



Discovery Insights®

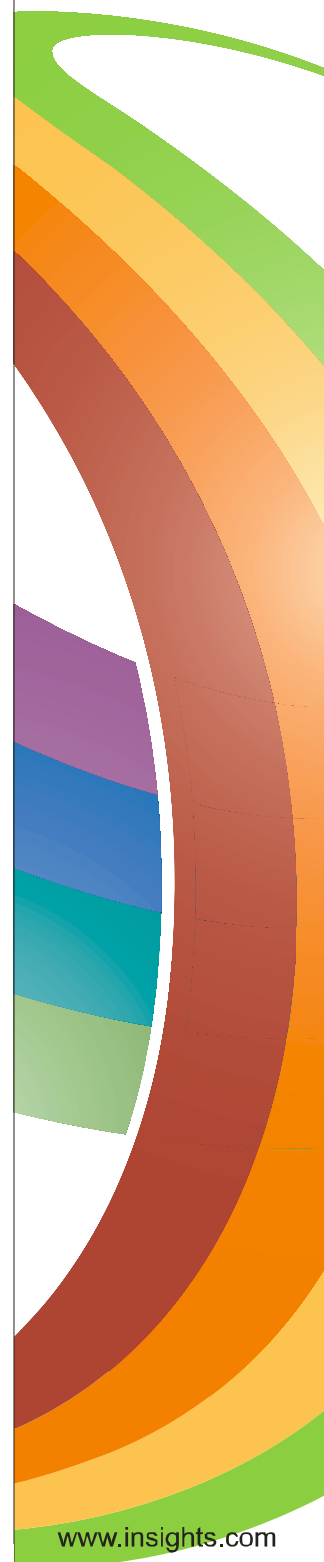
Frank Voorbeeld
13-11-2009

Persoonlijk Profiel

Basishoofdstuk
Hoofdstuk over management
Hoofdstuk over effectieve verkoop



Insights®



Persoonlijke gegevens

Frank Voorbeeld
frank@insightsbenelux.com

IDA 25 11 2009

Datum van invullen: **13-11-2009**

Datum van printen: **11-12-2009**

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
Het Insightswiel	31
Insights kleurendynamica	32
Jungiaanse voorkeuren	33

Inleiding

Dit Insights Discovery Profiel is gebaseerd op de antwoorden die Frank Voorbeeld op 13-11-2009 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 houdt ervan om zaken in beweging te krijgen en alles om hem heen aan te sturen. Hij is gewend om meerdere dingen tegelijkertijd te doen, wat bij anderen soms de indruk wekt dat hij zich alleen maar met oppervlakkige dingen bezighoudt. Hij gaat het liefst direct, resultaatgericht en grondig te werk, waarbij hij niet altijd de tijd neemt om rekening te houden met anderen. Dankzij zijn scherp denkvermogen en welbespraaktheid is Frank iemand die goed kan communiceren en uitstekende presentaties geeft. Zijn sterke verbeeldingskracht geeft hem de energie om vele nieuwe projecten van de grond te krijgen en veel dingen tegelijkertijd te doen.

Hij zal zijn omgeving zien als gastvrij, uitdagend en stimulerend en als dit niet het geval is, zal hij proberen om deze sfeer zelf te creëren. Frank streeft ernaar dingen te verbeteren in plaats van ze simpelweg te accepteren zoals ze zijn. Hij combineert zijn vindingrijkheid met een extraverte inslag waardoor zijn ideeën origineel zijn en hij tegelijkertijd een objectieve kijk heeft op de mogelijkheden in de wereld om hem heen. Bij het realiseren van zijn "visie" kan hij doorgaans onbewust zijn eigen succes vergelijken met dat van anderen, overigens zonder afgunstig te worden. Hij komt sterk uit de hoek als het gaat om initiatieven en creativiteit, maar is vaak minder goed in het afmaken van projecten.

Taken die praktisch, dagelijks onderhoud met zich meebrengen, zullen hem waarschijnlijk frustreren. Details en de diepere interpersoonlijke vaardigheden zijn niet zijn sterkste kant, omdat hij voornamelijk is geïnteresseerd in het zien van toekomstmogelijkheden die verder reiken dan het hier-en-nu. Door zijn enthousiasme en gedrevenheid kan hij te veel hooi op zijn vork nemen. Dit leidt vaak tot stress en oververmoeidheid. Hij wordt meer gemotiveerd door het grotere geheel en doelstellingen dan door regelgeving en procedures. Bestaande structuren hebben voor hem alleen maar zin als hij daarvan ook mag afwijken wanneer de situatie dat vereist. Hij kan behoorlijk inventief en soms zelfs wat hardvochtig te werk gaan wanneer iets of iemand hem in de weg staat.

Hij geniet van werkzaamheden waarin hij nieuwe projecten aan kan pakken. Zijn vermogen om gedetailleerd werk te doen beperkt zich tot datgene wat strikt noodzakelijk is om een specifieke doelstelling te realiseren - het vermogen is echter wel degelijk aanwezig, vooral als de doelstelling duidelijk is gedefinieerd. Bij feiten, details en routinematige activiteiten kan hij al snel zijn interesse verliezen, vooral als die niets toevoegen aan datgene waar hij nu mee bezig is. Hij gruwelt van routine, details en nauw toezicht. Hij wil zijn stempel op iets drukken en iets bereiken in het leven, waardoor hij in de herinnering van anderen zal blijven voortleven. Frank is zeer zelfstandig en geniet van activiteiten en werkzaamheden met een zekere mate van risico en ruimte voor creatieve invulling.

Wanneer hij een bepaalde taak moet volbrengen, is het voor hem van belang om alle details en verschillende opties mee te wegen voordat hij de volgende stap zet. Hij zet elke keer weer nieuwe lijnen uit, zowel qua benadering als aanpak, en weet deze open te houden ongeacht welke tegenslag of kritiek dan ook. Hij heeft meestal voor alles wel een theoretische verklaring. Een oplossing hoeft voor hem niet per se vernieuwend te zijn, maar hij kan wel een ongewone kijk op dingen hebben. Voor hem is leren een levenslang proces en hij zal elke activiteit verwelkomen waarmee hij zijn intellectuele kennis kan vergroten. Hij geniet van projecten waar hij kan worden gezien als iemand die verbeteringen aanbrengt.

Omgang met anderen

Frank heeft een charismatische uitstraling en een talent om goed te communiceren. Hij kan soms de gedachte koesteren dat niemand hem echt begrijpt of om hem geeft. Hij kan dan in die toestand emotioneel en kwetsbaar worden. Hij stelt kritische opmerkingen over zijn persoonlijke kwaliteiten niet op prijs, aangezien hij die opmerkingen opvat als een aanval op zijn integriteit. Zijn scherpzinnigheid, warmte en begrip voor anderen maken het voor Frank gemakkelijk om het leven met veel vertrouwen tegemoet te treden. Hij is zeer doeltreffend in een leidinggevende rol en goed in staat anderen te overtuigen van de waarde van zijn visie. Frank is enthousiast, heeft een vooruitziende blik en houdt van uitdagingen en een gezellige babbel. Hij is voortdurend bezig om zijn deskundigheid en persoonlijke invloedssfeer te vergroten en kan veel projecten tegelijkertijd aan.

Zijn gedrevenheid is natuurlijk en ongekunsteld. Hij kan zich behoorlijk koppig en onafhankelijk opstellen wanneer hij wordt geconfronteerd met bepaalde veranderingen of nieuwe ideeën die niet van hemzelf afkomstig zijn. Frank geniet van verschillende bezigheden en een verscheidenheid aan mensen. Het geeft hem een kick om onverwachte en ongewone dingen te doen. Hij kan zich een duidelijk beeld vormen van hoe de resultaten eruit gaan zien. Daardoor kan hij ervoor zorgen dat programma's na maanden of jaren in werking treden, terwijl dat op dit moment niet haalbaar lijkt. Hij staat bekend om zijn aangeboren talent om de mensen om hem heen te inspireren en aan te moedigen. Hij heeft uitstekende sociale vaardigheden.

Frank is nieuwsgierig en alert en begrijpt liever dan dat hij oordeelt. Frank heeft een goed gevoel voor humor en komt vaak sprankelend voor de dag. Hij kan charmant en stimulerend gezelschap zijn en zal vaak anderen door zijn aanstekelijke persoonlijkheid enthousiast maken om aan zijn projecten deel te nemen. Als hij zijn familie en vrienden lange tijd moet missen, voelt hij zich wat ontheemd, ook al zal hij dit gevoel niet altijd als zodanig onderkennen. Hij kan zich er soms erg aan storen als anderen fouten maken. In zo'n geval kan hij zijn ergernis duidelijk kenbaar maken. Wanneer Frank de leiding heeft over een project, brengt hij zijn lange termijnvisie in en weet hij het team te inspireren en zijn visie overtuigend te communiceren.

Besluitvorming

Om zijn innovatieve ideeën uit te voeren, vertrouwt Frank op zijn impulsieve energie. Hij vindt het leuk dingen te initiëren en ervaart de meeste problemen als een verfrissende

uitdaging. Hij ziet zoveel mogelijkheden dat hij het soms moeilijk vindt om te bepalen op welke interesse of actie hij zich het beste kan richten, of om zich aan gemaakte afspraken daaromtrent te houden. Als geboren ondernemer heeft hij oog voor alle mogelijkheden en is hij gefascineerd door nieuwe ideeën. Hij toont veel initiatief en laat zich leiden door creatieve impulsen. Hij geeft de voorkeur aan actie boven de dialoog en geniet ervan om moeilijke situaties meteen aan te pakken. Hij loopt het risico om nooit verder dan de startfase te komen, of, als het project eenmaal van de grond is, het nooit af te maken, omdat hij het vergaren van informatie voor een project maar een saaie bezigheid vindt.

Het kan lastig voor hem zijn om zich te blijven concentreren op een probleem. Hij is optimistisch, spontaan, creatief en vol zelfvertrouwen. Frank heeft een originele geest en staat open voor alles. Hij is altijd enthousiast wanneer het nieuwe ideeën betreft. Hij kan onbewust het proces manipuleren om zijn zin te krijgen. Hij kan met zoveel ideeën in de weer zijn, dat hij moeite heeft om te beslissen welke weg hij het beste kan bewandelen. Hij is een echte mensenkenner en zal meestal op zijn intuïtie afgaan bij zowel mensen als beslissingen.

Bij het nemen van beslissingen kan hij er de voorkeur aan geven om zich achteraf te verontschuldigen wanneer hij buiten zijn boekje gaat, in plaats van dat hij vooraf toestemming vraagt. Frank is ruimdenkend en nieuwsgierig. Hij beschikt over scherpe inzichten en een uitstekende lange termijnvisie. Hij kan het moeilijk vinden om beslissingen te nemen die uitsluitend zijn gebaseerd op objectieve overwegingen. Hij heeft de neiging om risicovolle beslissingen te nemen. Hij moet ervoor zorgen dat hij niet te veel verplichtingen op zich neemt en dat hij de tijd neemt om de afronding van de huidige werkzaamheden af te wachten, voordat hij aan een nieuw project begint.











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 :

-  Ziet in iedere situatie de positieve kanten.
-  Zeer vindingrijk in groepen.
-  Een geboren ondernemer, leergierig en met een groot aanpassingsvermogen.
-  Een sterk ego.
-  Houdt de vinger aan de pols.
-  Neemt het initiatief tot nieuwe activiteiten.
-  Begrijpt hoe belangrijk "stijl" voor een presentatie is.
-  Onderzoekend, geïnteresseerd en inventief.
-  Opmerkzaam en innovatief.
-  Creatief in het nemen van beslissingen.











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 :











-  Deelt meer mede, dan dat hij vraagt.
-  Neemt niet altijd de tijd om naar de meningen van anderen te luisteren.
-  Heeft de neiging om te snel tot een beslissing te willen komen.
-  Weet het antwoord al voordat de vraag is gesteld.
-  Trekt bestaande regels en procedures in twijfel en zorgt daarmee voor opschudding. Dat is dan ook precies de reden voor hem om dit te doen.
-  Zijn behoefte aan afwisseling kan ervoor zorgen dat sommige opdrachten niet worden afgemaakt.
-  Maakt mogelijk niet alles af waaraan hij is begonnen.
-  Kan in gespannen situaties arrogant overkomen.
-  Zal het vaak moeilijk vinden om zich lang achter elkaar te moeten concentreren op één ding.
-  Kan schijnbaar willekeurig van de ene taak op de andere overspringen.

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:

-  Weet dat niets onmogelijk is.
-  Levert een bijdrage aan tal van uiteenlopende ideeën.
-  Wordt niet gehinderd door bestaande methoden en praktijken.
-  Kan - als het om het team gaat - zich zowel op taken als op menselijke aangelegenheden concentreren.
-  Kan zich ontpoppen tot een overtuigende, inspirerende leider.
-  Zorgt ervoor dat de voorwaartse stuwende kracht blijft gehandhaafd.
-  Kan goed omgaan met diverse taken en activiteiten.
-  Heeft een houding van "dat moet wel lukken".
-  Geeft op krachtige en enthousiaste wijze zijn bijdrage aan het team.
-  Is jegens de andere teamleden zowel loyaal als direct.

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 :

-  Respecteer zijn "mondiale" kijk.
-  Geef blijk van waardering voor zijn prestatiegerichtheid.
-  Wees recht-door-zee, snel, efficiënt en ter zake.
-  Blijf terugkeren naar de feiten.
-  Geef hem de tijd om alle informatie te overdenken.
-  Maak exacte afspraken over wat er moet worden gedaan.
-  Zorg voor data en tijdslimieten wanneer iets moet worden afgemaakt.
-  Vraag naar zijn gedachten en ideeën.
-  Wees levendig en onderhoudend.
-  Breid regelmatig uitdagingen en mogelijkheden uit.
-  Erken zijn vlagen van creatieve genialiteit.
-  Kijk goed naar zijn lichaamstaal om te bepalen of hij in de verdediging schiet.













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 of onnauwkeurig zijn.
-  Een onwrikbaar oordeel vellen over zijn opvattingen en zienswijzen.
-  Trachten om te veel structuur en formaliteit op te leggen.
-  Zijn persoonlijke topprestaties niet erkennen.
-  Geen acht slaan op zijn creatieve en intuïtieve manier van denken.
-  Direct met hem concurreren om de leiding.
-  Hem beletten om met andere uitdagingen aan de slag te gaan.
-  Hem in het openbaar veroordelen, bekritisieren of in verlegenheid brengen.
-  Negatief of niet-communicatief zijn.
-  Hem in ontwetendheid laten, want anders zal hij dat ook met u doen.
-  Slaafs vasthouden aan regels en procedures.
-  Hem te zwaar belasten met feiten, details en papierwerk.

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 :

Het zou goed zijn voor Frank als hij een stapje terug zou doen en zou proberen om, voordat hij reageert, objectiever naar een situatie te kijken. Hij zou het soms rustiger aan kunnen doen en meer aandacht kunnen schenken aan de precieze details in zijn projecten. Door zijn intense afkeer voor routinematige en voorspelbare gebeurtenissen kan hij het moeilijk vinden noodzakelijke details op te merken of zelfs te onderkennen. Hij is gevoelig voor complimenten, maar ook snel van de kaart door negatieve kritiek, waardoor hij op sommige mensen overkomt als een overgevoelig persoon. Het zou voor Frank misschien goed zijn om realistischere verwachtingen van anderen te hebben, zodat hij ook minder snel teleurgesteld raakt over hun prestaties.

Af en toe laat Frank kansen liggen, omdat hij zich niet altijd bewust is van de noodzaak om de planning in detail af te ronden. Hij is soms nogal snel op zijn teentjes getrapt. Wanneer hij onder druk wordt gezet, kan hij luidruchtig en overheersend worden en andere opties uit het oog verliezen. Voor zijn team of zijn directe collega's kan dit de nodige stress met zich meebrengen. Frank is af en toe geneigd om te gaan voor de snelle beslissing, zelfs als sommige belangrijke factoren nog niet beschikbaar of afgerond zijn. Dankzij zijn vermogen om met creatieve antwoorden te komen, kunnen zijn intenties soms door anderen verkeerd worden begrepen. Wanneer de voedingsbodem onder zijn hoop of dromen lijkt te zijn weggeslagen, vindt hij het vaak moeilijk om met beide benen op de grond te blijven staan.

Het zou goed zijn als hij zou leren hoe hij met conflicten moet omgaan ter verbetering van de relatie met anderen. Hij komt genereus over, maar in werkelijkheid kan hij vaak maar weinig geduld opbrengen voor de mensen die afhankelijk van hem zijn. Frank zou een meer rationeel tempo in zijn werk moeten aanbrengen waardoor zijn neiging wordt beteugeld om bij de minste aanleiding projecten te beginnen en te beëindigen.

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 Coördinator, het 'Introverte Zintuiglijke type' van Jung

Coördinatoren zijn doorgaans betrouwbaar, objectief en beschikken over een sterk normen- en waardensysteem. Ze zijn voorzichtige en conventionele personen die diplomatiek en oprecht van aard zijn. Coördinatoren zijn veelal loyaal, precies en gedisciplineerd en stellen hoge eisen en verwachtingen aan zichzelf. Ze kunnen de indruk wekken een gebrek aan zelfvertrouwen te hebben. Coördinatoren werken het liefst op een gestructureerde en geordende wijze, waarbij zij zich veelal meer richten op bestaande procedures dan op de mogelijkheden voor de toekomst.

Coördinatoren nemen pas een beslissing als zij over alle feiten beschikken. Dit komt op Frank vaak over als (onnodig) uitstel. Coördinatoren stellen zich op onbekend terrein veelal gereserveerd op; op Frank zullen zij ook een kritische en bedachtzame indruk maken. Coördinatoren houden niet van stress of chaos en zijn doorgaans nogal teruggetrokken mensen die behoefte hebben aan ondersteuning en bevestiging. Zij geven de voorkeur aan het opbouwen van hechte relaties met kleine groepjes mensen, en willen graag het vertrouwde en het voorspelbare behouden. Wanneer er druk op Coördinatoren wordt uitgeoefend, zullen zij koppig voet bij stuk houden, vooral wanneer Frank degene is die dat doet!

Coördinatoren vinden het belangrijk om te doen wat "juist" is. Frank vindt dat zij vaak erg veel tijd nodig hebben om tot een besluit te komen. Coördinatoren voelen zich het prettigst in een rustige omgeving, waarin mensen op een gelijkmatige en gemoedelijke manier met elkaar omgaan. Bij extraverte mensen zullen ze op hun hoede zijn. Coördinatoren hechten sterk aan structuur, systemen en orde. Zij behoren tot de meer afstandelijke en gesloten Insightstypen. Frank heeft de indruk dat Coördinatoren mensen zijn bij wie efficiëntie de boventoon voert en die al snel in de stress schieten als mensen zich niet aan het plan houden.







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:

-  Gebruik logische en rationele vragen en argumenten.
-  Gebruik "zouden kunnen" in plaats van "zouden moeten".
-  Respecteer zijn vakkennis.
-  Geef hem de tijd om rustig en voor zichzelf na te denken.
-  Let erop dat u de status-quo in stand houdt.
-  Geef hem de tijd om zich uit te drukken.

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











-  Een onmiddellijke reactie eisen.
-  Hem aanraken als u dit kunt vermijden.
-  Essentiële informatie achterhouden.
-  Druk op hem uit oefenen of een inbreuk maken op zijn vrije tijd.
-  Aandringen op een onmiddellijke reactie.
-  Vergeten hoe individualistisch hij is.

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:

-  Het toegeven dat voor hem succes een dekmantel is om andere aspecten van zijn persoonlijkheid te verhullen.
-  Een dagboek bij te houden en rekenschap te geven van de gebeurtenissen van de dag.
-  Zich meer bewust te zijn van het feit dat hij voortdurend van het ene op het andere project overstapt.
-  Sommige rustigere mensen vriendelijk te vragen naar hun zienswijze.
-  Keuriger, netter, systematischer en ordelijker te worden.
-  Negatieve feedback te accepteren in plaats van af te wijzen.
-  Procedures te analyseren om overlappingen en mogelijke tegenstrijdigheden op te sporen.
-  Te proberen om één ding helemaal af te maken voordat hij verder gaat met het volgende.
-  Keer op keer op de proef te worden gesteld als het gaat om methoden en details.
-  Zich te realiseren dat discussiëren niet op iedereen een stimulerend effect heeft.











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:

-  Het werk van vandaag bevordert het werk van morgen.
-  Er is oprechte aandacht en waardering voor ideeën.
-  Heldere, motiverende en inspirerende posters en prenten zijn in overvloed aanwezig.
-  Er is alle gelegenheid om ideeën naar voren te brengen.
-  Zijn organisatorische kwaliteiten worden ten volle benut.
-  Zijn ideeën worden gehoord en aangemoedigd.
-  Beslissingen kunnen snel worden genomen.
-  Hij is vrij om zichzelf te zijn.
-  Hij hoeft niet al te lang stil te zitten om over de dingen na te denken.
-  Bescheidenheid is niet een eerste vereiste.











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:

-  Een belangrijke doelstelling waarop hij zich kan richten.
-  Advies om ook voor negatieve feedback meer open te staan.
-  Opties en alternatieven voordat hij beslissingen moet nemen.
-  Taken waarbij nadenken, planning en vooral actie nodig zijn.
-  Zich realiseren dat hij meer is dan alleen maar zijn prestaties; zijn eigen "ik" worden.
-  Zo weinig mogelijk tijd aan details hoeven te besteden.
-  Duidelijk te weten waar toekomstige vooruitzichten en kansen liggen.
-  Stoppen met "doen" en de tijd nemen om gewoon te "zijn".
-  Met rust te worden gelaten zodat hij aan het werk kan.
-  Waardige en getalenteerde concurrentie.

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:











-  De leiding over situaties op zich te kunnen nemen.
-  Een meedogenloos streven naar deskundigheid en doeltreffendheid.
-  Beloningen die aan zijn directe behoeften zijn gerelateerd .
-  Nieuwe principes en ideeën die van verbeeldingskracht getuigen.
-  Uitdaging en concurrentie.
-  Geen hinder van beperkingen en supervisie.
-  De "status-quo" aan te vechten en te veranderen.
-  Leuzen, jargon en levendig taalgebruik.
-  Een hoger doel waarin hij kan geloven.
-  De mogelijkheid om tegen alle verwachtingen in te winnen.

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 :

-  Zowel positieve als negatieve feedback soms niet echt in zich opnemen of zelfs compleet negeren.
-  Dermate daadkrachtig te werk gaan dat mensen soms wat beduusd achterblijven.
-  Van mening zijn dat respect net zo belangrijk is als aardig gevonden worden.
-  Een grote mate van tevredenheid over zijn baan aan de dag leggen.
-  Het team inspireren met zijn grootse, visionaire denkbeelden.
-  Mensen in beweging krijgen die van nature langzamer werken dan hij.
-  Zich ernstige zorgen maken als hij afhankelijk is van mensen die vooral geïnteresseerd zijn in details.
-  Mensen stimuleren en aanzetten tot prestaties van hoog niveau.
-  Voortdurend proberen een imago en een presentatie te vinden die effect hebben.
-  Altijd op zijn doel afgaan.

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.

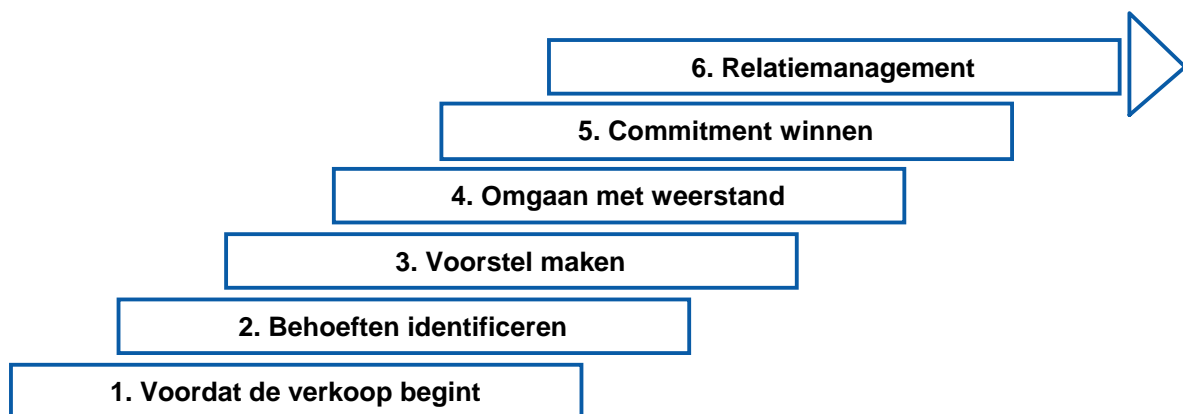
Ten tweede moet de verkoper inzicht hebben in anderen, met name klanten die anders zijn dan hijzelf. Klanten hebben vaak afwijkende behoeften, verwachtingen, verlangens en drijfveren en de verkoper moet deze verschillen waarderen en respecteren.

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.

Als geboren kameleon weet hij zijn leven tot een plezierige voorstelling te maken, waarbij hij aan alle behoeften van zijn vele activiteiten en klanten kan voldoen en tegelijkertijd geniet van de schijnwerpers die daardoor op hem zijn gericht. 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 buitengewoon inzichtelijk en opmerkzaam en geeft om de behoeften van zijn klanten. Hij kan complicaties prima aan en kan goed overweg met ambiguïteit. Hij vindt het heerlijk om te praten. Hij zou eraan moeten denken dat bondigheid soms beter is dan gevatheid.

In zijn getuigschriften zal mogelijk melding worden gemaakt van zijn kritische probleemoplossende vaardigheden. Frank zal met focus en vastberadenheid de meeste obstakels kunnen overwinnen. Hij moet ervoor waken dat hij klanten niet per ongeluk voor het hoofd stoot met de nuchtere wijze waarop hij adviezen geeft ter verbetering van hun situatie. Frank beschikt over de opmerkelijke gave om zowel zijn collega's als klanten zijn voorbeeld te doen volgen. Hij benut zijn aangeboren enthousiasme en flair om zijn klanten over de streep te trekken.







Hij doet erg zijn best om zijn waardering te uiten voor de ondersteuning die hij van zijn klanten krijgt, en hij zal ook altijd proberen om rekening te houden met en waarde te hechten aan de gevoelens van zijn klant. Hij trekt er graag op uit om iets met zijn klanten te doen, maar zou tijd kunnen besparen als hij zijn acties vooraf goed zou overdenken en plannen. Omdat hij zo geïnteresseerd is in mogelijkheden die boven de verkoop uitstijgen, houdt hij het liefst alle opties open.

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 is uiterst energiek bij het in het kaart brengen en opvolgen van nieuwe klantencontacten.
-  Hij komt bij klanten binnen waar het anderen vaak niet lukt.
-  Hij staat open voor mensen die zijn hulp nodig hebben.
-  Hij past zich goed aan ongebruikelijke situaties en problemen met klanten aan.
-  Hij geeft een hoog tempo aan bij het benaderen van nieuwe klanten.
-  Hij heeft een positieve grondhouding.

Voordat de verkoop begint, zou Frank :







-  Kunnen vermijden om bij te veel activiteiten betrokken te raken - neem af en toe tijd voor uzelf.
-  Zijn potentiële klanten effectiever naar prioriteit kunnen indelen.
-  Goed kunnen luisteren, het wat rustiger aan doen en proberen om zich op systematische wijze af te stemmen op en verbinding te maken met de klant.
-  Voor zichzelf en anderen realistische deadlines kunnen bepalen.
-  Zijn activiteiten nauwkeurig en waarheidsgetrouw schriftelijk kunnen registreren.
-  Kunnen nadenken over alternatieve strategieën en back-up plannen, voor het geval de gekozen aanpak niet werkt.

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 kan zaken goed naar prioriteit indelen en zal deze kwaliteit benutten bij de ondersteuning en begeleiding van zijn klant.
-  Hij pakt belangrijke zorgpunten van zijn klanten direct aan.
-  Hij gebruikt zijn intuïtie om een inschatting te maken van de behoeften van zijn klant.
-  Hij weet altijd de juiste "knoppen" te vinden om de verbeeldingskracht van zijn klanten te stimuleren.
-  Zijn interviewstijl is direct, gevarieerd en vrijmoedig.
-  Hij kan de inkoopstijl van zijn klant snel doorgronden en zal zich daar meteen op afstemmen.

Bij het identificeren van de behoeften, zou Frank :







-  In een gesprek met klanten zich kunnen houden aan een vooraf bepaalde structuur.
-  Meer bereid kunnen zijn om anderen om hulp en advies te vragen.
-  Kunnen vermijden om gesloten vragen te stellen in de ontdekkingsfase van het verkoopproces.
-  Er op kunnen letten dat hij klanten de tijd gunt om hun zinnen af te maken voordat hij reageert.
-  Geen vooringenomen conclusies kunnen trekken.
-  Bij de behoeften van zijn klant meer vertrouwen kunnen hebben in diens ervaringen uit het verleden en niet die van hemzelf.

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 stimuleert zijn klanten om grootse dromen te hebben.
-  Hij zegt waar het op staat en blijft hierbij trouw aan zijn eigen normen en waarden.
-  Hij kan met woorden een goed beeld schetsen van wat er mogelijk is.
-  Hij ziet in de meeste situaties waar de mogelijkheden liggen.
-  Hij gebruikt zijn intuïtie om een effectieve inschatting te maken van de mate van weerstand bij de klant.
-  Hij wekt positieve verwachtingen bij zijn klanten.

Bij het maken van verkoopvoorstellen zou Frank :







-  De verantwoordelijkheid op zich kunnen nemen om de meer gecompliceerde aspecten van het voorstel zelf na te kijken.
-  Zo nu en dan bij het voorstel een 'vragende' stijl kunnen hanteren in plaats van een 'mededelende' stijl.
-  Niet alleen de directe behoeften, maar ook de daarbij behorende toekomstmogelijkheden kunnen bekijken.
-  Oplossingen kunnen aandragen die in de lijn liggen van het perspectief van de klant.
-  Risicovolle voorstellen grondig en degelijk moeten kunnen onderbouwen.
-  Voortdurend gespitst kunnen zijn of de klant non-verbale signalen afgeeft waaruit diens mening en gevoel over het voorstel blijkt.

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 schakelt snel en direct wanneer hem een kritische vraag wordt voorgelegd.
-  Hij doet in zijn reactie op de klant een beroep op diens rationele en emotionele beweegredenen.
-  Hij zet grote vraagtekens bij onjuiste percepties van de klant.
-  Wanneer hij onder druk wordt gezet kan hij zijn reactie krachtig verwoorden.
-  Hij laat zich niet uit het veld slaan.
-  Hij reageert positief op weerstand.

Bij het omgaan met koopweerstand zou Frank :







-  Het belang van een bezwaar van de klant kunnen onderkennen en daarop afstemmen, zeker als hij dat bezwaar zelf heel anders ziet.
-  Kunnen proberen om eerst de ander te begrijpen in plaats van het begrip van de ander proberen te krijgen.
-  De verleiding kunnen weerstaan om te snel oplossingen aan te dragen.
-  Niet zomaar over de bezwaren van de klant heen moeten stappen omdat hij de deal snel wil afronden.
-  Meer op logica en minder op emotie kunnen vertrouwen.
-  Waar mogelijk niet "ja, maar" moeten zeggen, maar eens "ja, en" kunnen proberen.

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 brengt gemak en duidelijkheid in het besluitvormingsproces in.
-  Op enthousiaste en assertieve wijze gaat hij klanten voor bij het sluiten van de verkoop.
-  Hij is uiterst zelfverzekerd bij het vragen om de opdracht.
-  Hij gaat in elke situatie bij voorbaat uit van een positief resultaat.
-  Hij gaat gemakkelijk om met onverwachte wendingen.
-  Hij helpt de klant bij het bepalen van de gunstigste resultaten.

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







-  De zaak nog eens kunnen samenvatten en controleren voordat hij om een toezegging vraagt.
-  Met de klant de precieze details van de opdracht kunnen doorlopen en deze bevestigen.
-  Zich minder uitgelaten kunnen betonen wanneer de klant "ja" zegt!
-  Meer vragen kunnen stellen.
-  Het wekken van onrealistische verwachtingen kunnen vermijden.
-  Indien nodig en waar mogelijk op kleine onderdelen concessies kunnen doen.

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 is altijd zeer gespitst op nieuwe ontwikkelingsmogelijkheden.
-  Hij beschouwt mensen en ideeën als de sleutel tot succes in de verkoopondersteuning.
-  Hij bouwt een groot en effectief netwerk op binnen zijn klantenbestand.
-  Hij zal snel actie ondernemen om problemen met de dienstverlening direct op te lossen.
-  Via netwerken breidt hij zijn zakelijke activiteiten uit.
-  Hij blijft zich voortdurend bewust van verdere verkoopkansen.

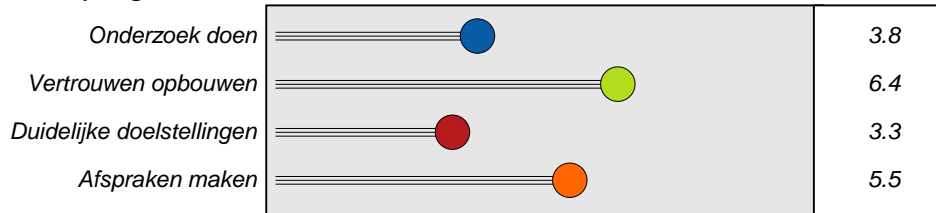
In zijn relatiebeheer zou Frank :

-  Kunnen accepteren dat routinematige werkzaamheden bij het werk horen.
-  Meer ontspannen kunnen zijn over het feit dat er dingen misgaan.
-  Meer tijd kunnen reserveren voor de persoonlijke contacten binnen het opvolgingsproces.
-  Goede aantekeningen kunnen maken van de ideeën die hij nu heeft ten behoeve van een optimale ontwikkeling van de account.
-  Zodra de verkoop erdoor is, data kunnen vaststellen voor evaluatiegesprekken met de klant.
-  Kunnen vragen om aanbevelingen en getuigschriften op papier te zetten.

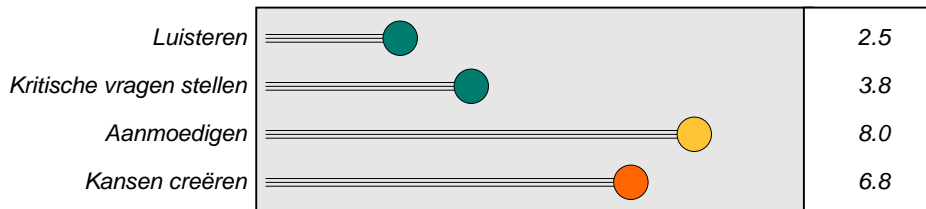
Persoonlijke aantekeningen

Verkoopvoorkeuren

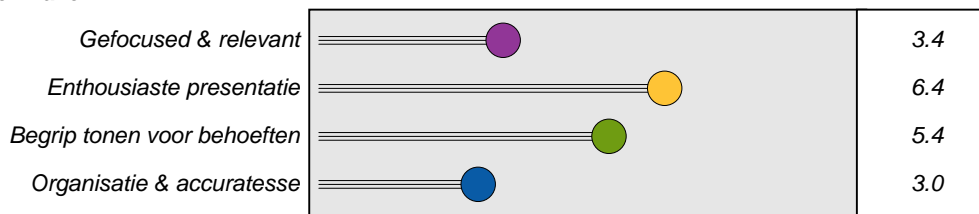
Voordat de verkoop begint



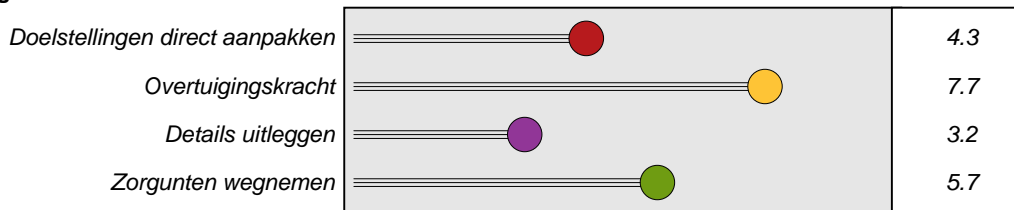
Behoeften identificeren



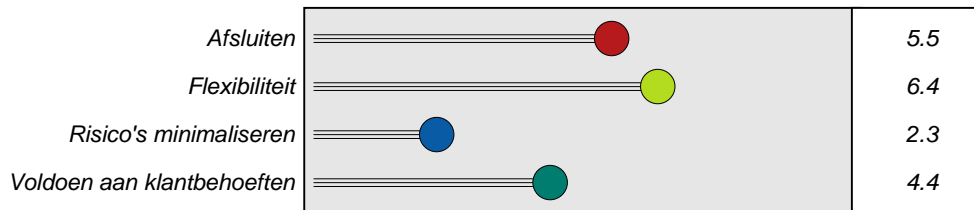
Voorstel maken



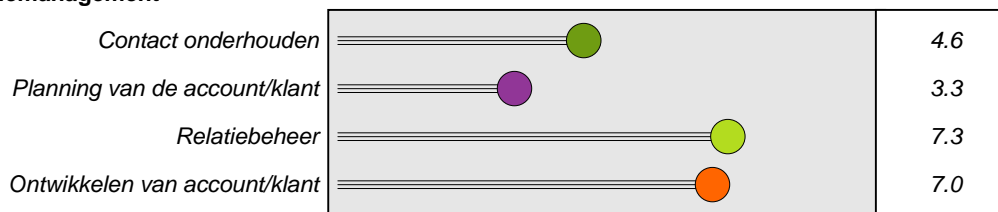
Omgaan met weerstand



Commitment winnen



Relatiemanagement

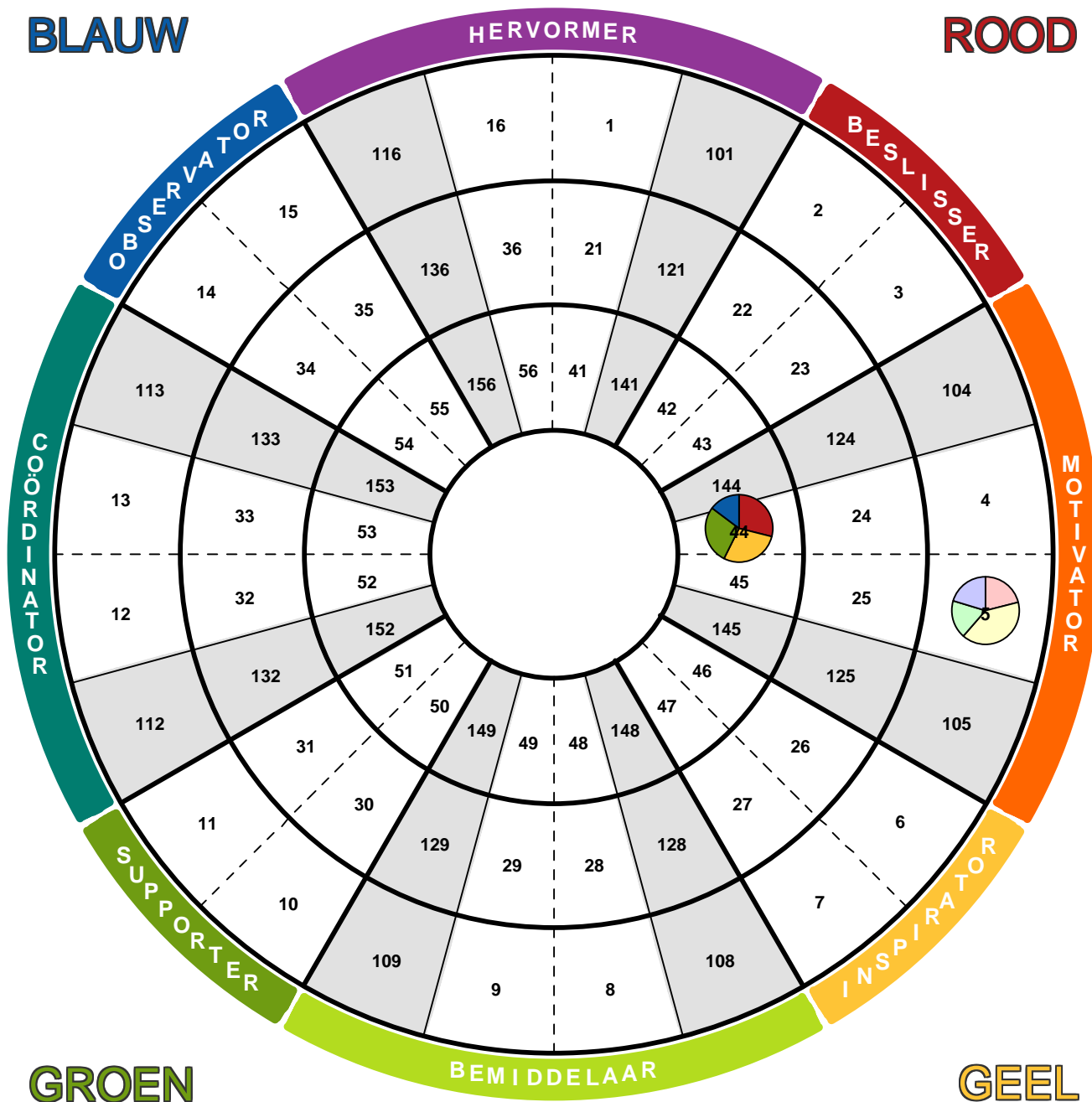


Het Insightswiel

Frank Voorbeeld
13-11-2009

BLAUW

ROOD



Bewuste Wielpositie

44: Directieve Motivator (Accommoderend)

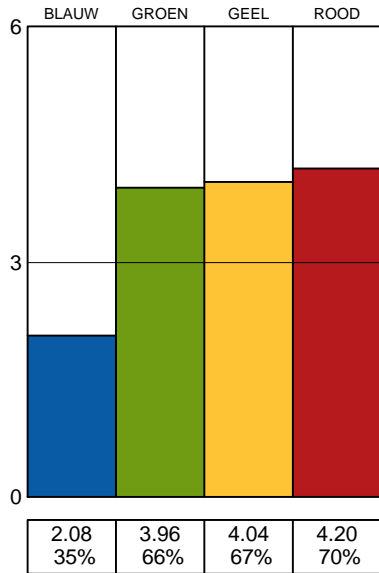
Persoonlijke (minder bewuste) Wielpositie

5: Inspirerende Motivator (Gefocused)

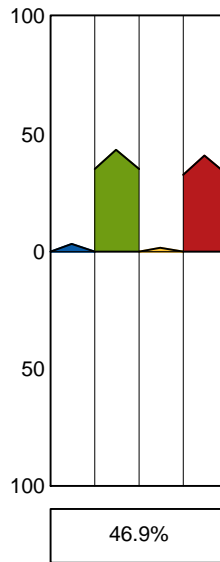
Insights kleurendynamica

Frank Voorbeeld
13-11-2009

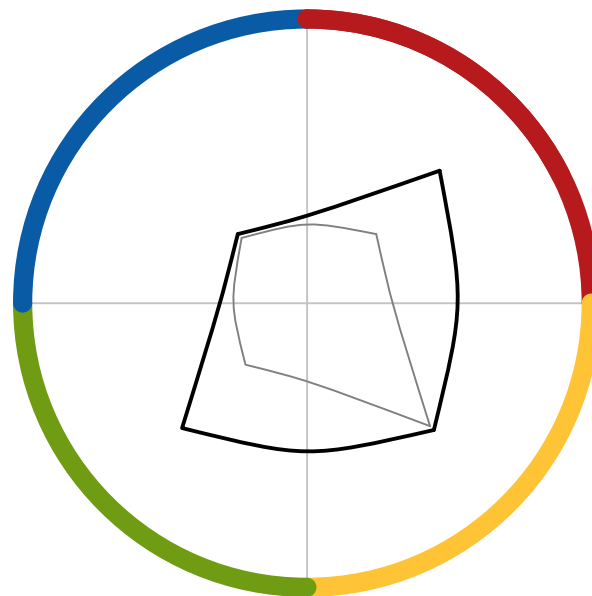
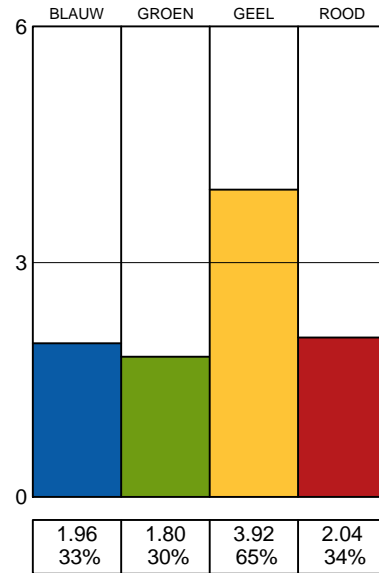
Persona (bewust)



Voorkeursstroom



Persona (minder bewust)

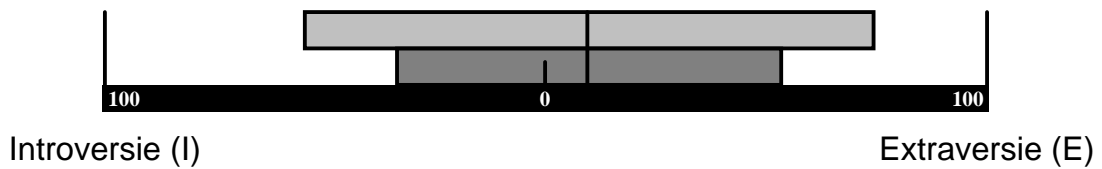


(bewust) — (minder bewust)

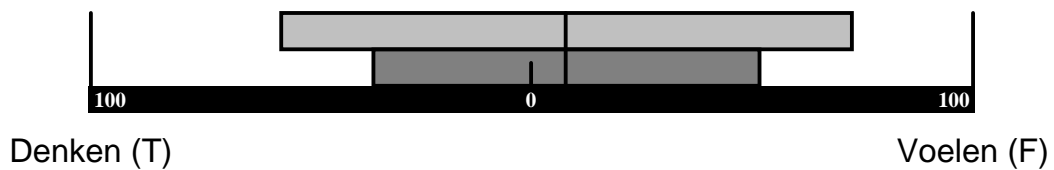
Jungiaanse voorkeuren

Frank Voorbeeld
13-11-2009

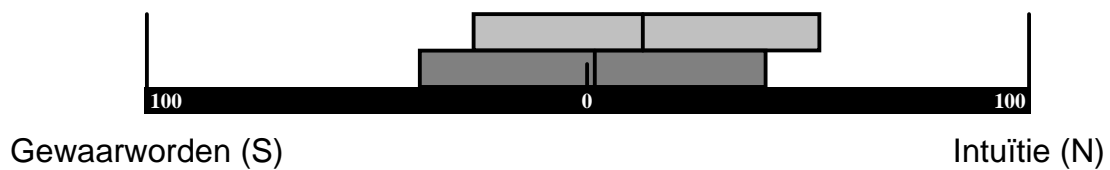
Attitude/Bewustzijnsinstelling:



Rationele (beoordelende) functies:



Irrationale (waarnemende) functies:



(bewust) (minder bewust)