



Discovery Insights®

Frank Sample
06/10/2005

Persoonlijk Profiel

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



Insights®



www.insights.com

Persoonlijke gegevens

Frank Sample
franksample@insightsbenelux.com

Insights

06/10/2005

14/05/2007

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@insightsworld.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 Sample op 06/10/2005 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. Aangezien hij veel liever zijn verbeeldingskracht gebruikt en iets origineels creëert, kan het zijn dat hij niet de tijd neemt om voor de aanvang van een project of een proces alle benodigde informatie te vergaren. Door belangrijke feiten en stappen op te schrijven kan hij voorkomen dat hij afdwaalt van de kerntaak. Het kan hem echter aan de noodzakelijke discipline ontbreken om dit goed te doen. Hij wekt soms de indruk nogal in zijn nopjes te zijn met zijn eigen prestaties, omdat hij weet waar zijn vaardigheden liggen en waarin hij uitblinkt. Hij organiseert tal van sociale activiteiten en deze zijn de moeite waard om bij te wonen, vooral als het om speciale gelegenheden gaat.

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. Op het werk zal hij aanzienlijk vaker dingen opstarten dan afmaken en het kan zijn dat er iemand anders voor nodig is om de details af te handelen. Zijn interesse ligt in het zien van nog onbekende mogelijkheden, en hij gebruikt daarbij zijn inzicht, vindingrijkheid en denkvermogen. Hij voelt zich prettig in het gezelschap van mensen die hetzelfde denken als hij. Mensen van het tegengestelde type vindt hij vaak minder interessant en eerder wat saai, voorspelbaar en traditioneel. Het liefst heeft hij in zijn werk te maken met een grote verscheidenheid aan situaties, mensen en gebeurtenissen, en dan ook nog alles tegelijkertijd.

Hij lijkt in zijn element te zijn wanneer hij aan gevarieerde opdrachten kan werken die hij kan sturen of onder de aandacht moet brengen. Hij kan veel profijt hebben van het leren en het toepassen van time-managementtechnieken en persoonlijke organisatorische vaardigheden, in plaats van dat hij alleen maar de indruk probeert te wekken het systeem onder de knie te hebben. Hij is veelzijdig, slim, enthousiast, kan makkelijk met mensen omgaan en zit vol met ideeën over van alles en nog wat. Hij heeft in het verleden vele interessante projecten opgestart, maar er aanzienlijk minder ook echt afgerond. Hij is op zijn best wanneer hij plannen voor de toekomst maakt en deze plannen ten uitvoer kan brengen.

Hij zal alleen bereid zijn om aandacht te schenken aan belangrijke feiten en details, wanneer er iets op het spel staat wat hem na aan het hart ligt. 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 richt zich het liefst op het grotere geheel, waarbij hij uitgaat van logische redeneringen. Hij legt de lat voor anderen vaak even hoog als voor zichzelf en hij kan een geduchte tegenstander zijn. Bij het realiseren van zijn "visie" kan hij doorgaans onbewust zijn eigen succes vergelijken met dat van anderen, overigens zonder afdunstig te worden.

Frank is een vindingrijke, creatieve persoon die altijd probeert nieuwe mogelijkheden en werkwijzen te ontdekken. Frank voelt instinctief wat de trend gaat worden en welke ontwikkelingen er op stapel staan, voordat anderen zelfs maar het minste vermoeden hebben dat er überhaupt wat gaat gebeuren. Hij is inventief, onafhankelijk en kan een zeer scherp oog hebben voor de waarde en het potentieel van de ideeën van een ander. Hij is goed in het bereiken van resultaten en doet dit op een zeer besliste manier. Hij gaat het liefst direct, resultaatgericht en grondig te werk, waarbij hij niet altijd de tijd neemt om rekening te houden met anderen.

Omgang met anderen

De werkstijl van Frank is recht-toe-recht-aan, doortastend en overtuigend. De kans is groot dat hij gaat rebelleren of nukkig wordt, wanneer mensen zijn plannen dwarsbomen of hem onder druk zetten. Hij gaat creatief om met sociale contacten en beschikt daardoor over een grote kennissenkring. Hij is zeer goed in netwerken. Hij kan een goede teamspeler zijn, maar hij houdt toch van een wat meer individuele benadering. Hij is een pionier en een goede onderhandelaar en manager.

Hij zal zich regelmatig tegen regels verzetten en zal pogingen van anderen om zijn gedrag bij te stellen zeker afwijzen. Frank, een creatieve denker, is meestal warm, enthousiast en vol zelfvertrouwen over zijn eigen capaciteiten. Door zijn gevatheid en interessante manier van converseren is hij stimulerend gezelschap. Hij kan het goed vinden met collega's die zijn open, uitgesproken en zakelijke manier van doen waarderen. Routinematige werkzaamheden kunnen hem niet lang boeien, aangezien hij afwisseling en een zekere vrijheid nodig heeft om geïnteresseerd te blijven. Hij is liever bezig met wat er zou kunnen gebeuren dan met wat er nu gaande is. Hij streeft ernaar om anderen goed te begrijpen en hun opvattingen te volgen in plaats van deze te veroordelen.

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. 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. Frank komt op de meeste mensen over als extravert, flexibel en onbevreesd en als iemand die elke uitdaging aankan. Frank heeft een charismatische uitstraling en een talent om goed te communiceren. Hij moet misschien een stapje terug doen en meer rekening houden met de gevoelens van de mensen met wie hij omgaat. Hij zou wat vaker mogen luisteren naar afwijkende meningen en proberen die te accepteren.

Besluitvorming

Frank vindt problemen stimulerend en kan ingewikkelde situaties op een ingenieuze manier aanpakken. Hij kan vele alternatieven bedenken voor een project of een systeem, omdat hij voortdurend het grotere geheel scherp in het oog houdt. Zijn voorkeur gaat uit naar beslissingen die goed voelen en niet naar beslissingen die zijn genomen op basis van doorwrocht onderzoek. Frank wordt door velen gezien als een geboren leider en beslisser. 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 vlot, veelzijdig en scherp van geest. Als hij een probleem tegenkomt heeft hij vaak een scala aan oplossingen paraat.

Hij kan het moeilijk vinden om beslissingen te nemen die uitsluitend zijn gebaseerd op objectieve overwegingen. Hij geeft de voorkeur aan actie boven de dialoog en geniet ervan om moeilijke situaties meteen aan te pakken. Hij heeft de neiging om risicovolle beslissingen te nemen. Hij is het gelukkigst in een functie waar hij de kans krijgt zijn vindingrijkheid te gebruiken om het ene na het andere project aan te pakken. Hij zal niet toestaan dat systemen en procedures een belemmering vormen voor wat volgens hem de juiste weg is.

Met zijn enthousiasme en spontaniteit levert Frank een verfrissende bijdrage aan het besluitvormingsproces. Hij staat van nature open voor alle nieuwe ideeën en hij zal in een groep nieuwe en frisse denkwijzen introduceren. Zijn directe, soms wat wispelturige aanpak weerhoudt hem ervan om dag in dag uit consistent te zijn. 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. Zijn beslissingen kunnen op anderen nogal impulsief overkomen.











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:

-  Hij weet de impasse te doorbreken bij gespannen situaties.
-  Een visionair met een aanstekelijk enthousiasme.
-  Welbespraakt en communicatief.
-  Kan onmogelijke dromen waarmaken.
-  Zal zich bij verschillende organisaties aansluiten om zijn doel te bereiken.
-  Uitstekende communicatieve vaardigheden en presentatievaardigheden.
-  Motiveert anderen om het onmogelijke te bereiken.
-  Heeft een goed ontwikkeld gevoel voor prioriteiten.
-  Enthousiaste leider - gaat voor resultaten.
-  Onderzoekend, geïnteresseerd en inventief.











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:











-  Gaat eerst akkoord, maar kan het daarna ook weer snel zijn vergeten!
-  Zijn zelfvertrouwen kan soms overkomen als arrogantie.
-  Heeft de neiging om te snel tot een beslissing te willen komen.
-  Kan nogal snel worden afgeleid van dagelijkse, routinematige werkzaamheden.
-  Geeft vaak antwoord op vragen, nog voordat ze zijn gesteld.
-  Kan zijn geduld verliezen bij routinematige en herhalende werkzaamheden.
-  Kan in gespannen situaties arrogant overkomen.
-  Kan schijnbaar willekeurig van de ene taak op de andere overspringen.
-  Vindt het moeilijk om te delegeren. Doet het liever zelf.
-  Heeft soms de neiging om de zinnen van anderen af te maken.

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:

-  Houdt iedereen bij de les met levendige presentaties.
-  Met zijn aanstekelijke enthousiasme geeft hij energie en kracht aan het gehele proces.
-  Deelt als teamspeler de meningen en visies van anderen.
-  Zorgt ervoor dat het team hoge idealen stelt en blijft nastreven.
-  Bevordert ideeën met, door en voor anderen.
-  Wordt niet gehinderd door bestaande methoden en praktijken.
-  Zorgt voor inspiratie en transpiratie!
-  Is flexibel, behulpzaam, veelzijdig en makkelijk in de omgang.
-  Reageert goed op onmiddellijke uitdagingen of problemen.
-  Geeft blijk van charismatisch leiderschap.

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:

-  Ondersteun zijn doelstellingen door suggesties te doen waardoor hij zijn doel kan bereiken.
-  Laat onnodige en ingewikkelde details weg.
-  Erken zijn talent voor leiderschap.
-  Zorg voor data en tijdslimieten wanneer iets moet worden afgemaakt.
-  Toon respect voor zijn ideeën en opvattingen.
-  Wijs hem voorzichtig op de gevolgen.
-  Ga snel van het ene onderwerp over op het andere.
-  Zorg tijdens de vergadering voor zowel flexibiliteit als structuur.
-  Zet hem aan tot goede ideeën door eerdere successen aan te halen.
-  Deel en stimuleer zijn ideeën en visies.
-  Blijf terugkeren naar de feiten.
-  Houd het gesprek levendig.













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:

-  Saai, somber of overbodig zijn.
-  Bedeesd of onbekwaam overkomen.
-  Verwachten "over hem heen te kunnen walsen" - zonder een gevecht.
-  Vergeten om hem persoonlijk erkenning te geven voor werk dat hij goed heeft gedaan.
-  Vergeten om lof uit te spreken en erkenning te geven, wanneer dit verdiend is.
-  Hem het gesprek laten beheersen.
-  Ervan uitgaan dat hij u heeft gehoord.
-  Hem beletten om met andere uitdagingen aan de slag te gaan.
-  Zijn visie op zichzelf in twijfel trekken.
-  Vaag, bot of dogmatisch zijn.
-  Geen acht slaan op zijn creatieve en intuïtieve manier van denken.
-  Openlijk twijfels plaatsen bij zijn autoriteit.

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:

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 zou misschien meer weerstand moeten bieden aan de behoefte om alleen maar te presteren en in plaats daarvan proberen eerder te laten zien wie hij werkelijk is. Hij zou zich kunnen aanleren om even wat langer te wachten voordat hij zijn zegje doet. Hierdoor voorkomt hij dat hij zich te snel een afgeronde mening vormt en krijgen anderen de kans om iets in te brengen. Hij zou het soms rustiger aan kunnen doen en meer aandacht kunnen schenken aan de precieze details in zijn projecten. Hij gaat er vanuit dat hij wint en is erg doortastend in het behalen van resultaten, ook al komen zijn standpunten soms wat eenzijdig over.

Hoewel hij charmant, grappig en onderhoudend kan zijn, wekt hij af en toe de indruk dat hij niet volledig oprecht is. Omdat Frank zoveel prioriteit geeft aan het ervaren van nieuwe dingen, besteedt hij soms te weinig aandacht aan zijn andere verantwoordelijkheden. Hij moet proberen te anticiperen op de gevaren die kunnen opduiken en een alternatief plan ontwikkelen voor het geval dingen onaangenaam worden. Het is vaak een verrassing wat zijn volgende stap zal zijn. Hij zal veel liever kiezen voor de intellectuele scherts dan voor de afronding van routinematige taken of een moment voor zichzelf. 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.

Frank kan zich gedwongen voelen om te snel beslissingen te nemen, zonder dat hij voldoende tijd heeft gehad om de meer onbekende feiten te verzamelen en om over alle gevolgen van zijn acties na te denken. Frank is vaak zo verward in zijn eigen processen, dat hij niet opmerkt wat er ergens anders gebeurt. Hij kan soms fouten maken door beslissingen te nemen voordat hij alle informatie heeft ontvangen.

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 Sample: Hoe u uw tegengestelde type tegemoet kunt komen:

-  Laat blijken dat u waardering hebt voor zijn vermogen om een grote verscheidenheid aan informatie te vergaren.
-  Spreek langzaam en oprecht.
-  Bereid u grondig voor en neem u voor ieder onderdeel van uw voorstel uit te leggen.
-  Als u kritische feedback van hem wilt, neem dan eerst de tijd om hem beter te leren kennen.
-  Wees eerlijk, recht-door-zee en openhartig tegen hem en houd een gematigd tempo aan.
-  Wees er zeker van dat uw sterke beweringen ook juist zijn!

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











-  Opdracht geven, instrueren of bevelen.
-  Te snel spreken.
-  Emotioneel, snel of luidruchtig praten.
-  Veel vragen achter elkaar stellen.
-  Onrealistische deadlines stellen waardoor de kwaliteit van zijn werk negatief wordt beïnvloed.
-  Veronderstellen dat hij zich liever niet wil inleven.

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 verminderen van de hoeveelheid activiteiten in zijn leven.
-  Zich te realiseren dat sommige mensen niet zo snel zijn als hij.
-  Het zoeken naar het goede in alles.
-  Bijzonder nauwgezet aandacht aan detail te schenken, voordat een overhaaste conclusie wordt getrokken.
-  Keuriger, netter, systematischer en ordelijker te worden.
-  Te vermijden dat hij anderen net zo opjaagt als hij zichzelf opjaagt.
-  Even een moment na te denken voordat hij reageert.
-  Zich te realiseren dat discussiëren niet op iedereen een stimulerend effect heeft.
-  Te leren om volledig te ontspannen.
-  Achterover te gaan zitten, weinig te zeggen en te observeren.











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:

-  Niemand staat op formaliteit.
-  Er is alle ruimte om ideeën te vormen, op tafel te leggen en gezamenlijk te ontwikkelen.
-  Nieuwe producten en strategieën kunnen regelmatig worden geïmplementeerd.
-  Hij kan zijn aandacht onmiddellijk verleggen zodat hij kansen kan aangrijpen zodra deze zich voordoen.
-  Beslissingen kunnen snel worden genomen.
-  Er is voortdurend sprake van activiteiten, variatie en verandering.
-  Hij is vrij om zichzelf te zijn.
-  Zijn inspirerende visie wordt gekoesterd.
-  Er is alle gelegenheid om ideeën naar voren te brengen.
-  De presentatiehulpmiddelen voldoen aan de hoogste eisen van kleur, beeld en geluid.











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:

-  Aanmoediging en begrip als zijn visie "naar de knoppen gaat"!
-  Systemen en culturen te begrijpen, als hij wil voorkomen dat hij anderen van streek maakt.
-  Hulp om minder snel de schuld bij anderen neer te leggen.
-  Met rust te worden gelaten zodat hij aan het werk kan.
-  Af en toe een stapje terug te doen.
-  De mogelijkheid om hardop te denken.
-  Meer titels voor zijn naam.
-  De mogelijkheid om te "netwerken" tijdens zijn werkdag.
-  Een belangrijke doelstelling waarop hij zich kan richten.
-  Hulp bij de planning en de voorbereiding.

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:











-  Carrièremogelijkheden die grenzeloos lijken.
-  Een team van gelijkgestemde, ambitieuze mensen.
-  Erkenning van zijn resultaten.
-  Beloningen die aan zijn directe behoeften zijn gerelateerd .
-  Een hoger doel waarin hij kan geloven.
-  Eindeloze carrièremogelijkheden.
-  Persoonlijke waardering en publieke erkenning voor goed afgeleverd werk.
-  Doelstellingen die het uiterste van zowel hemzelf als anderen vergen.
-  De leiding over situaties op zich te kunnen nemen.
-  Status, macht en aanzien.

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:

-  Proberen om de prestaties van het team een flinke zet te geven door zelf uitzonderlijke prestaties en inspanningen te leveren.
-  Te optimistisch zijn over en te veel vertrouwen hebben in de prestaties van zijn team.
-  De echte feiten wat overdrijven en verfraaien.
-  te veel hooi op zijn vork nemen en daardoor te veel van zichzelf vergen.
-  Op sommigen oppervlakkig en nogal opzichtig overkomen.
-  Het team leiden met zijn energie, enthousiasme en persoonlijk charisma.
-  Het moeilijk vinden om prioriteiten te stellen in zijn taken.
-  Gepassioneerd betrokken zijn bij zijn eigen ideeën.
-  Alle vrijheid geven aan de leden van het team.
-  Administratieve werkzaamheden delegeren en zich op resultaten concentreren.

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.

Dit hoofdstuk is bij uitstek geschikt om in combinatie met Insights Quest te gebruiken. Dit modulaire programma voor verkoopontwikkeling onderzoekt welk gedrag en welke vaardigheden nodig zijn in elke fase van het verkooptraject.



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 legt in de meeste verkoopgerelateerde activiteiten een hoge dosis energie aan de dag, en gebruikt zijn overtuigingskracht en creativiteit om het commitment van de klant te winnen. Hij is uiterst creatief in het ontwerpen van effectieve oplossingen. Hij wordt doorgaans niet beschouwd als iemand die "zijn licht onder de korenmaat zal zetten"! Hij krijgt klanten vaak via via op een presenteerblaadje aangeboden, omdat hij gemakkelijk en veel contacten legt. Hij kan enorm genieten van en functioneert het beste in de omgang met andere mensen.

Hij kan onverdraagzaam zijn jegens klanten die minder snel van begrip blijken te zijn dan hij had verwacht. Hij zal grotere verkoopsuccessen behalen als hij beter boven tafel weet te krijgen wat de klant nu echt vindt en wil. Vervolgens zou hij zijn verkoopvoorstel daarop kunnen afstemmen. Zijn verkoopstijl getuigt van charisma en flair. Frank heeft de gave om mensen zijn advies te laten opvolgen. Zijn verkoopstijl kan op sommige klanten het effect hebben dat ze zich even in een donkere kamer moeten terugtrekken om bij te komen, maar hijzelf haalt heel veel energie uit wat hij doet!







Dankzij zijn vindingrijkheid kan hij het verkoopproces vol zelfvertrouwen doorlopen. Frank is zeer doeltreffend in een assertieve rol, waarin hij anderen ervan kan overtuigen hoe waardevol zijn standpunt is. Hij kan het met het standpunt van zijn collega's en/of klanten oneens zijn, maar hij zal zijn relatie met hen hieronder niet lang laten lijden. Hij is vaak ongevoelig voor de beperkingen die door het management worden opgelegd en geeft de voorkeur aan een platte structuur waarin iedereen contact kan hebben met potentiële klanten.

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:

-  Bij de benadering van nieuwe klanten, weet hij vastberadenheid met toewijding te combineren.
-  Hij schakelt snel en kan zich daardoor goed aan veranderende situaties aanpassen.
-  Hij past zich goed aan ongebruikelijke situaties en problemen met klanten aan.
-  Hij vindt het vaak leuk om 'cold calls' te doen.
-  Hij probeert klanten elke keer op een andere manier te benaderen.
-  Hij scoort hoog in het afspraken krijgen bij potentiële klanten.

Voordat de verkoop begint, zou Frank:







-  Mogelijke risico's open en eerlijk kunnen beoordelen.
-  Zijn activiteiten nauwkeurig en waarheidsgetrouw schriftelijk kunnen registreren.
-  Bereid moeten zijn om zijn risicovolle strategieën, indien nodig, goed te kunnen onderbouwen.
-  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.
-  Kunnen proberen om wat saaiere taken de benodigde aandacht te geven en niet uit te stellen.
-  Voor zichzelf en anderen realistische deadlines kunnen bepalen.

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 blijft zich concentreren op de voorhanden taak.
-  Hij kan directe vragen stellen om de vaart erin te krijgen.
-  Hij kan zaken goed naar prioriteit indelen en zal deze kwaliteit benutten bij de ondersteuning en begeleiding van zijn klant.
-  Hij stimuleert zijn klanten om hun horizon te verbreden.
-  Hij stelt verrassende vragen.
-  Hij slaat snel een brug tussen de behoeften van de klant en het product.

Bij het identificeren van de behoeften, zou Frank:







-  Eerst goed kunnen nadenken voordat hij oplossingen aandraagt die overhaast lijken.
-  Aantekeningen die hij heeft gemaakt eens rustig kunnen nalezen.
-  Minder kunnen vertellen en zo meer te weten kunnen komen!
-  Er op kunnen letten dat hij klanten de tijd gunt om hun zinnen af te maken voordat hij reageert.
-  Zijn repertoire kunnen uitbreiden met de rol van toegewijde adviseur.
-  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 komt met creatieve en vernieuwende manieren om verder te gaan.
-  Zijn enthousiasme wekt vertrouwen.
-  Hij presenteert ideeën op een positieve manier.
-  Hij is één brok energie als hij een voorstel indient.
-  Hij weet een logisch voorstel te combineren met inlevingsvermogen in de behoeften van zijn klant.
-  Hij geeft de voorkeur aan dynamische situaties waarin het tempo hoog ligt.

Bij het maken van verkoopvoorstellen zou Frank:







-  Voortdurend gespitst kunnen zijn of de klant non-verbale signalen afgeeft waaruit diens mening en gevoel over het voorstel blijkt.
-  Beter kunnen laten zien dat hij zich bewust is van de impact die hij op anderen heeft.
-  Zijn mondelinge uitspraken schriftelijk kunnen onderbouwen.
-  Het tempo en de inhoud van zijn presentatie kunnen afstemmen op de behoeften van de klant.
-  Oplossingen kunnen aandragen die in de lijn liggen van het perspectief van de klant.
-  Ervoor kunnen zorgdragen dat de risicogebieden tot een minimum beperkt blijven.

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 gebruikt zijn charme om mensen op hun gemak te stellen.
-  Hij gebruikt zijn intuïtie om de addertjes onder het gras in het verkoopproces bloot te leggen.
-  Hij reageert positief op weerstand.
-  Wanneer hij onder druk wordt gezet kan hij zijn reactie krachtig verwoorden.
-  Hij verdrijft met zijn sterke prestatiedrang de meeste weerstand.
-  Hij doet in zijn reactie op de klant een beroep op diens rationele en emotionele beweegredenen.

Bij het omgaan met koopweerstand zou Frank:







-  De tijd kunnen nemen om er zeker van te zijn dat aan de bezwaren van de klant volledig tegemoet is gekomen.
-  Kunnen proberen om eerst de ander te begrijpen in plaats van het begrip van de ander proberen te krijgen.
-  "Negatieve kritiek" als "opbouwende feedback" kunnen interpreteren en zich deze niet te persoonlijk aan te trekken.
-  Voortdurend gespist kunnen zijn op non-verbale signalen van koopweerstand.
-  Niet zomaar over de bezwaren van de klant heen moeten stappen omdat hij de deal snel wil afronden.
-  De verleiding kunnen weerstaan om overhaaste conclusies te trekken.

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:

-  Op enthousiaste en assertieve wijze gaat hij klanten voor bij het sluiten van de verkoop.
-  Hij kan zowel autoriteit als betrokkenheid aan de dag leggen om de klant door het proces heen te leiden.
-  Hij gaat in elke situatie bij voorbaat uit van een positief resultaat.
-  Hij houdt het proces aan de gang.
-  Hij is iemand die op enthousiaste en volhardende wijze de zaak rond weet te krijgen.
-  Hij gebruikt zijn verbeeldingskracht om manieren te vinden om de opdracht binnen te halen.

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







-  Afrondende vragen kunnen stellen die meer de stijl en voorkeur van de klant weerspiegelen dan de zijne.
-  Even stil kunnen staan bij wat er is afgesproken voordat hij verder gaat.
-  De zaak nog eens kunnen samenvatten en controleren voordat hij om een toezegging vraagt.
-  Zich er bewust van kunnen zijn dat een deel van de opdracht verliezen niet meteen "het einde van de deal" betekent.
-  De kans op misverstanden kunnen verkleinen door minder te veronderstellen.
-  Er aan kunnen denken om de behoeften van de klant nog even op een rijtje te zetten voordat hij met de "maatplossing" komt.

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 blijft zich voortdurend bewust van verdere verkoopkansen.
-  Hij stemt de verwachting van de klant doorgaans af op het proces van zijn voorkeur.
-  Hij streeft bij de eerste de beste gelegenheid naar het binnenhalen van grote vervolgopdrachten.
-  Hij ontwikkelt een brede basis van netwerkcontacten.
-  Hij zal snel actie ondernemen om problemen met de dienstverlening direct op te lossen.
-  Hij prikkelt de klant met zijn producten en diensten.

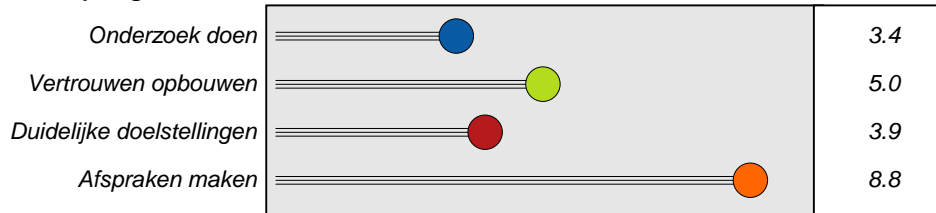
In zijn relatiebeheer zou Frank:

-  Zijn klant, waar praktisch, de regie van het proces kunnen geven.
-  Voortdurend de tevredenheid van de klant in het oog kunnen houden.
-  Verder kunnen kijken dan alleen de verkoop van dit moment.
-  De aandrang kunnen beteugelen om bij vervolgopdrachten of toezeggingen ten aanzien van de dienstverlening "heel hard weg te rennen".
-  Zich erop kunnen richten om de klant voortdurend op de hoogte te houden.
-  Als de verkoop eenmaal rond is, duidelijk kunnen toelichten uit welke stappen de vervolgprocedure bestaat.

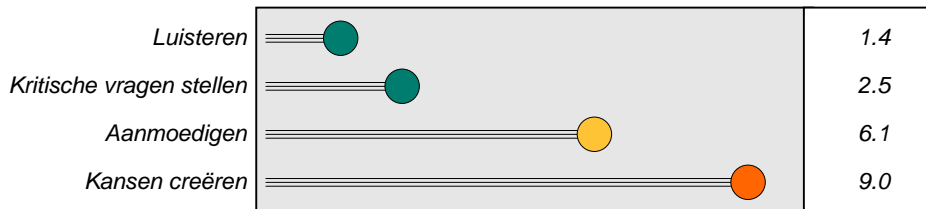
Persoonlijke aantekeningen

Verkoopvoorkeuren

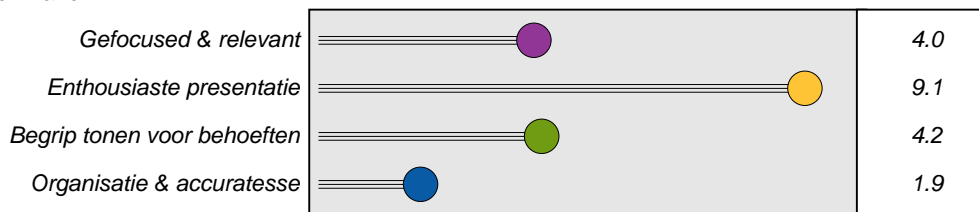
Voordat de verkoop begint



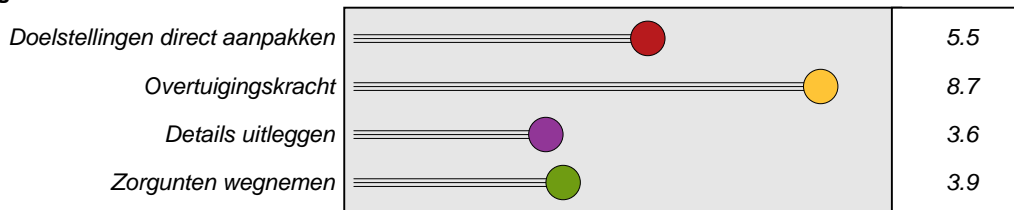
Behoeften identificeren



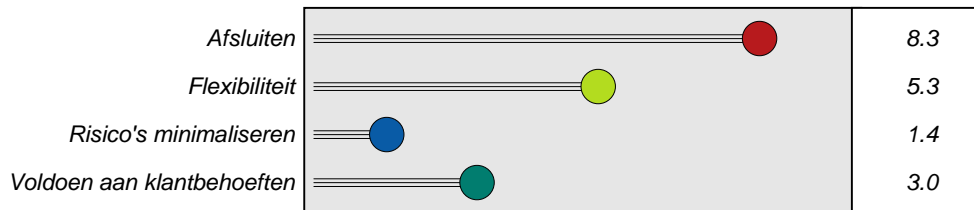
Voorstel maken



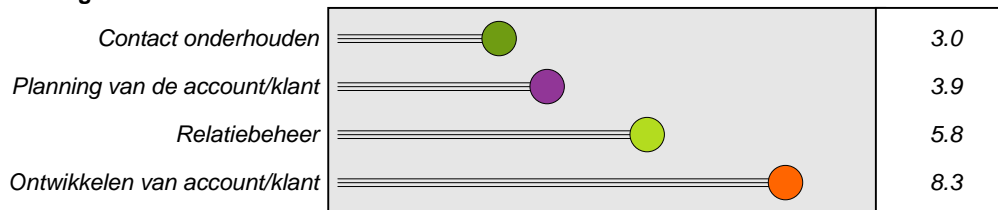
Omgaan met weerstand



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 hecht evenveel waarde aan professionele als aan persoonlijke doelstellingen. Vindingrijk en visionair als hij is, zal Frank soms de neiging hebben om essentiële details over het hoofd te zien. Hij heeft belangstelling voor zoveel verschillende zaken, dat hij het vaak heel moeilijk vindt om minder interessante maar wel essentiële werkzaamheden uit te voeren. Hij heeft de neiging om zijn doelstellingen aan anderen op te leggen en begrijpt niet dat dit aanzienlijke gevolgen kan hebben voor de uiteindelijke prestaties en resultaten. Hij is zo gericht op het realiseren van zijn doelstellingen, dat hij zijn toevlucht kan nemen tot nogal dictatoriale praktijken om zijn doel te bereiken als hij obstakels op zijn pad vindt.

Het zou goed voor hem zijn om zich op de belangrijkste prioriteiten te concentreren en zich hieraan met volharding te wijden totdat ze volledig zijn afgerond. Hij heeft veel belangstelling voor een groot aantal activiteiten en neemt daardoor soms te veel hooi op zijn vork. Hij beschikt over het vermogen om bij anderen steun te oogsten voor het gemeenschappelijk doel. Bij het najagen van zijn doelstellingen zal hij streven naar het behoud van harmonieuze persoonlijke relaties. Deze relaties kunnen echter schade oplopen als die in zijn beleving zijn voortgang in de weg staan. Hoewel maar weinig uitdagingen of problemen hem angst inboezemen, kan hij het moeilijk vinden om zich voldoende gedegen en diepgaand op zaken voor te bereiden.







Zodra de grootste problemen zijn opgelost zal hij zijn belangstelling verliezen en hij laat routinematige werkzaamheden liever aan anderen over. Hoewel hij met enthousiasme nieuwe ideeën of plannen uit wil proberen, zal hij wellicht enige discipline moeten betrachten om aan de onderhavige projecten te blijven werken totdat ze zijn afgerond. Als hij de kans ziet om uit te blinken, zal hij bij gelegenheid gedurende een langere periode zeer vasthoudend te werk gaan.

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:

-  Er een energiek en soms jachtig werktempo op na houden.
-  Graag zijn opties openhouden.
-  Een zeer extraverte en energieke uitstraling hebben.
-  Ertoe neigen eerst de meest opwindende of nieuwste uitdaging aan te pakken.
-  Zaken niet altijd afronden als de uitdaging er eenmaal van af is.
-  Graag variëteit aantreffen in zowel zijn werkzaamheden als relaties.

Aanbevolen actiepunten voor ontwikkeling

- Accepteer en waardeer de behoefte die anderen kunnen hebben aan een gematigder tempo.*
- Door er één of twee uit te kiezen, kan de tijd worden ingekort die u moet besteden aan continue beoordelingsprocedures.*
- Plan tijd in om rustig na te denken.*
- Steek uw energie in plaats daarvan in de belangrijkste.*
- Beschouw follow-up als een nieuwe uitdaging.*
- Voorkom dat u vastroest in uw gewoontes - focus!*

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:

-  Enthousiast en motiverend zijn in groepen.
-  'Achterdeurtjes' eerder als een kans beschouwen om de deur naar nieuwe mogelijkheden te openen.
-  Voortdurend nieuwe grond ontginnen.
-  Zijn grenzen blijven verleggen.
-  Een inschatting maken van de haalbaarheid van nieuwe ideeën en heldere en gedetailleerde suggesties doen.
-  Snel veel nieuwe opties kunnen ontdekken.

Aanbevolen actiepunten voor ontwikkeling

Wees u ervan bewust dat anderen zich hierdoor wellicht een tikkeltje overweldigd kunnen voelen en misschien wat moeite zullen hebben om u bij te kunnen benen.

Wees erop voorbereid dat anderen zich kunnen verzetten tegen verandering.

Pas ervoor op dat andere mensen niet struikelen over de omgewoelde aarde! Maak tijd voor zelfbeschouwing.

Laat de rest zien hoe flexibel u bent door waar mogelijk meer dan één optie aan te bieden.







Kies een paar favoriete ideeën uit en ga daarmee aan de slag.

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:

-  Strakke deadlines heeft en de mogelijkheid om snel van de ene naar de andere taak te switchen.
-  Een duidelijk omschreven rol of taak heeft waarmee hij gewoon aan de gang kan gaan.
-  Een werkomgeving heeft die aan verandering onderhevig is.
-  Krachtige, visueel aantrekkelijke presentaties gebruikt.
-  Kan deelnemen in competitieve groepsactiviteiten met een uitdagend en risicovol karakter, waarin hij een actieve voortrekkersrol op zich kan nemen.
-  Een probleem vanuit verschillende invalshoeken kan benaderen.

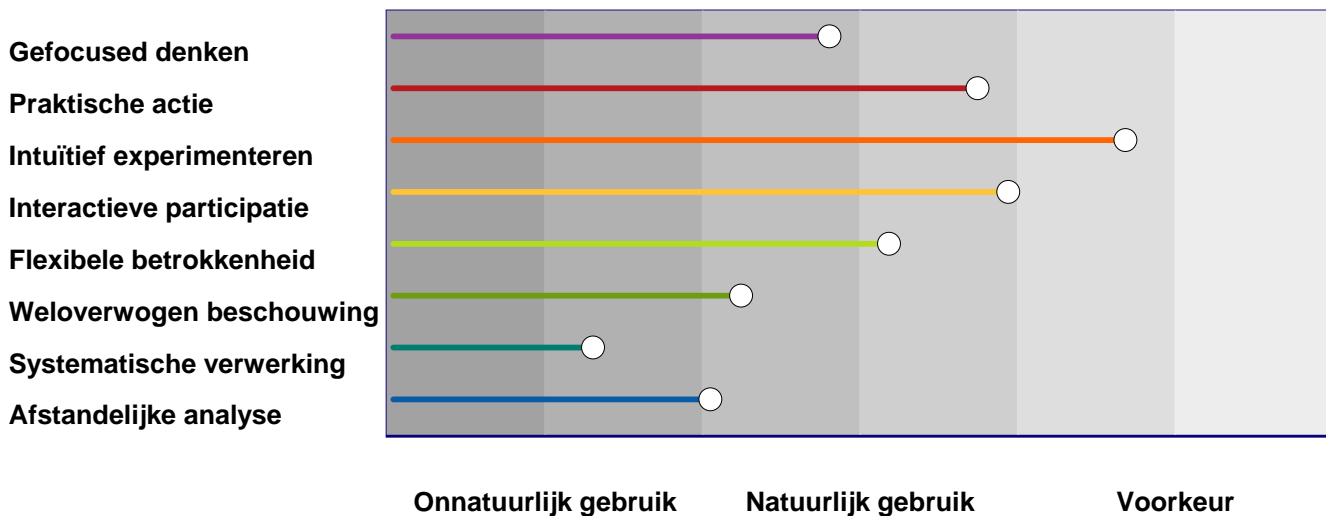
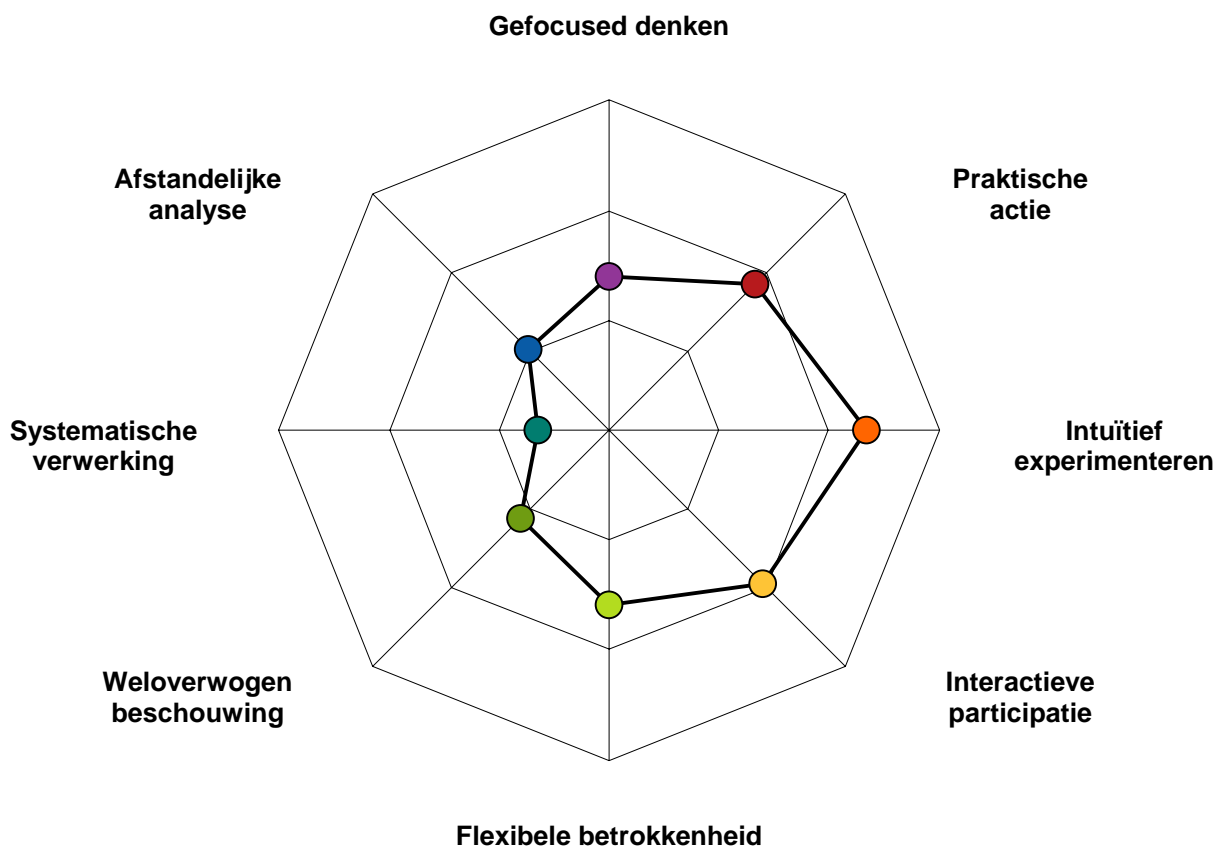
Frank kan zijn grenzen bij zijn leerproces verleggen door:

-  Op verzoek anderen te coachen.
-  Zich net zolang te bekwamen totdat het voor zijn gevoel perfect is.
-  Gedachten die 'out-of-the-box' zijn helder en eenduidig in kaart te brengen.
-  Onderwerpgerelateerde boeken van begin tot eind te lezen om meer details mee te krijgen.
-  Het belang van zelfdiscipline te onderkennen bij het volledig doorgronden van het onderwerp - als een onderwerp de moeite waard is om kennis van te nemen, is het de moeite waard om het volledig onder de knie te krijgen.
-  Zichzelf te dwingen om het rustiger aan te doen en zich een meer overwogen aanpak eigen te maken.

Persoonlijke aantekeningen

Leerstijlen











Frank Sample
06/10/2005



Vragen voor het interview

Dit onderdeel geeft verschillende vragen die kunnen worden gebruikt in een interview met FrankSample. 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.

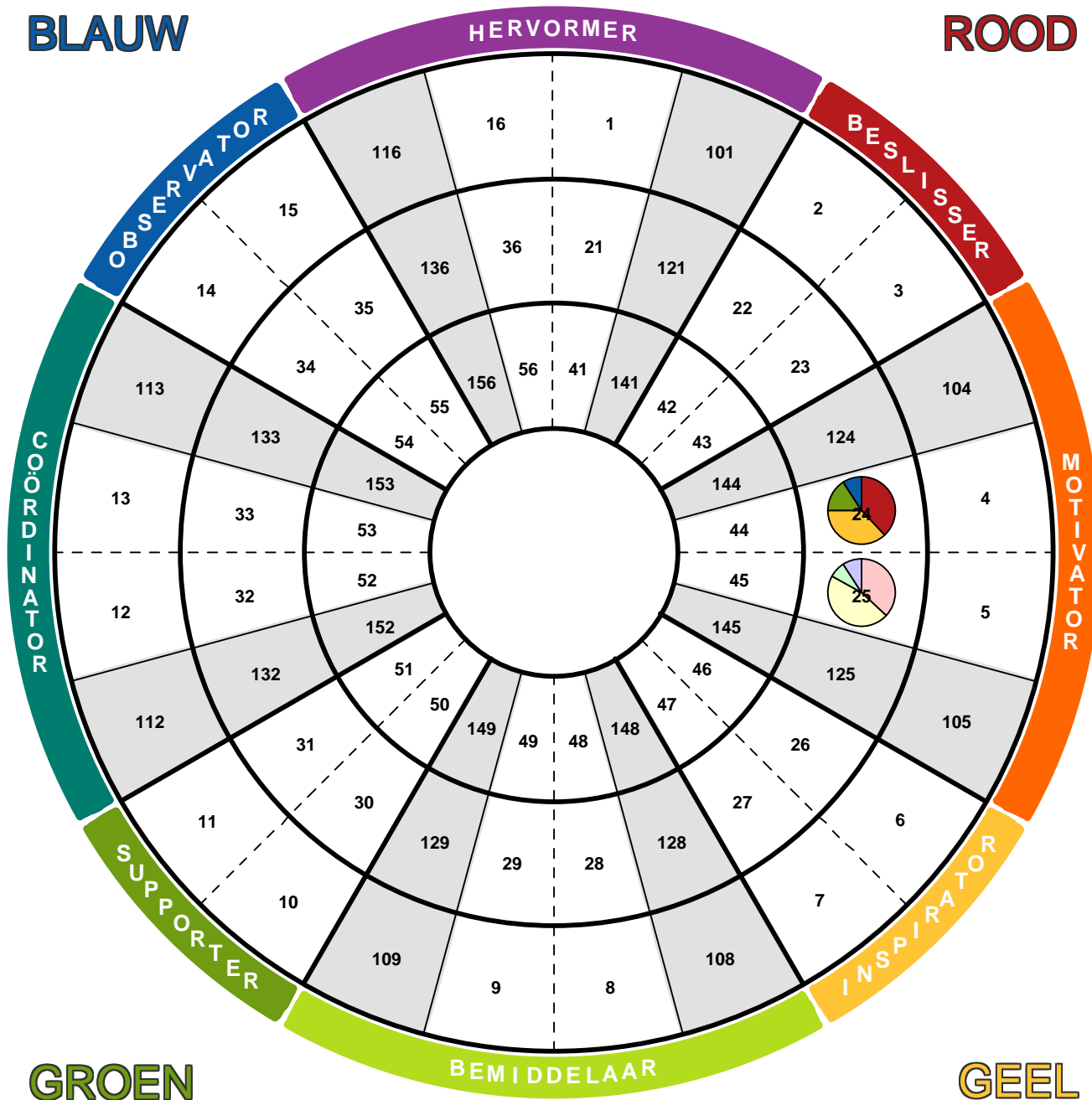
Vragen voor het interview:

-  Vertel me wat u op dit moment van deze functie vindt.
-  Hoe hebt u uw leven buiten uw werk ingericht?
-  Wanneer vraagt u anderen om hulp?
-  Op welke manier deelt u taken/gebeurtenissen in uw leven naar prioriteit in?
-  Beschrijf een aantal procedures die u hebt geïntroduceerd en met welk doel. Vormen procedures niet alleen maar een belemmering als u een klus wilt klaren?
-  Wat maakt dat de drang naar succes zo'n belangrijk onderdeel van uw leven uitmaakt?
-  Hebt u ervaren dat rustige teamleden vaak effectiever reageren als zij duidelijke en nauwkeurige aanwijzingen krijgen?
-  Wat doet u om ervoor te zorgen dat mensen zich bij u op hun gemak voelen?
-  Wat tart uw geduld en maakt u rusteloos? Wat doet u om die situatie te verbeteren?
-  Een paar van uw teamleden komen bij u met hun eigen aparte ideeën. De ideeën klinken weliswaar spannend, maar ze vereisen wel andere hulpmiddelen en brengen nog meer veranderingen met zich mee. En dit terwijl uw deadline nadert. Wat doet u en waarom?

Persoonlijke aantekeningen

Het Insightswiel

Frank Sample
06/10/2005



Bewuste Wielpositie

24: Directieve Motivator (Klassiek)

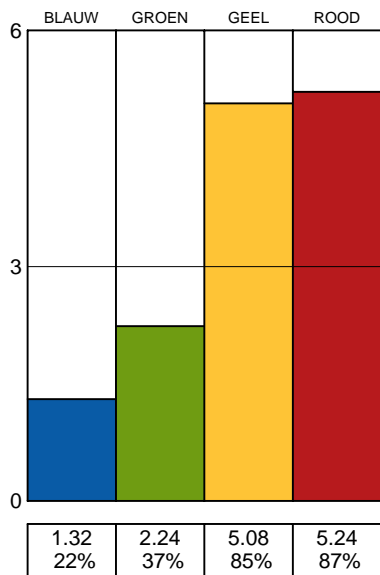
Persoonlijke (minder bewuste) Wielpositie

25: Inspirerende Motivator (Klassiek)

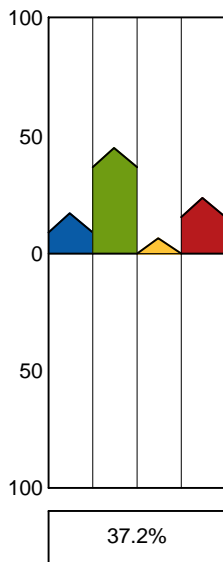
Insights kleurendynamica

Frank Sample
06/10/2005

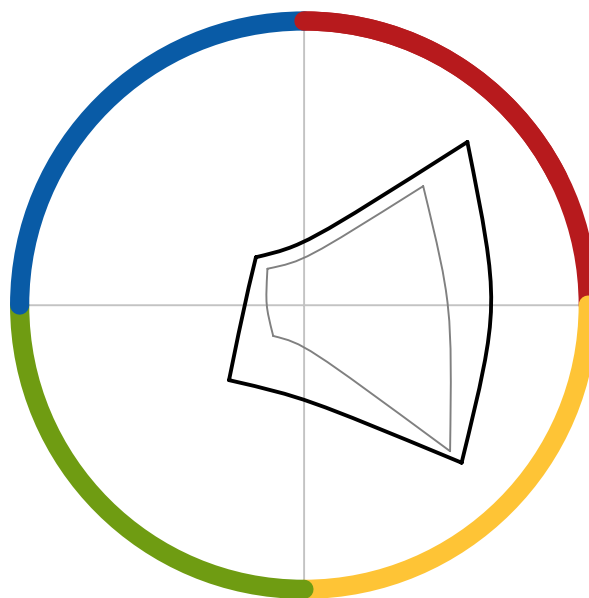
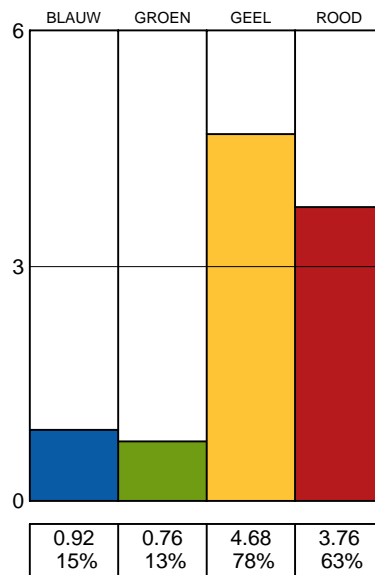
Persona (bewust)



Voorkeursstroom



Persona (minder bewust)

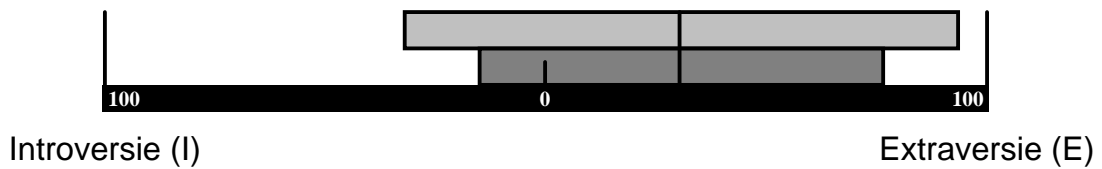


(bewust) ——— (minder bewust)

Jungiaanse voorkeuren

Frank Sample
06/10/2005

Attitude/Bewustzijnsinstelling:



Rationele (beoordelende) functies:



Irrationele (waarnemende) functies:

