen vreemden doorgaans niet vertrouwen en houden zich bezig met resultaten, hun reputatie en hun baan. Zij zullen niet snel hun gevoelens tonen en Frank zal de Observator vaak onverschillig, koel en nonchalant vinden. Observators trekken conclusies op basis van feitelijke gegevens. Het kan zijn dat zij maar langzaam resultaten boeken, omdat voor hen het verzamelen van feiten het boeiendste onderdeel van hun werk is.

Observators houden ervan om regels te maken die op hun eigen maatstaven zijn gebaseerd en zij passen deze regels in het dagelijkse leven toe. Frank kan problemen ondervinden in de omgang met een Observator omdat deze een gesloten karakter heeft en weinig enthousiasme aan de dag kan leggen voor sociale activiteiten. Observators hebben een voorkeur voor introverte analyse. Hierdoor kunnen zij hun gedachten niet zo gemakkelijk onder woorden brengen als Frank graag zou willen.







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:

-  Praat rustig.
-  Leg het wat, hoe en waarom uit en doe dit op een duidelijke en beknopte manier.
-  Geef hem ruim de tijd om na te denken over een antwoord op uw vragen.
-  Bereid u op het gesprek voor en kom meteen ter zake.
-  Wees grondig, georganiseerd en stipt op tijd.
-  Benader hem op een gestructureerde en logische manier.

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











-  Essentiële informatie achterhouden.
-  Hem de schuld proberen te geven.
-  Fysiek contact maken of aan zijn spullen komen.
-  Zijn behoefte aan afzondering bekritisieren.
-  Zijn autoriteit ondermijnen.
-  Commentaar geven op zijn uiterlijk.

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:

-  Formeler en minder indiscreet te zijn.
-  Problemen langzamer en methodischer op te lossen.
-  Het rustig aan te doen en zaken goed te overdenken.
-  Alleen gelaten te worden om rustig te werken.
-  Te leren van het verleden en zich te concentreren op het heden.
-  Echt te luisteren naar de mening van anderen.
-  Steeds geattendeerd te worden op de noodzaak om alternatieven te overwegen en te anticiperen op de gevolgen.
-  Eerst zeer goed na te denken voordat hij in actie schiet.
-  Eerst alle alternatieven af te wegen en dan pas een beslissing te nemen.
-  Te proberen rustige en bedachtzame mensen echt te begrijpen en te waarderen.











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:

-  Er is gelegenheid voor sociale contacten met collega's, zowel binnen als buiten het werk om.
-  De werkplek is licht, ruim en leuk ingericht.
-  De bedrijfscultuur bevordert een democratische managementstijl.
-  De werkplek biedt de kans om voortdurend persoonlijk contact te hebben en standpunten uit te wisselen.
-  Er is ook tijd voor gezelligheid onder werktijd en sociale contacten buiten werktijd.
-  Hij kan het effect en resultaat van zijn inspanningen zien.
-  Vergaderingen zijn nogal informele bijeenkomsten.
-  Er wordt regelmatig "gebrainstormd".
-  Hij kan regels en traditionele werkwijzen in twijfel trekken.
-  Er is veel gelegenheid om sociale contacten te leggen.











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:

-  Genoeg verbale "aaien over zijn bol" en lof.
-  Enig sociaal aanzien in zijn functie.
-  Hulp bij de planning en de voorbereiding.
-  Vrijheid om met zijn eigen visies te experimenteren.
-  Vaker de hulp van zijn manager dan hij zelf nodig denkt te hebben.
-  Tijd om na te denken en te overwegen.
-  Dat hij zo nu en dan met zijn beide benen op de grond wordt gezet.
-  Regelmatige bevestiging van doelstellingen, activiteiten en tijdschema's.
-  Gevarieerd werk, waarin hij zijn creativiteit kwijt kan en zijn ideeën vrij kan uiten.
-  Beperkte blootstelling aan bureaucratie en papierwerk.

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:











-  Geen hinder van beperkingen en supervisie.
-  De kans om voor zichzelf een reputatie op te bouwen.
-  De resultaten van zijn inspanningen te zien.
-  Regelmatige vakanties en vrije tijd om zich met andere interesses bezig te houden.
-  De vrijheid om wilde ideeën naar voren te brengen.
-  Felicitaties voor zijn uitzonderlijke inzet.
-  Deelname aan levendige redeneringen, debatten en discussies.
-  De "status-quo" aan te vechten en te veranderen.
-  Een hoge mate van vrijheid en zelfstandigheid.
-  Vrijwel onbegrensde mogelijkheden om te pionieren.

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:

-  De noodzaak van gedetailleerde analyse en ondersteunend werk over het hoofd zien.
-  De echte feiten wat overdrijven en verfraaien.
-  Het team leiden met zijn energie, enthousiasme en persoonlijk charisma.
-  Zijn best doen om de harmonie binnen de werkgroep te bevorderen.
-  Het team inspireren met zijn grootse, visionaire denkbeelden.
-  Regels en voorschriften tot een minimum willen beperken.
-  Afgeleid worden door bijzaken en daarmee belangrijke doelstellingen en resultaten uit het oog verliezen.
-  Zijn team alle vertrouwen geven.
-  Zichzelf omringen met gelijkgestemde, openhartige en enthousiaste mensen.
-  Alle vrijheid geven aan de leden van het team.

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.

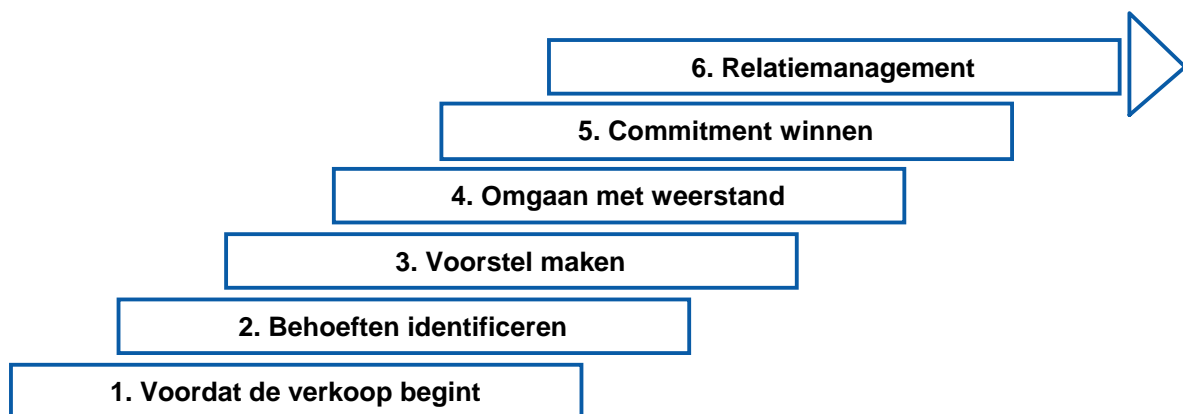
Ten tweede moet de verkoper inzicht hebben in anderen, met name klanten die anders zijn dan hijzelf. Klanten hebben vaak afwijkende behoeften, verwachtingen, verlangens en drijfveren en de verkoper moet deze verschillen waarderen en respecteren.

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.

Frank hecht veel belang aan het opbouwen van een harmonieuze verstandhouding met zijn klanten. Hij vindt het heerlijk om te praten. Hij zou eraan moeten denken dat bondigheid soms beter is dan gevatheid. Hij benut zijn aangeboren enthousiasme en flair om zijn klanten over de streep te trekken. Klanten vinden Frank een enthousiast, vindingrijk en dynamisch persoon met uitstekende interpersoonlijke vaardigheden. Hij zoekt voortdurend naar mogelijkheden om nieuwe ideeën en producten met klanten te bespreken.

Betrokken, warme en tevreden relaties zijn belangrijk voor hem. Zijn intuïtieve stijl en neiging om op zijn gevoel af te gaan bij het nemen van verkoopbeslissingen, maken dat sommige klanten het gevoel hebben dat ze over onvoldoende feiten en cijfers beschikken om een goed besluit te kunnen nemen. Frank is op zijn best als hij met klanten praat en bloeit helemaal op als hij erkenning en positieve reacties krijgt van klanten, vooral als deze op één lijn met hem zitten. Hij geniet ervan om met een doeltreffend team te werken, met name tijdens de wat minder interessante fases van een verkooptraject. Hij floreert bij gelijkwaardige commerciële processen waar hij actief bij betrokken is en minder bij van bovenaf gestuurde en gecontroleerde processen.







Frank vindt het prettig om ook sociaal om te gaan met gelijkgestemde klanten - hij geniet van de bijbehorende interactie. Hij kan effectief op zijn gevoel afgaan bij het opbouwen van een goede relatie met de klant. In een vroeg stadium van het verkoopproces zal hij zijn klanten al op een open wijze benaderen. Frank heeft een tot de verbeelding sprekende, open en vriendelijke verkoopstijl. Hierdoor voelen zijn klanten zich van meet af aan bij hem op hun gemak.

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 staat open voor mensen die zijn hulp nodig hebben.
-  Hij probeert klanten elke keer op een andere manier te benaderen.
-  Hij past zich goed aan ongebruikelijke situaties en problemen met klanten aan.
-  Hij gaat tijdens het verkoopproces degelijke verbintenissen en langdurige relaties aan.
-  Hij heeft een positieve grondhouding.
-  Hij kan zich goed verplaatsen in de problematiek van de klant.

Voordat de verkoop begint, zou Frank:







-  Klantenstrategieën op gedisciplineerde wijze kunnen uitvoeren.
-  Duidelijke en haalbare doelstellingen kunnen bepalen voor die eerste fase van het verkooptraject.
-  De voordelen kunnen inzien van een betere voorbereiding van zijn telefonische acquisitie.
-  Meer discipline en structuur kunnen aanbrengen in de manier waarop hij zijn tijd beheert.
-  Planning altijd systematisch en georganiseerd kunnen aanpakken.
-  Taakgericht kunnen blijven.

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:

-  Met humor en gezelligheid weet hij een open sfeer te creëren.
-  Hij heeft uitstekende relationele vaardigheden.
-  Hij voelt zich aangetrokken tot klanten die net als hij extravert zijn en een open stijl er op na houden.
-  Hij stelt verrassende vragen.
-  Hij voelt de diepere emotionele behoeften van zijn klant meteen aan.
-  Hij gebruikt zijn intuïtie om een inschatting te maken van de behoeften van zijn klant.

Bij het identificeren van de behoeften, zou Frank:







-  Zijn aangeboren creativiteit kunnen aanwenden om de verborgen behoeften en mogelijkheden boven tafel te krijgen.
-  Er op kunnen letten dat hij klanten de tijd gunt om hun zinnen af te maken voordat hij reageert.
-  Nog wat troefkaarten kunnen bewaren voor de volgende spelronde.
-  Zich meer kunnen richten op het volgen van gevestigde en beproefde procedures.
-  Zich kunnen houden aan de van tevoren afgesproken tijdschema's.
-  Minder kunnen staan te springen om direct met kant en klare oplossingen te komen.

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 gebruikt zijn intuïtie om een effectieve inschatting te maken van de mate van weerstand bij de klant.
-  Hij kan de doelstellingen van de klant in vlotte bewoordingen en op geruststellende wijze overbrengen.
-  Hij houdt van een informele en gezellige aanpak.
-  Zijn stijl bevat verbeeldingskracht en dynamiek.
-  Hij komt met uiterst creatieve voorstellen.
-  Hij komt met creatieve en vernieuwende manieren om verder te gaan.

Bij het maken van verkoopvoorstellen zou Frank:







-  Zijn mondelinge uitspraken schriftelijk kunnen onderbouwen.
-  Kunnen proberen om in zijn presentatie de behoeften van de klant centraal te houden.
-  Weerstand kunnen bieden aan de verleiding om af te wijken van het zakelijke onderwerp.
-  Processen kunnen hanteren die uitsluitend in het belang van de klant zijn.
-  Regelmatig kunnen checken of de klant nog tevreden is met de gang van zaken.
-  Klanten waar nodig een serieuzere kant van zichzelf kunnen laten zien.

Persoonlijke aantekeningen







Omgaan met weerstand

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

Kwaliteiten van Frank bij het omgaan met koopweerstand:

-  Hij is ervan overtuigd dat er een positieve uitweg kan worden gevonden.
-  Hij blijft te allen tijde charmant.
-  Hij doet in zijn reactie op de klant een beroep op diens rationele en emotionele beweegredenen.
-  Hij schakelt snel en direct wanneer hem een kritische vraag wordt voorgelegd.
-  Hij gebruikt zijn charme om mensen op hun gemak te stellen.
-  Hij geeft gemakkelijk een wending aan bezwaren zodat deze redenen tot kopen worden.

Bij het omgaan met koopweerstand zou Frank:







-  Genoeg tijd kunnen nemen om alle twijfel weg te nemen.
-  Er aan kunnen denken om zaken waarover overeenstemming is bereikt even kort samen te vatten.
-  Niet zomaar over de bezwaren van de klant heen moeten stappen omdat hij de deal snel wil afronden.
-  Het belang voor ogen kunnen houden van meer vragen stellen en écht luisteren naar de antwoorden.
-  Meer gedetailleerde informatie kunnen aandragen dan hijzelf misschien noodzakelijk acht.
-  De tijd kunnen nemen om er zeker van te zijn dat aan de bezwaren van de klant volledig tegemoet is gekomen.

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 houdt het proces aan de gang.
-  Hij gaat in elke situatie bij voorbaat uit van een positief resultaat.
-  Hij streeft naar win/win-oplossingen zodat conflicten kunnen worden vermeden.
-  Hij weet instictief wat het beste moment is om de klant om een toezegging te vragen.
-  Door zijn positieve kijk weet hij de verkoop tot stand te brengen.
-  Hij gaat gemakkelijk om met onverwachte wendingen.

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







-  Het wekken van onrealistische verwachtingen kunnen vermijden.
-  Zich er bewust van kunnen zijn dat een deel van de opdracht verliezen niet meteen "het einde van de deal" betekent.
-  Tijdens het verkoopproces niet te veel als vanzelfsprekend kunnen aannemen. Probeer soms eens kleinere stappen te nemen.
-  De mogelijke risico's die een klant denkt waar te nemen tot een minimum kunnen beperken.
-  Meer aandacht kunnen schenken aan de details.
-  Kunnen respecteren dat sommige klanten meer tijd nodig hebben om na te denken voordat zij tot een beslissing komen.

Persoonlijke aantekeningen







Relatiemanagement

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

Kwaliteiten van Frank in relatiebeheer:

-  Hij houdt ervan om zijn klanten regelmatig, indien mogelijk persoonlijk, op de hoogte te brengen van de nieuwste ontwikkelingen.
-  Hij is altijd zeer gespitst op nieuwe ontwikkelingsmogelijkheden.
-  Als gevolg van het positieve contact dat hij onderhoudt met zijn klanten bevelen zij hem veelal aan bij anderen.
-  Hij houdt zelfs bij tegenslagen harmonieuze relaties in stand.
-  Hij geniet van het gezelschap van klanten en beschouwt velen van hen als zijn vrienden.
-  Hij blijft gedurende de ondersteunende fase gefocused op toekomstige behoeften.

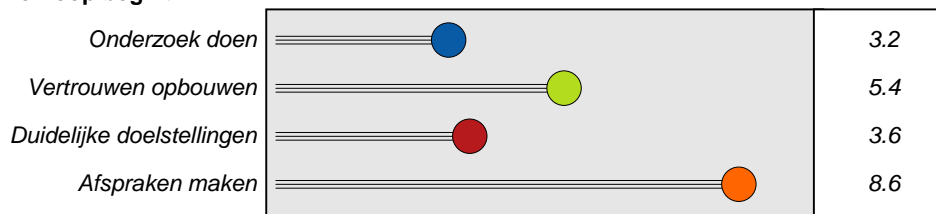
In zijn relatiebeheer zou Frank:

-  Nu tijd kunnen investeren in de ontwikkeling van zijn persoonlijke groei in de toekomst.
-  Goede aantekeningen kunnen maken van de ideeën die hij nu heeft ten behoeve van een optimale ontwikkeling van de account.
-  Regelmatigere bezoeken kunnen vastleggen in zijn agenda.
-  Even hard kunnen werken met de klanten waar hij geen respect voor heeft als met de klanten die hij graag mag.
-  Ervoor in kunnen staan dat actie wordt ondernomen zoals de klant dat wil.
-  Het ene project kunnen afronden voordat hij met het volgende aan de slag gaat.

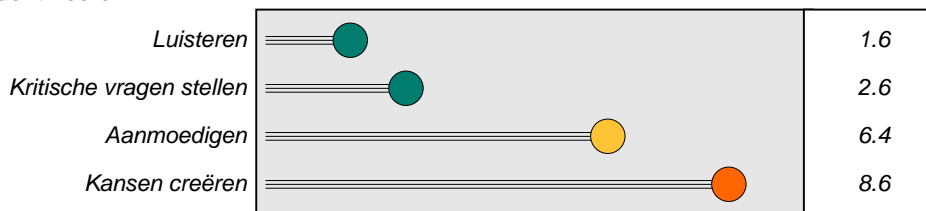
Persoonlijke aantekeningen

Verkoopvoorkeuren

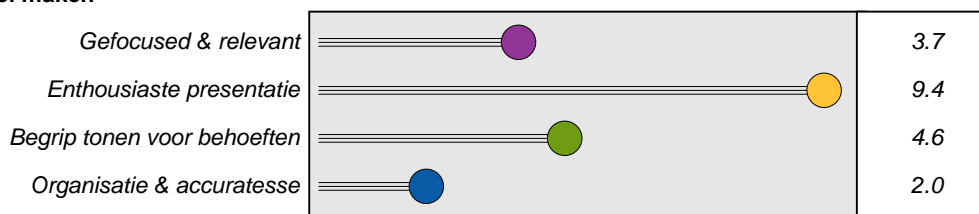
Voordat de verkoop begint



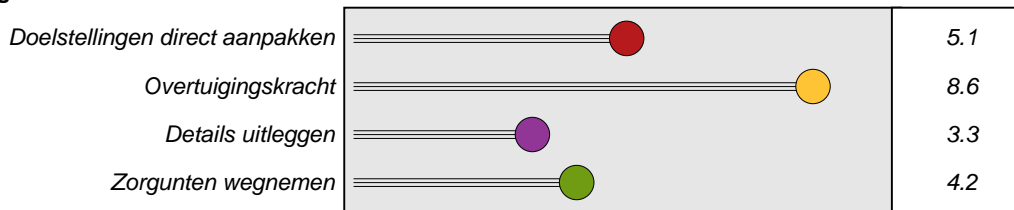
Behoeften identificeren



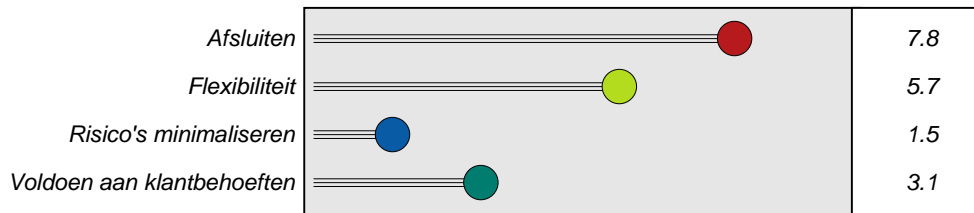
Voorstel maken



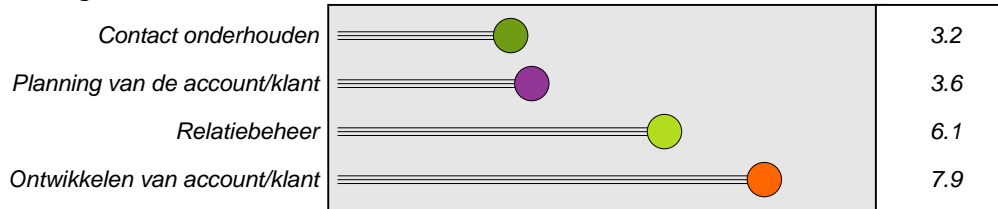
Omgaan met weerstand



Commitment winnen



Relatiemanagement



Hoofdstuk over persoonlijke ontwikkeling

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

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

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

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

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

Doelbewust leven

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

Doelbewust leven

Frank houdt zowel van teamgerelateerde als individuele doelstellingen. Hij richt zich voortdurend op het bereiken van de doelstelling, in plaats van op de te ondernemen stappen op de weg daar naartoe. Als hij geen erkenning of goedkeuring krijgt voor zijn inzet, kan hij ontmoedigd raken. Als hij er niet in slaagt om zijn doel te bereiken, kan hij dit zelf beschouwen als een noodzakelijk, zij het pijnlijk, leerproces. Hij moet soms wellicht even de tijd ervoor nemen om de oorspronkelijke doelstelling en de tot dan toe geboekte voortgang onder de loep te nemen. Dit zorgt er tevens voor dat hij de juiste richting op blijft gaan.

Frank is sterk betrokken bij het functioneren van het team en dit zal overduidelijk blijken uit zijn aspiraties waarin de nadruk ligt op het collectief. Hij zal vele doelstellingen initiëren, in de wetenschap dat slechts een aantal tot volledige uitvoering zal worden gebracht. Hoewel hij zich het liefst aan zijn eigen tijdschema's houdt, kan hij zich wel, indien nodig, concentreren op de deadlines van het team. Frank kan de zaak in beweging krijgen en functioneert vooral goed als hij de gedetailleerde en afrondende werkzaamheden kan delegeren aan anderen. Hij zal ambitieuze doelstellingen voor de lange termijn vaststellen, maar zou zich ook moeten concentreren op tussentijdse korte termijnresultaten.







Zijn aangeboren nieuwsgierigheid kan hem nogal eens van de uitgestippelde route doen afwijken. Hij zou bovenal moeten proberen zich aan de afgesproken agenda te houden. Hoewel hij streeft naar een evenwicht tussen werk en privé, kan hij er achter komen dat er zorg en aandacht nodig is om dat evenwicht te bewaren. Zijn wereld is zo vol met nieuwe mogelijkheden en verschillende werkstijlen, dat hij het erg moeilijk kan vinden om zich op één bepaalde zaak te concentreren, zonder dat hij zich tussentijds op iets anders stort.

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:

-  Vinden dat nieuwe kansen zijn schema in de war sturen.
-  Ertoe neigen eerst de meest opwindende of nieuwste uitdaging aan te pakken.
-  Constant in de weer zijn met een groot aantal dringende activiteiten.
-  Snel denken en handelen zonder noodzakelijkerwijs om feedback te vragen.
-  Volop genieten van betrokkenheid bij een breed scala aan activiteiten waarbij hij goed van de ene op de andere taak kan overschakelen.
-  Creatief en origineel zijn en met vele opties komen.

Aanbevolen actiepunten voor ontwikkeling

Bepaal regelmatig wat prioriteit heeft.

Steek uw energie in plaats daarvan in de belangrijkste.

Voer deze uit in volgorde van prioriteit.

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

Maak een taak af en ruim alles op voordat u aan een nieuwe begint.







Raak niet ontmoedigd door buitensporige vertraging en uitstel.

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:

-  Bij het bespreken van de mogelijkheden zijn hart op de tong hebben.
-  Gedachten waar mogelijk onder woorden brengen.
-  Visie en energie te over hebben.
-  Visies en grote dromen hebben.
-  Op zoek gaan naar bevestiging voor zijn ideeën.
-  In zijn denkproces altijd uitgaan van lateraal denken.

Aanbevolen actiepunten voor ontwikkeling

Bedenk dat anderen wellicht liever wat minder expressie en emoties zien.

Laat uw ideeën eerst rijpen en bezinken voordat u ze naar voren brengt.

Concentreer u op een paar goede ideeën en onderneem daar actie op. Presenteer deze met enige mate van objectiviteit zodat het ook voor anderen reëel wordt.

Onthoud dat sociale acceptatie niet altijd betekent dat het ook een goed idee betreft.







Wees u ervan bewust dat anderen wellicht niet altijd deze manier van denken kunnen volgen.

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:

-  Een werkomgeving heeft die aan verandering onderhevig is.
-  Van zijn werk zijn hobby kan maken!
-  Diverse verschillende mogelijkheden kan onderzoeken.
-  Wordt gestimuleerd om een situatie van verschillende kanten te benaderen.
-  Informatie levendig en op verschillende manieren krijgt aangereikt.
-  Zijn natuurlijke "Klaar, eerst vuren, dan pas richten"-aanpak toepast en ziet dat dit wordt gewaardeerd.

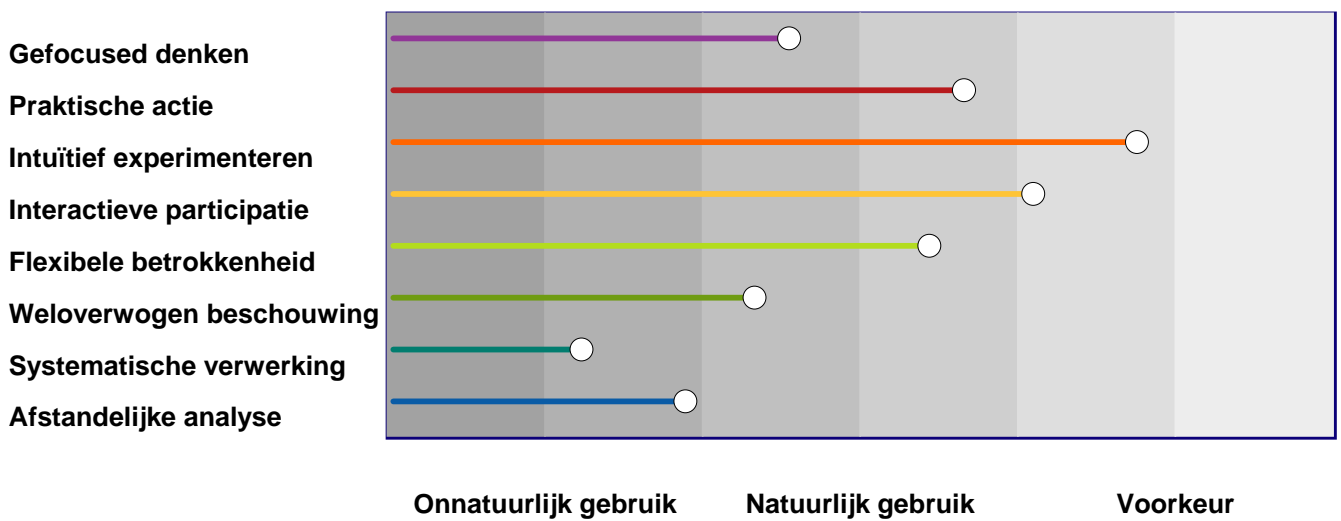
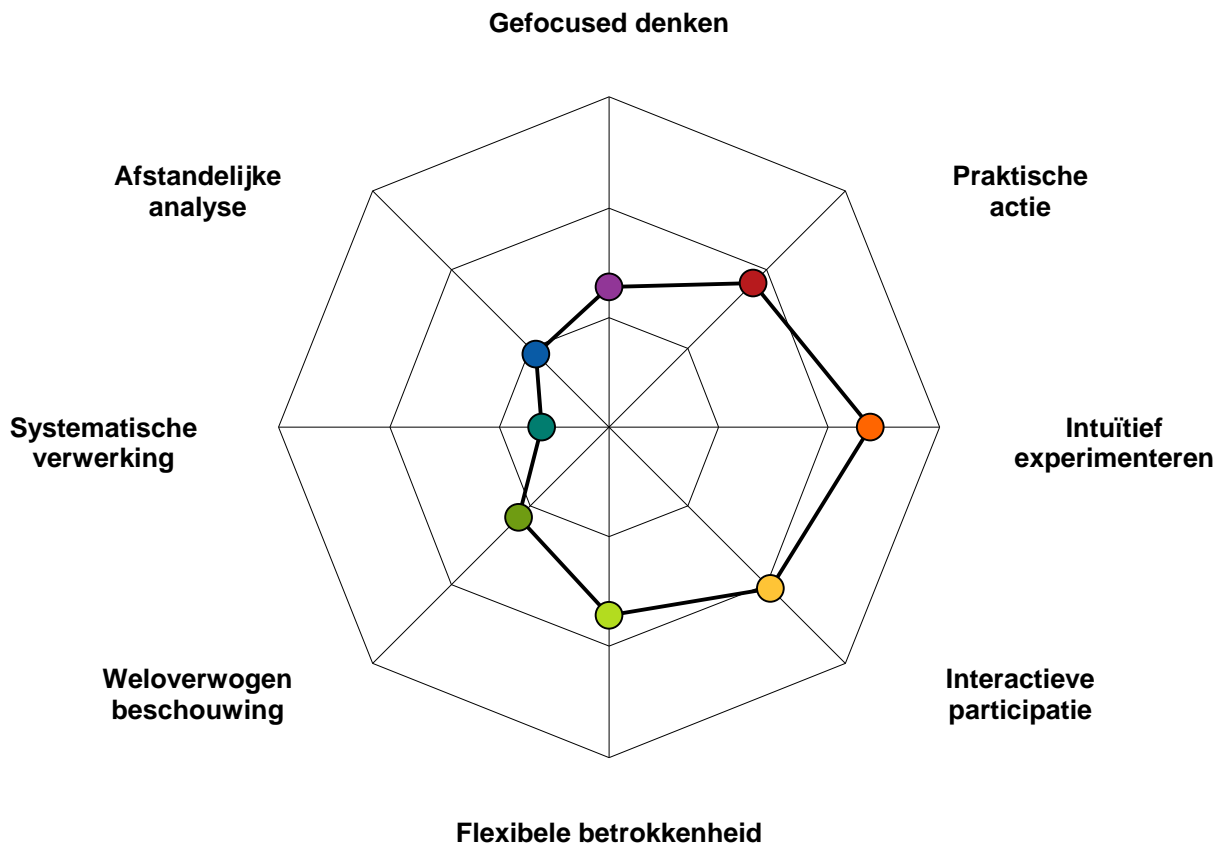
Frank kan zijn grenzen bij zijn leerproces verleggen door:

-  De vraag eerst helemaal te doorgronden voordat hij met een antwoord komt.
-  Zorgvuldig te luisteren naar een theoretische of complexe presentatie over een onderwerp dat hij moeilijk of saai vindt.
-  Zo nu en dan eens gedurende een bepaalde tijd zonder onderbrekingen op zichzelf te werken.
-  Zich op de hoogte te stellen van ondersteunende feiten en cijfers om zijn begripsvorming te verdiepen.
-  Onderwerpgerelateerde boeken van begin tot eind te lezen om meer details mee te krijgen.
-  Te vertrouwen op een bestaand proces en het niet omwille van verandering te willen veranderen.

Persoonlijke aantekeningen

Leerstijlen











Frank Voorbeeld
9-11-2009



Vragen voor het interview

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

Vragen voor het interview:

-  Hoe richt en concentreert u zich op doelen en doelstellingen?
-  Wat doet u liever: een klus gewoon aanpakken en dan eventuele problemen of obstakels voor lief nemen, of eerst uitgebreid nadenken over alternatieve oplossingen?
-  Wat zijn de voordelen van het ruim van tevoren voorbereiden van een vergadering?
-  Op welk moment grijpt u in om ervoor te zorgen dat gebeurtenissen en activiteiten volgens uw plan en wensen zullen verlopen?
-  Zou u van uzelf zeggen dat u goed kunt luisteren?
-  Welke stappen zou u ondernemen om ervoor te zorgen dat uw doelstellingen/targets worden gerealiseerd en uw verplichtingen worden nagekomen?
-  Beschrijf een paar voordelen die het maken van een analyse van uw tijdsbesteding zou opleveren.
-  Stel: u hebt een kantoor voor u alleen en u hebt weinig tot geen contact met collega's. Hoe zou u zich daarbij voelen?
-  Wat heeft u doen besluiten om naar deze functie te solliciteren? Wat waren de alternatieven?
-  Niet iedereen reageert even snel als u - is deze snelheid een voordeel of een nadeel?

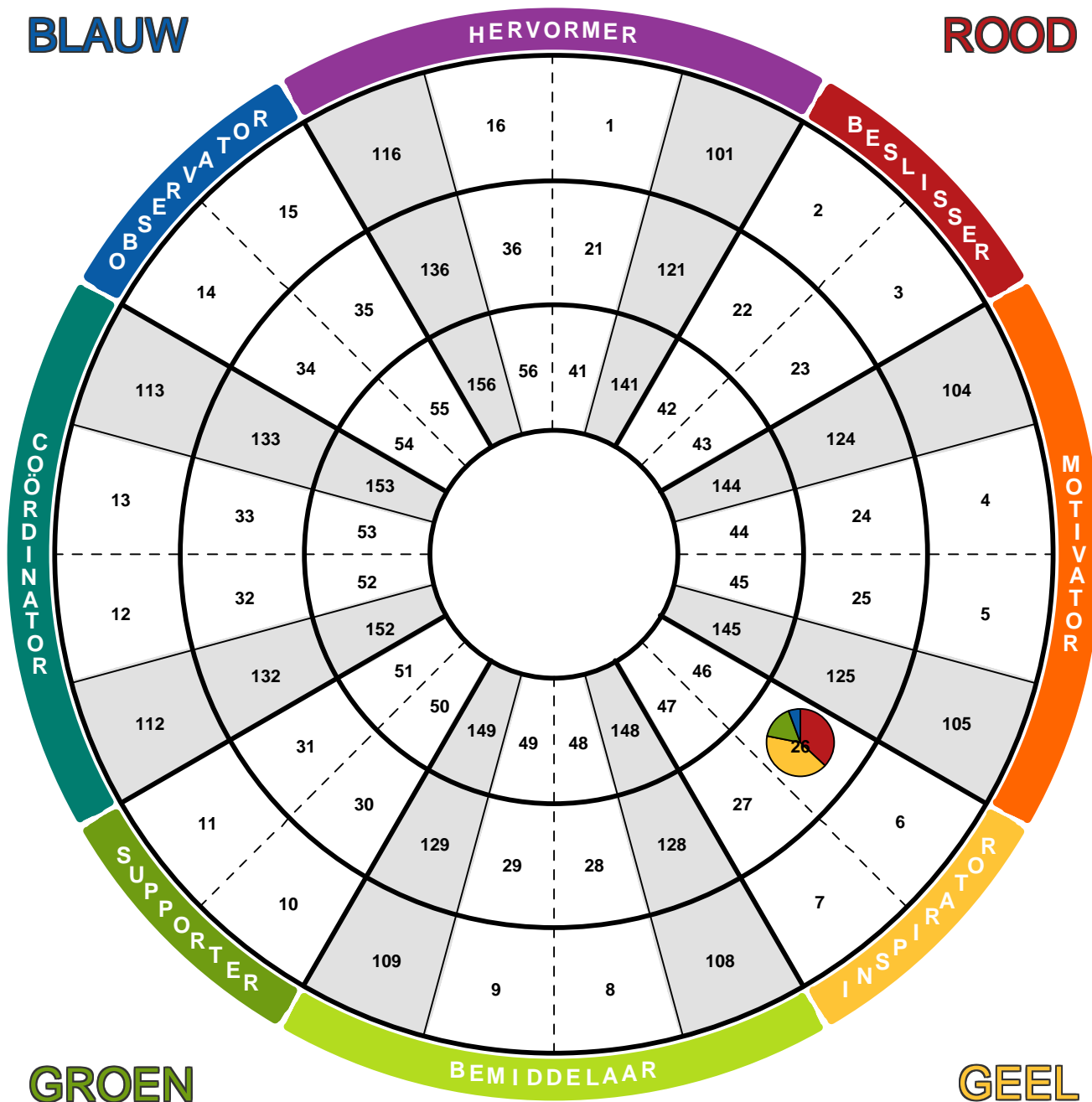
Persoonlijke aantekeningen

Het Insightswiel

Frank Voorbeeld
9-11-2009

BLAUW

ROOD



Bewuste Wielpositie

26: Motiverende Inspirator (Klassiek)

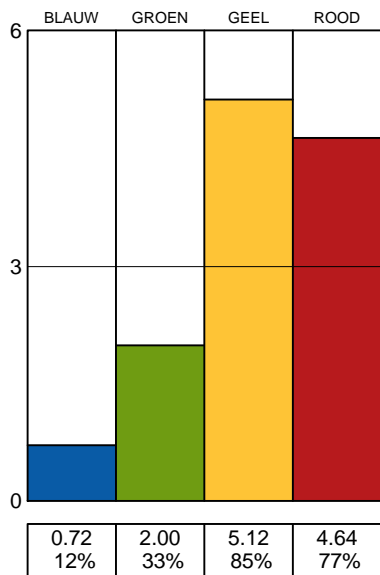
Persoonlijke (minder bewuste) Wielpositie

26: Motiverende Inspirator (Klassiek)

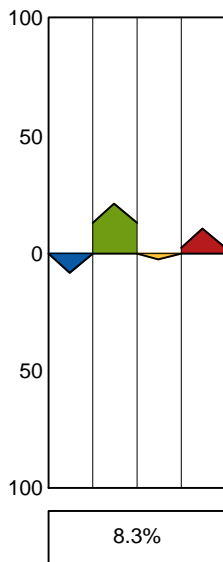
Insights kleurendynamica

Frank Voorbeeld
9-11-2009

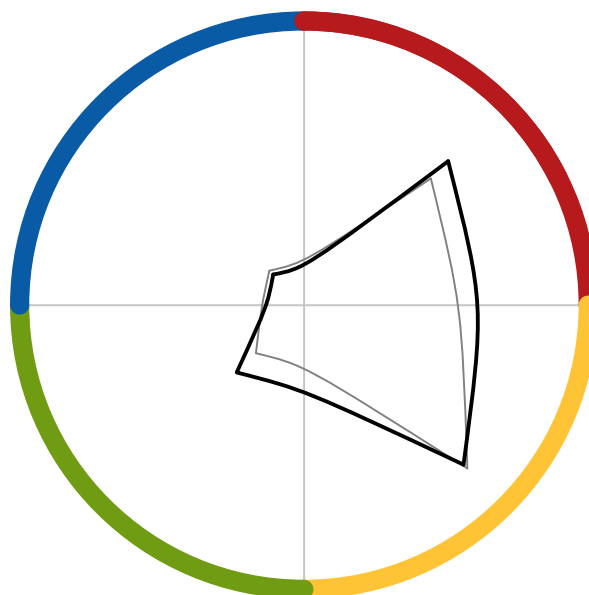
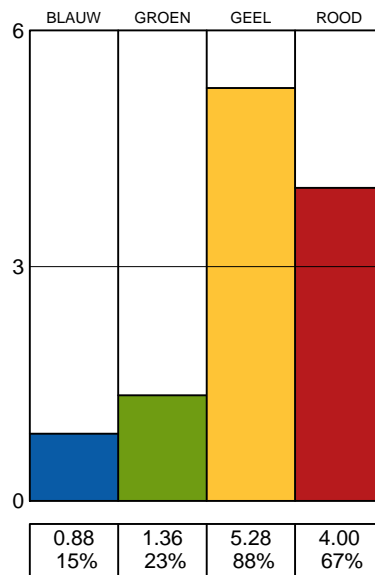
Persona (bewust)



Voorkeursstroom



Persona (minder bewust)

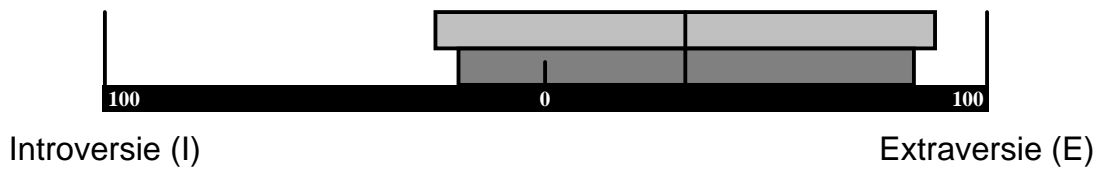


(bewust) — (minder bewust)

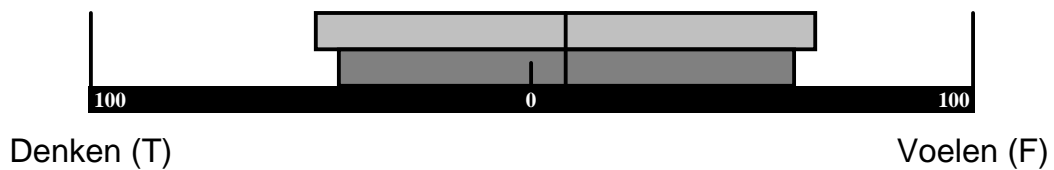
Jungiaanse voorkeuren

Frank Voorbeeld
9-11-2009

Attitude/Bewustzijnsinstelling:



Rationele (beoordelende) functies:



Irrationele (waarnemende) functies:

