



Klaas VAN DIJK

Verkoop

AEC DISC Persoonlijk Profiel

Inhoudstafel

Inleiding.....	3
Voorstelling van de kleuren.....	4
Synthese van uw grafieken.....	5
Talenten voor de onderneming.....	6
Optimale omgeving.....	7
Uw Waarden in combinatie met de Kleuren.....	8
Uw algemene kenmerken.....	10
Uw Tegengestelde type.....	12
Uw specifieke kenmerken.....	14
Percepties.....	15
Beter met u communiceren.....	16
Te vermijden bij u.....	17
Motivatiefactoren.....	18
Managementfactoren.....	19
Uw verbeterpunten.....	21
Indicatoren.....	23
Interactieve verkoop.....	25
Natuurlijke Verkoopstijl.....	26
Aangepaste Verkoopstijl.....	29
Uw grafieken.....	31
Vergelijking Natuurlijke en Aangepaste stijl.....	32
Uw Stijlen op het Arc En Ciel DISC Wiel.....	33
Uw Positionering op het Wiel.....	34
De waarden die de Kleuren nuanceren.....	35
Uw algemene kenmerken.....	36
Uw specifieke kenmerken.....	39
Uw Waarden.....	40

Inleiding

*Een volmaakt mens bezit:
De kracht en de moed om te veranderen wat hij kan veranderen
De sereniteit om te aanvaarden wat hij niet kan veranderen
De wijsheid om het verschil tussen de twee te maken*

Marcus Aurelius

Dit profiel biedt u de mogelijkheid om:

- ☆ Te veranderen wat u bij uzelf kunt veranderen om uw zwakke punten te verbeteren
- ★ Te aanvaarden wat u bij uzelf niet kunt veranderen en uw grenzen te respecteren
- ⊕ Dit onderscheid te leren maken en op die manier uw sterke en zwakke punten en uw grenzen met anderen en de omgeving beter te begrijpen.

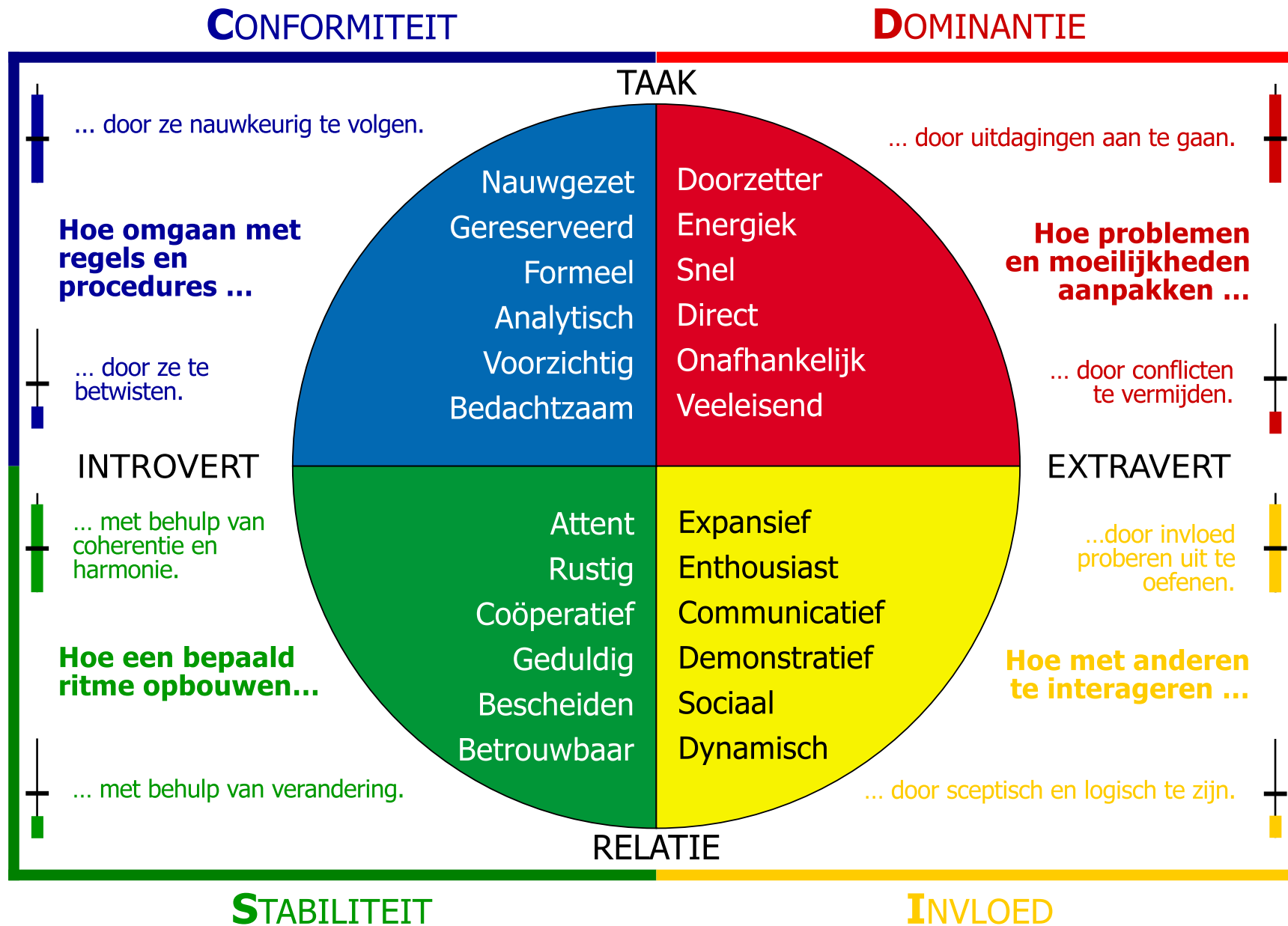
Dit profiel is vernieuwend en tegelijk geniet het een ruime erkenning. Het profiel is gebaseerd op de typologie van de menselijke persoonlijkheden van Carl JUNG, de DISC-theorie van William MARSTON en een onderzoek over gedragsanalyse gelinkt aan kleuren: De Kleuren@methode.

Dit profiel is uw persoonlijk profiel, naast duizenden andere gedifferentieerde profielen. Het houdt rekening met uw verschillende, soms tegengestelde kanten.

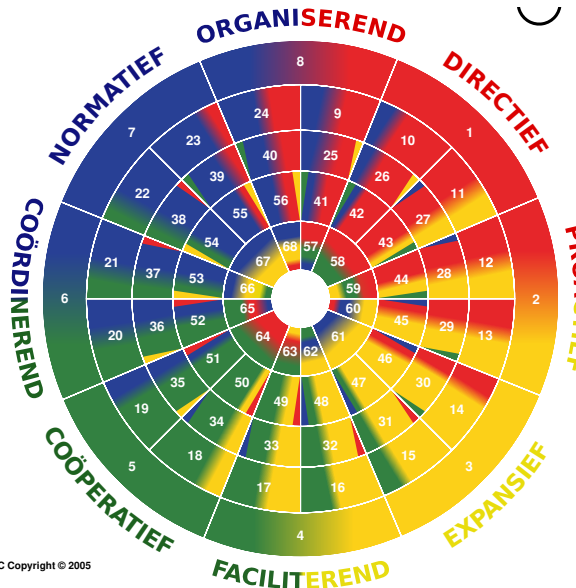
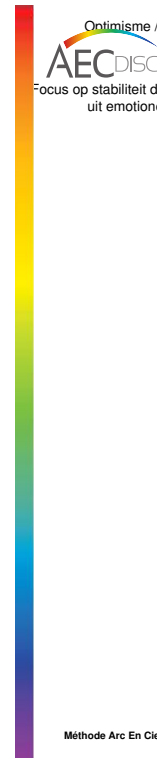
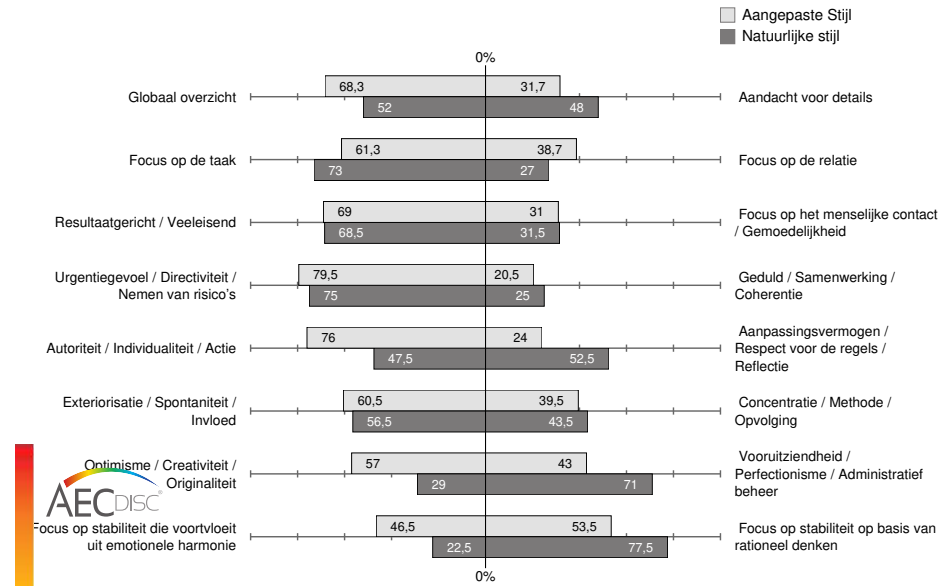
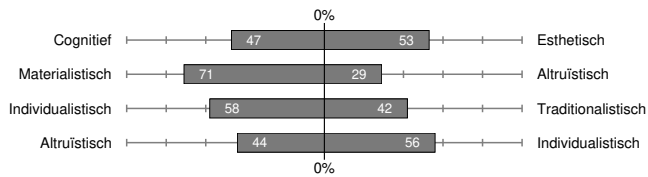
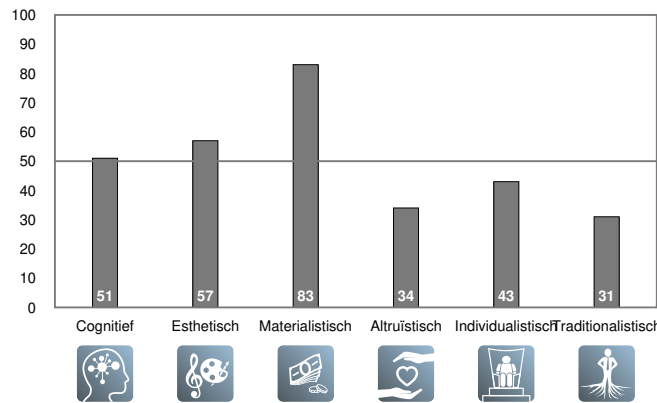
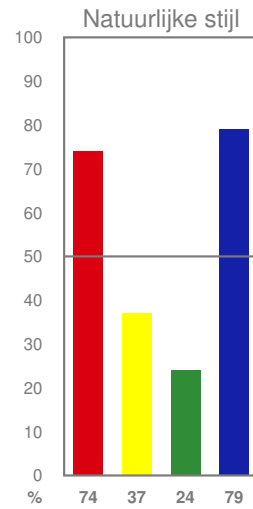
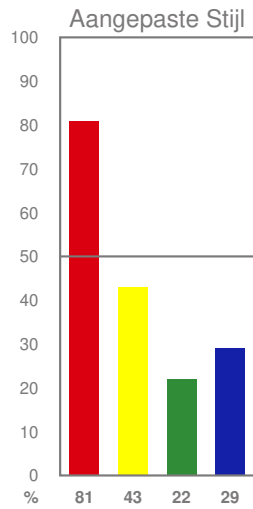
Als sommige zinnen of woorden u storen en tegelijk toch iets bij u oproepen, aarzel dan niet om ze in uw eigen woorden te herschrijven, zodat ze een betekenis krijgen voor u.

Houd geen rekening met de aspecten die u ongepast lijken.

Ga toch eens na bij mensen die u goed kennen of deze elementen eventueel overeenstemmen met een deel van uzelf dat u misschien minder goed kent.



Voorstelling van de kleuren



Synthese van uw grafieken

Talenten voor de onderneming

In dit deel vindt u in dalende volgorde een omschrijving van de talenten waarmee u bijdraagt aan de onderneming.

Ga na of deze talenten goed worden ingezet of stel u de vraag hoe ze beter kunnen worden benut.

- ☆ Kan problemen oplossen door middel van analyse
- ☆ Neemt betrouwbare beslissingen
- ☆ Baseert zich op de regels om kwalitatief werk te leveren
- ☆ Is geordend en nauwkeurig
- ☆ Is nauwgezet en serieus
- ☆ Houdt van gevarieerde activiteiten die tegelijk plaatsvinden
- ☆ Kan met meerdere zaken tegelijk bezig zijn
- ☆ Voelt zich erg comfortabel in een omgeving die vaak verandert
- ☆ Is vernieuwend
- ☆ Heeft zin voor initiatief
- ☆ Houdt ervan grote uitdagingen aan te gaan
- ☆ Neemt zijn beslissingen met het oog op de resultaten
- ☆ Houdt van competitie
- ☆ Is gericht op feiten en logisch
- ☆ Is ernstig
- ☆ Laat zich niet meeslepen door zijn gevoelens

Optimale omgeving

Hieronder volgt in dalende volgorde een beknopt overzicht van de optimale werkomgeving die overeenstemt met een aantal van uw talenten en noden.

In dit overzicht komen enkele van deze talenten en noden aan bod die uw omgeving moet helpen ontplooiën en bevredigen om u optimale slaagkansen te bieden.

Duid aan welke van de volgende punten vooral betrekking hebben op uw talenten of op uw noden.

Ga na in welke mate uw huidige omgeving de ontplooiing en bevrediging ervan mogelijk maakt.

- ☆ Gestructureerde werkomgeving
- ☆ Na te leven reglementen en procedures
- ☆ Strengere kwaliteitscriteria
- ☆ Een eigen, propere en georganiseerde werkplek.
- ☆ Werkomgeving die reactiviteit en mobiliteit vereist
- ☆ Verscheidenheid van professionele activiteiten
- ☆ Noodzaak om snel van de ene activiteit naar de andere over te schakelen
- ☆ Aanmoedigende opdrachten die toelaten om uitdagingen aan te gaan
- ☆ Veeleisende en confronterende werkcontext
- ☆ Beoordeling die een belangrijke plaats toekent aan resultaten
- ☆ Ruim gezagsgebied
- ☆ Relatief logische en feitelijke aanpak van problemen
- ☆ Originele zelfexpressie die beperkt is binnen een bepaald kader
- ☆ Niet al te veel relationele contacten

Uw Waarden in combinatie met de Kleuren

Dit deel combineert en synthetiseert, als aanvulling van het deel "De Waarden die de Kleuren nuanceren" dat aan het einde van dit Profiel gedetailleerd wordt, de diepe en specifieke motivaties die uw door de Waarden vertegenwoordigde handelingen aandrijven, en de waarneembare, door Kleuren vertegenwoordigde gedragspatronen, die aangeven hoe wij handelen.

Dit deel beschrijft de samenhang en de tegenstellingen die tussen deze beide elementen bestaan door deze te versterken of door deze te nuanceren.

Daarmee kan een breder en completer inzicht in uw Profiel worden verkregen.

Dit verband dient te worden verfijnd volgens de scores van uw Kleuren en uw Waarden.

Een directieve en strijdvaardige component (Rood meer dan 50) van uw gedragspatroon :

- ☆ Maakt uw intellectuele discipline doeltreffend
- ☆ Kan uw milde gevoeligheid verhullen en ogenschijnlijk verharderen
- ☆ Zal uw behoefte aan 'rendement op investering' optimaliseren
- ☆ Wordt paradoxaal gerelativiseerd door uw gematigde behoefte aan zelfbevestiging
- ☆ Wordt genuanceerd door uw tolerantie voor de waardesystemen van anderen

Een eenzelvige, scherpe en logische component (Geel minder dan 50) van uw gedragspatroon :

- ☆ Versterkt uw behoefte om te begrijpen en aan intellectuele kennis
- ☆ Geeft uiting aan uw fijngevoeligheid, op tegenstrijdige wijze en onder een sober voorkomen
- ☆ Consolideert uw zoeken naar een serieus berekende rendabiliteit
- ☆ Wordt getemperd, in een sober aspect, door uw geminimaliseerde zelfverzekerdheid
- ☆ Is verbonden aan uw begrip voor uiteenlopende meningen

Een bruisende component (Groen minder dan 50) van uw gedragspatroon :

- ☆ Manifesteert, snel en op verschillende verwante gebieden, uw behoefte om objectief te zoeken naar feiten
- ☆ Geeft uiting, in de beweging en in de diversiteit, aan uw zoeken naar schoonheid
- ☆ Is geassocieerd met uw zoeken naar nuttigheid

Uw Waarden in combinatie met de Kleuren

Dit deel combineert en synthetiseert, als aanvulling van het deel "De Waarden die de Kleuren nuanceren" dat aan het einde van dit Profiel gedetailleerd wordt, de diepe en specifieke motivaties die uw door de Waarden vertegenwoordigde handelingen aandrijven, en de waarneembare, door Kleuren vertegenwoordigde gedragspatronen, die aangeven hoe wij handelen.

Dit deel beschrijft de samenhang en de tegenstellingen die tussen deze beide elementen bestaan door deze te versterken of door deze te nuanceren.

Daarmee kan een breder en completer inzicht in uw Profiel worden verkregen.

Dit verband dient te worden verfijnd volgens de scores van uw Kleuren en uw Waarden.

☆ Wordt genuanceerd door uw nederigheid, ook als die onrustig kan lijken

☆ Wordt geassocieerd met uw onafhankelijkheid van geest

Een op normen gebaseerde component, die regels en procedures respecteert (Blauw meer dan 50), van uw gedragspatroon :

☆ Bekrachtigt uw behoefte aan structurele kennis

☆ Kan de fijngevoeligheid van uw waarnemingen, die een contrast vormt met de gedisciplineerde normen, verduisteren

☆ Verzekert, via weloverwogen risico's, uw zoeken naar rendabiliteit

☆ Versterkt uw behoefte om afstand te nemen van uzelf, in conformiteit met de desbetreffende regels

☆ Manifesteert, paradoxaal en in een op feiten gebaseerde orde, uw ontvankelijkheid t.a.v. andere waardesystemen dan die van u

Algemene kenmerken van uw Natuurlijke Stijl

Hierna volgen eerst de algemene kenmerken die verwijzen naar uw positie - een van de 68 posities van het Arc En Ciel DISC Wiel - die u aan het einde van uw profiel terugvindt.

Die kenmerken worden daarna verfijnd in functie van uw antwoorden op de vragenlijst waaruit uw persoonlijk Profiel resulteert. Op die manier onderscheidt uw persoonlijk Profiel zich van duizenden gedifferentieerde profielen.

U bent eerder van het 'ORGANISERENDE' type op het Arc En Ciel DISC Wiel dat u terugvindt aan het einde van uw Profiel. Uw dominante kleur is Blauw, onmiddellijk gevolgd door Rood. Deze twee kleurintensiteiten moeten worden genuanceerd in functie van de twee andere kleuren: Geel en Groen.

Wat meteen opvalt, is uw denk- en analysevermogen. U verliest daarbij ook het belang van de actie en de daaruit voortvloeiende concrete resultaten niet uit het oog. Uw vermogen om problemen te analyseren en definitieve beslissingen te nemen, is een echte troef. U spant zich in om perfectie te bereiken bij alles wat u doet conform de strenge criteria die u zichzelf oplegt.

Uw sterkte en tegelijkertijd wellicht ook uw probleem bestaat in de manier waarop u zich verzoent en omgaat met uw dubbele rationele, introverte en extraverte kant. U bent in staat om rekening te houden met reflectie, processen, de noodzaak om berekende risico's te nemen en verliest daarbij de actie en de concrete resultaten niet uit het oog te verliezen. U kunt getuigen van een grote voorzichtigheid en vreemd genoeg kunt ook snel zijn. U bent zeer rationeel en blinkt uit in strategie en organisatie. U doet daarbij een beroep op uw bijzonder onderscheidend talent.

U bezit een zekere interne intuïtie die creatief kan zijn en getuigt bovendien van een zeker realisme dat als pragmatisch en down-to-earth beschouwd kan worden. De mogelijkheden en de toekomst zijn even aantrekkelijk als de huidige tastbare werkelijkheid.

U creëert de regels die noodzakelijk zijn voor gezamenlijke projecten en blinkt uit in het handhaven van deze regels. U kunt het hoofd koel houden in woelige tijden. U bent de kapitein van het schip dat u naar zijn bestemming leidt en tegelijkertijd ziet u erop toe dat alle regels worden nageleefd die zorgen voor een veilige tocht.

U steunt op uw respect voor regels, procedures en wetten om te innoveren op een gefundeerde en objectieve basis. U voelt zich even, zo niet meer, comfortabel bij de analyse van processen dan bij het verkrijgen van de resultaten. U heeft het vermogen om op objectieve en realistische wijze afstand te nemen, een eigenschap die zeer waardevol is in tijden van crisis.

De hoge eisen die u stelt aan kwaliteit en resultaat kunnen u perfectionistisch en kritisch doen overkomen.

Uw focus op perfectie en uw verlangen om rationeel en nauwkeurig alle mogelijke alternatieven af te tasten alvorens de 'juiste' beslissing te nemen, kunnen er nochtans toe leiden dat u zich ongemakkelijk voelt in menselijke relaties. De complexiteit van zulke relaties brengt u in de war omdat

Algemene kenmerken van uw Natuurlijke Stijl

Hierna volgen eerst de algemene kenmerken die verwijzen naar uw positie - een van de 68 posities van het Arc En Ciel DISC Wiel - die u aan het einde van uw profiel terugvindt.

Die kenmerken worden daarna verfijnd in functie van uw antwoorden op de vragenlijst waaruit uw persoonlijk Profiel resulteert. Op die manier onderscheidt uw persoonlijk Profiel zich van duizenden gedifferentieerde profielen.

ze geen vast patroon vertonen om ze te ontcijferen.

U wantrouwt wat u irrationeel of ongeorganiseerd lijkt, in eerste instantie de menselijke emoties. Uw strengheid leidt ertoe dat u zich niet laat meeslepen door die emotionaliteit in die mate dat u zich vaak opwerpt als rechter ten aanzien van uzelf en anderen. Die grote kracht kan ook een van uw zwakke punten zijn.

Een mogelijk verbeterpunt is misschien om nog meer open te staan voor de menselijke gevoeligheid die men niet kan kwantificeren of uitdrukken in vergelijkingen.

U loopt het risico om onvoldoende rekening te houden met de anderen hetzij door gebruik te maken van regels en procedures om uzelf tegen anderen te beschermen, waardoor u kunt overkomen als een technocraat; hetzij door uw persoonlijke macht aan te wenden om hen te domineren, waardoor u ook als autocraat kunt overkomen.

De meeste risico's op conflicten doen zich voor met het 'FACILITERENDE' type, uw Tegengestelde type, dat u als utopistisch en/of laks kunt beschouwen, omdat zijn subjectieve, tolerante en genuanceerde menselijkheid contrasteert met uw objectieve, kritische en besliste rationaliteit.

Uw Tegengestelde type

De volgende algemene kenmerken verwijzen naar uw tegengestelde type, een van de 68 posities op het Arc En Ciel DISC Wiel. Dankzij deze kenmerken kunt u uw tegengestelde typologie – die ook verfijnd moet worden in functie van de betrokken persoon – beter begrijpen.

De kenmerken hebben het ook over u en uw 'Schaduw' zoals Gustav Jung het noemde. Uw Schaduw is te vergelijken met een omgekeerd negatief van een foto en kan uw weinig ontwikkelde, onbekende of verborgen punten weergeven. Het is aangewezen dat u zich ermee vertrouwd maakt en misschien mee verzoent.

Uw Tegengestelde type is eerder van het 'FACILITERENDE' type. Zijn eerste kleur is Geel, onmiddellijk gevolgd door Groen.

Wat meteen opvalt, is zijn rijke gevoeligheid en zijn menselijkheid. Zelf voelt hij mensen sterk aan, maar hij kan zich ook of zelfs beter uiten om te communiceren met anderen. Hij is methodisch, terughoudend en genuanceerd, maar ook extravert en optimistisch. Hij vindt ook het geschikte woord om een situatie te relativiseren of om iemand aan te moedigen en op te vrolijken, maar hij kan ook geduldig en genuanceerd luisteren.

Zijn sterkte en tegelijkertijd wellicht ook zijn probleem bestaat in de manier waarop hij zich verzoent en omgaat met zijn dubbele, gevoelsmatige, extraverte en introverte kant. Hij is in staat om rekening te houden met de uiterlijkheid van anderen en verliest hun innerlijkheid niet uit het oog. Uw Tegengestelde type is erg menselijk en gevoelig voor de noden van anderen: hij luistert, geeft raad en motiveert hen. Hij houdt ervan bij te dragen aan evenwichtige, ontspannen en gemoedelijke relaties.

Uw Tegengestelde type getuigt van een zeker realisme dat als down-to-earth beschouwd kan worden en hij bezit ook een zekere interne intuïtie die creatief kan zijn. De huidige tastbare werkelijkheid is even aantrekkelijk als de mogelijkheden en de toekomst.

Voor uw Tegengestelde type heiligt het doel de middelen niet, omdat mensen in zijn ogen belangrijker zijn dan cijfers, ratio's en organisatieorganigrammen. Mensen consulteren hem vaak, want hij kan goed luisteren en suggereert enthousiast en discreet oplossingen.

Hij houdt van feesten en gezelschap en tegelijkertijd heeft hij nood aan afzondering, want hij ervaart mensen en situaties intens.

Zijn zoektocht naar plezier – gelinkt aan evenwicht – en tolerantie kunnen ertoe leiden dat hij zich niet comfortabel voelt bij de rationele, strenge en koude kant van de werkelijkheid. Hij heeft de neiging om dat aspect te negeren omdat het logisch en aritmetisch is. Uw Tegengestelde type houdt niet zo van wat hem pragmatisch of doeltreffend, rationeel of georganiseerd lijkt. Hij houdt misschien onvoldoende rekening met de noodzaak tot doelstellingen en resultaten, tot regels en structuren bij de verwezenlijking van elk gezamenlijk project. Hij kan zich eveneens ongemakkelijk voelen bij het nemen van beslissingen, omdat hij iedereen tevreden wil stellen.

Uw Tegengestelde type

De volgende algemene kenmerken verwijzen naar uw tegengestelde type, een van de 68 posities op het Arc En Ciel DISC Wiel. Dankzij deze kenmerken kunt u uw tegengestelde typologie – die ook verfijnd moet worden in functie van de betrokken persoon – beter begrijpen.

De kenmerken hebben het ook over u en uw 'Schaduw' zoals Gustav Jung het noemde. Uw Schaduw is te vergelijken met een omgekeerd negatief van een foto en kan uw weinig ontwikkelde, onbekende of verborgen punten weergeven. Het is aangewezen dat u zich ermee vertrouwd maakt en misschien mee verzoent.

Hij houdt niet van conflicten, wat hem ertoe brengt om elke confrontatie in de kiem te smoren. Zelfs die confrontaties die enkel opgelost kunnen worden door ze bespreekbaar te maken.

Hij loopt het risico om te veel te aanvaarden – uit naam van een egalitarisme van functies en mensen – door onvoldoende rekening te houden met de situatie – waardoor hij als een utopist kan overkomen – of met zichzelf – waardoor hij laks kan overkomen.

Uw Tegengestelde type heeft een verhoogd risico op conflicten met uw type, het 'ORGANISERENDE' type, dat hij als technocratisch en/of autocratisch kan beschouwen, omdat uw rationele, kritische en besliste strengheid contrasteert met zijn tolerante en genuanceerde menselijkheid.

Specifieke kenmerken van uw Natuurlijke Stijl

Aan de hand van de volgende kenmerken kunt u uw typologie nuanceren en verfijnen. Ze verwijzen naar de antwoorden uit uw vragenlijst. Deze antwoorden resulteren in duizenden gedifferentieerde profielen, waaronder het uwe.

Ze vermelden onder andere hoe anderen u percipiëren. Ook al stemt dit beeld niet altijd overeen met wie u bent, toch is het van belang dat u zich ervan bewust bent.

Klaas heeft respect voor regels en procedures. Daardoor kan hij eerder conformistisch overkomen. Hij heeft ook zin voor logica en feitelijkheid die niet veel ruimte laat voor originaliteit of emotionaliteit. Hierdoor kan hij een beetje rigoureuus overkomen.

Klaas zoekt op een redelijk veeleisende manier naar moeilijke situaties die hem stimuleren bij de verwezenlijking van zijn hoge doelstellingen. Hij kan zich soms onaantastbaar voelen. Anderen kunnen hem eerder hard vinden ten overstaan van zichzelf en anderen. Hij is niet heel contactvaardig en gemoedelijk, hij is relatief wantrouwig en beheerst. Hij kan bijgevolg relatief streng lijken.

Klaas stelt een grote verscheidenheid van taken en activiteiten op prijs. Hij voelt zich erg comfortabel in een omgeving die vaak verandert. Hij is relatief weinig expansief en treedt niet zo graag op de voorgrond. Hij werkt liever alleen. Anderen kunnen hem meer rationeel dan gevoelig vinden.

Klaas heeft een zekere voorkeur voor orde, planning en organisatie. Daardoor komt hij vrij ordelijk over. Tegelijkertijd en paradoxaal genoeg houdt hij niet bijzonder van wat stabiel, coherent en sereen is. Anderen kunnen hem ook redelijk bruisend vinden.

Klaas heeft een zekere rationele kant. Hij heeft een zekere voorkeur voor snelle actie die bezegeld wordt met concrete resultaten en gepaard gaat met risico's. Anderen kunnen hem ook eerder pragmatisch, volhardend en ongeduldig vinden. Tegelijkertijd en paradoxaal genoeg is hij ook redelijk bedachtzaam. Hij kan afstand nemen en informatie op een nauwkeurige en gedetailleerde manier analyseren alvorens met een zekere voorzichtigheid beslissingen te nemen. Hij kan ook gezien worden als een redelijk gematigd en analytisch persoon. Hij wil dat 'de dingen werken' en wil evenzeer weten 'hoe ze werken'. Het is een van de sterkten, maar misschien ook een van de problemen, van Klaas om zijn twee tegengestelde kanten met elkaar te verzoenen en ermee om te gaan.

Klaas is eerder dirigistisch, direct en enigszins provocerend. Conflicten schrikken hem niet af. Hij vertoont weinig luisterbereidheid en is minder bereid tot consensus. Misschien komt dit door tijdsgebrek. Anderen kunnen hem ook eerder sturend vinden en weinig attent.

Percepties

We moeten beseffen dat – in geval van stress – anderen ons verschillend en strenger kunnen beoordelen dan wij onszelf. Dit is meer frequent wanneer ze meer van ons verschillen en ze dichter aanleunen bij ons Tegengestelde type.

Ook al stemmen de percepties van de anderen niet altijd overeen met wie u bent, toch is het belangrijk dat u zich ervan bewust bent.

Op deze pagina vindt u de eventuele afwijkingsrisico's tussen de twee percepties.

In normale situaties beschouwt u zich als volgt:

- ▲ Ernstig
- ▲ Realistisch
- ▲ Objectief
- ▲ Sterk
- ▲ Gestructureerd
- ▲ Concreet

De anderen kunnen u ook zien in stresssituaties:

- ▼ Koel
- ▼ Ongevoelig
- ▼ Kritisch
- ▼ Onmenselijk
- ▼ Afstandelijk
- ▼ Veeleisend

Wat anderen moeten doen om beter met u te communiceren

In dit deel vindt u in dalende volgorde welke aspecten noodzakelijk zijn om beter met u te communiceren.

We raden u aan om deze aspecten voor te leggen aan de personen met wie u contact heeft en met wie u moeilijk kan communiceren.

Uw gesprekspartner moet:

- Betrouwbare, tastbare en concrete bewijzen geven
- De risico's minimaliseren door garanties te bieden
- Afstandelijk blijven
- Een bedachtzame en gestructureerde aanpak hebben
- Begrip hebben voor uw sporadische luisterbereidheid
- Snel gaan en er geen doekjes om winden U bent niet bijzonder genuanceerd
- Concreet en besluitvaardig zijn
- Spreken in termen van acties en resultaten
- U uitdagen
- Oplossingen aanbrengen, geen problemen
- Zijn emotionaliteit beheersen
- Zich niet met te veel zaken tegelijk bezig houden

Wat anderen moeten vermijden om beter met u te communiceren

In dit deel vindt u in dalende volgorde welke aspecten moeten worden vermeden om beter met u te communiceren.

We raden u aan om deze aspecten te tonen aan de personen met wie u contact heeft en met wie u moeilijk kan communiceren.

Uw gesprekspartner moet het volgende vermijden:

- Treuzelen
- Zich ostentatief gevoelsmatig inlaten
- Praten zonder iets te zeggen
- Familiair zijn
- Te methodisch zijn
- In de war zijn door uw onbeschaamdheid
- Zich te attent opstellen: dat maakt u ongemakkelijk
- Te veel ruimte laten voor toeval en niet voldoende voor de persoonlijke wil
- Aarzelend overkomen
- In uw plaats beslissen
- Niet zelfzeker zijn
- Te veel op emoties spelen
- Te veel op emoties spelen
- U aanraken als hij u aanspreekt
- Zichzelf herhalen

Motivatiefactoren

Mensen zijn meer succesvol als ze hun talenten kunnen ontwikkelen in een omgeving die hen daar de mogelijkheid toe biedt.

Ga in dalende volgorde na of dat het geval is. Hierdoor kunt u uw successen beter begrijpen, maar ook de moeilijkheden die u onderweg kunt ervaren.

Klaas wil:

- ♥ Kwalitatief hoogstaande werkcriteria
- ♥ Schriftelijk gedetailleerde werkmethoden
- ♥ Veiligheidsregels
- ♥ Bevestiging dat hij zijn werk goed doet
- ♥ Verschillende activiteiten
- ♥ Frequente veranderingen
- ♥ Geen routinewerk hebben
- ♥ Personeel om de opvolging te verzekeren
- ♥ Uitdagingen aangaan op maat van zijn wil om te winnen
- ♥ De mogelijkheid om zijn natuurlijke gezag uit te oefenen en om in overeenstemming daarmee te handelen
- ♥ Verantwoordelijk geacht worden voor zijn resultaten
- ♥ Weinig controles die zijn handelingen belemmeren
- ♥ Een beperkte relatiekring
- ♥ De mogelijkheid om zich te concentreren
- ♥ Een voorspelbare omgeving waarin hij geen gevoelens moet tonen
- ♥ Logische informatie

Managementfactoren

In dit deel vindt u in dalende volgorde enkele elementen die u toelaten om het beste van uzelf te geven, met behulp van een aangepaste managementstijl.

Praat erover met uw manager zodat hij zijn managementstijl eventueel bijstuurt.

Klaas heeft behoefte aan:

- Een planning die onregelmatigheden vermijdt
- Concrete toelichting over wat hem gevraagd wordt
- Hulp als hij moeite heeft om te beslissen
- Een goede organisatie en uitrusting van zijn werkplek
- Ondersteuning om zich buiten de platgetreden paden te begeven of om riskante beslissingen te nemen
- Regelmatige beoordeling van zijn werk
- Deadlines om een werk af te ronden
- Respect voor wat anderen toebehoort
- Meer stabiliteit en standvastigheid
- Attenter zijn ten aanzien van anderen
- De verwachte resultaten kennen om ze te verwezenlijken
- Moeilijke opdrachten die hem stimuleren omdat ze weinig misstappen toelaten
- Zijn energie afstemmen op de intensiteit van de situatie
- Zijn impact op anderen meten
- Tijd om feiten en gegevens te verzamelen
- Zijn ideeën met meer enthousiasme uiten

Managementfactoren

In dit deel vindt u in dalende volgorde enkele elementen die u toelaten om het beste van uzelf te geven, met behulp van een aangepaste managementstijl.

Praat erover met uw manager zodat hij zijn managementstijl eventueel bijstuurt.

- Meer vertrouwen hebben in zichzelf
- Tijd om vertrouwd te raken met anderen
- Weten wat anderen denken

Uw verbeterpunten

Hieronder vindt u in dalende volgorde enkele verbeterpunten met betrekking tot uw Natuurlijke Stijl.

Ook hier onderscheidt uw persoonlijke profiel zich van duizenden andere gedifferentieerde profielen. Het houdt rekening met uw verschillende en soms tegengestelde kanten. Deze kanten zijn nog min of meer actueel naargelang het denkwerk dat u zelf al verrichtte.

Kies één tot drie aanbevelingen die het meest op u van toepassing lijken. Stel dan een actieplan op waarmee u kunt oefenen hoe u die aanbevelingen kunt opvolgen.

Klaas kan de neiging hebben om:

- Vertrouwen op het technische succes
- Zich te veel zorgen maken en zichzelf onderschatten
- Vrijwillig terrein prijs geven om controverse te vermijden
- Op zijn hoede zijn als hij zich bedreigd voelt
- Moeilijk kunnen beslissen omdat hij absoluut de goede beslissing wil nemen
- Er een hectische levensstijl op na houden, in die mate dat hij vergeet om uit te rusten
- Geen methode hebben en incoherent lijken
- Onrust stoken door zijn ongeduldige temperament en zijn afkeer voor monotonie
- Moeilijk een evenwicht kunnen vinden tussen werk en gezin
- Elke dag van prioriteit veranderen
- Te hoge eisen stellen aan anderen en aan zichzelf
- Zich op crisissituaties baseren
- Moeilijk kunnen delegeren, want niemand is zo doeltreffend als hij
- Resultaatgericht zijn en daardoor het belang van personen, processen of details uit het oog verliezen
- Gesloten uit de hoek komen en onvoldoende sympathiek zijn
- Te gefocust zijn

Uw verbeterpunten

Hieronder vindt u in dalende volgorde enkele verbeterpunten met betrekking tot uw Natuurlijke Stijl.

Ook hier onderscheidt uw persoonlijke profiel zich van duizenden andere gedifferentieerde profielen. Het houdt rekening met uw verschillende en soms tegengestelde kanten. Deze kanten zijn nog min of meer actueel naargelang het denkwerk dat u zelf al verrichtte.

Kies één tot drie aanbevelingen die het meest op u van toepassing lijken. Stel dan een actieplan op waarmee u kunt oefenen hoe u die aanbevelingen kunt opvolgen.

- Te afstandelijk lijken
- Niet genoeg lachen

Indicatoren

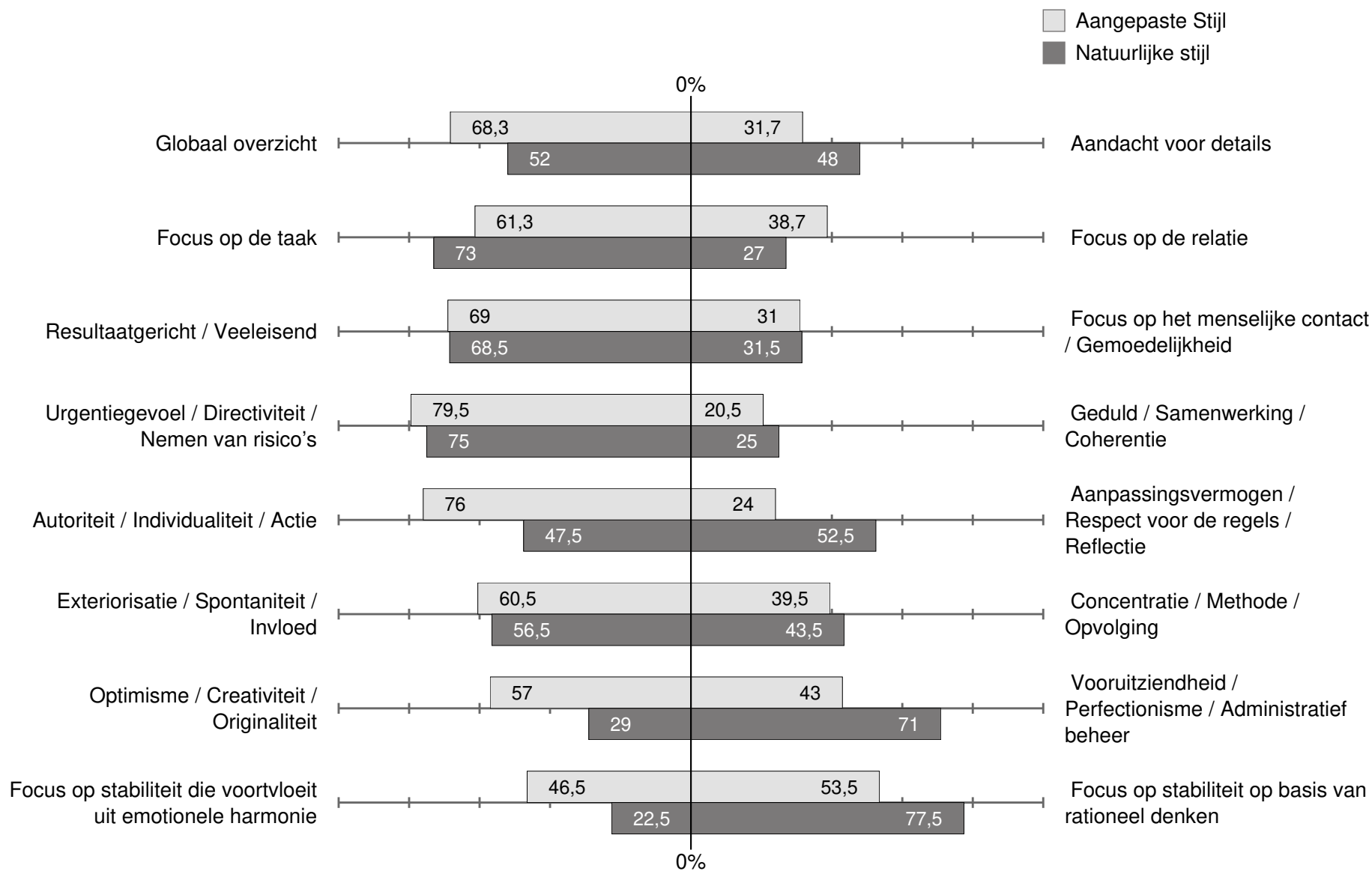
Hierna vindt u een samenvatting en geschematiseerd voorstel van dit functieprofiel aan de hand van 16 indicatoren, 2 per 2 tegenover elkaar voorgesteld. Ze meten niet de intensiteit van de Kleuren, zoals dat bij de grafieken het geval is, maar wel het onderlinge verband ertussen.

Deze indicatoren worden in de vorm van procentuele ratio's van 0 tot 100 weergegeven op twee graduele schaalverdelingen die overeenstemmen met de Natuurlijke Stijl en de Aangepaste Stijl. Ze worden als volgt onderverdeeld:

- Globaal overzicht
- Aandacht voor details
- Focus op de taak
- Focus op de relatie
- Resultaatgericht/Veeleisend
- Focus op menselijk contact/Gemoedelijkheid
- Urgentiegevoel/Directiviteit/Het nemen van risico's
- Geduld/Samenwerking/Coherentie
- Autoriteit/Individualiteit/Actie
- Aanpassingsvermogen/Respect voor regels/Reflectie
- Exteriorisatie/Spontaniteit/Invloed
- Concentratie/Methode/Opvolging
- Optimisme/Creativiteit/Originaliteit
- Vooruitziendheid/Perfectionisme/Administratief beheer
- Focus op stabiliteit die voortvloeit uit emotionele harmonie
- Focus op stabiliteit op basis van rationeel denken

Zo kunt u snel uw sterkten en verbeterpunten – die er het tegengestelde van zijn – visualiseren.

Ook hier zijn er geen goede of slechte indicatoren. Het gaat om een visuele voorstelling – uitgedrukt in cijfers – van de dynamiek die bestaat tussen elke van de twee polen voor uw Natuurlijke Stijl en uw Aangepaste Stijl.



Klaas, in de uitoefening van de Interactieve Verkoop

Om te slagen in de verkoop is het van essentieel belang om zijn sector te organiseren, zich voor te bereiden op zijn bezoeken, naar zijn gesprekspartner te luisteren en zijn behoeften te begrijpen, een aanbod voor te stellen dat overeenstemt met zijn behoefte, te argumenteren, te reageren op bezwaren en bestellingen te tekenen én op te volgen. De vier kleuren worden er weergegeven.

Om te slagen moet de verkoper eveneens voldoende interactie tot stand kunnen brengen om voortdurend drie elementen op elkaar af te stemmen: zichzelf als persoon, anderen en de situatie op een bepaald moment. De situatie bevat de objectieve gegevens zoals de context, de onderneming, de doelstellingen, de tijd.

De verkoper durft die complexiteit wel eens te vereenvoudigen door één van die drie elementen buiten beschouwing te laten: zichzelf, anderen of de huidige situatie. Het is makkelijker, maar ook simplistischer, om met twee zaken tegelijk bezig te zijn dan met drie.

Deze module beschrijft in dalende volgorde de algemene punten, gevolgd door de sterke punten en vervolgens de overeenstemmende risico's voor uw Natuurlijke Stijl en uw Aangepaste Stijl.

De module analyseert deze elementen tijdens de volgende verkoopfasen: de voorbereiding, de menselijke relatie, de luisterbereidheid en de detectie van behoeften, het antwoord op bezwaren, de argumentatie, de afsluiting en de opvolging.

Ook hier houdt deze module rekening met verschillende, soms tegenstrijdige aspecten van uzelf. Dat is tegelijkertijd een sterkte en een mogelijk probleem.

Ze houdt eveneens rekening met de waarnemingen van anderen die min of meer overeenkomen met uw werkelijkheid. Het is nochtans belangrijk voor u om er bewust van te zijn, ook al zijn het maar waarnemingen.

- Heeft nood aan middelen om zijn verkoopdoelstellingen te bereiken.
- Heeft een ambitieuze verkoopstrategie. Hij sluit de verkoop graag snel af nadat hij de obstakels overwonnen heeft.
- Wil erkend worden conform zijn doelstellingen en resultaten.
- Heeft een eerder logische en feitelijke kijk op de verkoop.
- Doet graag verschillende soorten verkopen tegelijk.
- Pakt de verkoop op een globale manier aan en gaat met sprekend gemak van de ene verkoopfase naar de andere over.
- Heeft een gestructureerde verkoopstrategie, van prospectie tot en met opvolging.
 - ▲ Zodra de verkoop afgerond is, wil hij er een andere aanvatten.
 - ▲ Zoekt creatief en vernieuwend naar nieuwe verkoopopportunities.
 - ▲ Bezwaren zijn voor hem een opportuniteit om zich te bewijzen en geen obstakels die hij moet vermijden.
 - ▲ Heeft het opmerkelijke vermogen om snel, soms té snel, een verkoop af te ronden.
 - ▲ Is in staat om in confrontatie te gaan met een klant.
 - ▲ Overtuigt zijn (potentiële) klanten graag, op het gevaar af ze lastig te vallen of – erger nog – te beledigen. Argumenteert daarom graag op een beknopte en treffende manier.
 - ▲ Houdt van de uitdaging die de verkoop inhoudt. Het is voor hem de gelegenheid om zich te

meten met anderen.

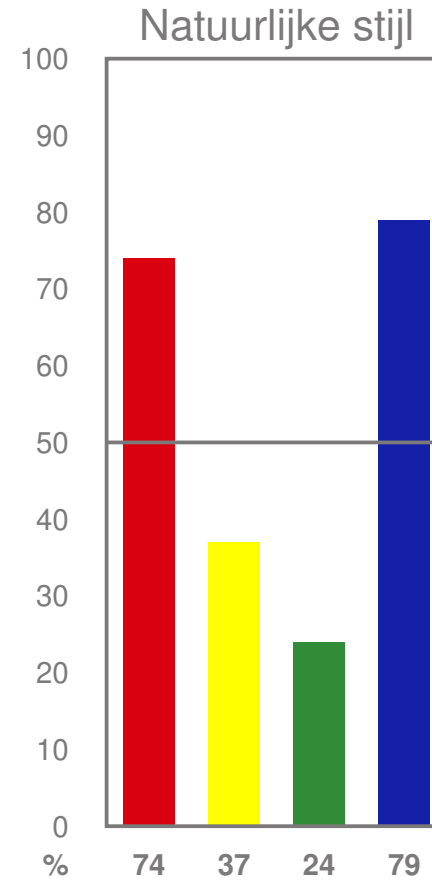
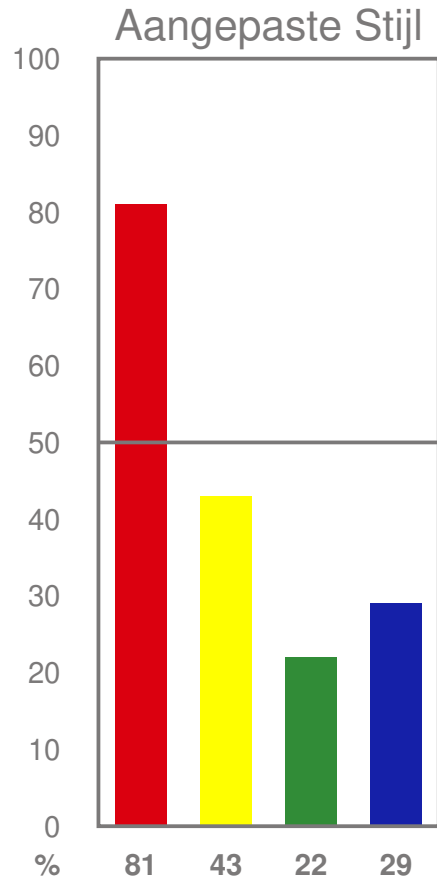
- ▲ Verbloemt de realiteit niet, misschien niet genoeg.
- ▲ Toont weinig emoties. Daardoor kan hij ernstig en geloofwaardig overkomen.
- ▲ Zijn klanten stellen zijn grote reactievermogen bij problemen op prijs.
- ▲ Maakt geen beloften die hij niet kan nakomen
- ▲ Kent zijn producten tot in het detail, wat een serieuze troef is om te reageren op bezwaren.
- ▲ Voelt zich erg comfortabel bij de verkoop van complexe goederen en diensten die een rationeel analysevermogen of een lange verkoopcyclus vereisen.
- ▲ Begint nooit een verkoopgesprek zonder voorafgaande voorbereiding.
- ▲ Maakt gedetailleerde verkooprapporten. Dit laat toe relevante statistieken en betrouwbare ratio's op te stellen.
- ▲ Stelt gerust dankzij zijn goede kennis van zijn vakgebied en verkoopsector. Zijn potentiële kopers stellen zijn strengheid op prijs, ook al doet deze hen misschien niet genoeg dromen.
- ▼ Kan soms ervaren worden als een 'cowboy', want hij wil wel eens meer rekening houden met hemzelf en anderen dan met de situatie. Als dat het geval is, kunnen zijn (potentiële) klanten het gevoel hebben dat zijn gedrag een gedwongen verkoop bevordert, en eerder tegemoetkomt aan de noden van de verkoper en zijn onderneming dan aan die van de klanten.
- ▼ Bepaalde klanten kunnen zijn snelle en directe aanpak bruusk vinden.
- ▼ Zijn ongeduld kan zich tegen hem keren en hem de verkoop doen verliezen.

- ▼ Hij kan te veel druk zetten op zijn gesprekspartner en de verkoop op de helling zetten als deze eerder methodisch en genuanceerd is.
- ▼ Durft wel eens te gaan voor een minimale opvolging als die geen nieuwe verkopen genereert.
- ▼ Zou wel eens meer rekening kunnen houden met hemzelf en de situatie dan met anderen. Daardoor kan hij als een 'geleerde verkoper' overkomen, die de kenmerken van zijn producten beter kent dan de noden van zijn klanten.
- ▼ Durft wel eens nuchter te argumenteren over de kenmerken, in plaats van voordelen te verkopen door deze te benadrukken.

- Heeft nood aan middelen om zijn verkoopdoelstellingen te bereiken.
- Heeft een ambitieuze verkoopstrategie. Hij sluit de verkoop graag snel af nadat hij de obstakels overwonnen heeft.
- Wil erkend worden conform zijn doelstellingen en resultaten.
- Heeft een eerder logische en feitelijke kijk op de verkoop.
- Doet graag verschillende soorten verkopen tegelijk.
- Pakt de verkoop op een globale manier aan en gaat met sprekend gemak van de ene verkoopfase naar de andere over.
- Heeft een verkoopstrategie die weinig conventioneel en gestructureerd is.
 - ▲ Zodra de verkoop afgerond is, wil hij er een andere aanvatten.
 - ▲ Zoekt creatief en vernieuwend naar nieuwe verkoopopportunities.
 - ▲ Bezwaren zijn voor hem een opportuniteit om zich te bewijzen en geen obstakels die hij moet vermijden.
 - ▲ Heeft het opmerkelijke vermogen om snel, soms té snel, een verkoop af te ronden.
 - ▲ Is in staat om in confrontatie te gaan met een klant.
 - ▲ Overtuigt zijn (potentiële) klanten graag, op het gevaar af ze lastig te vallen of – erger nog – te beledigen. Argumenteert daarom graag op een beknopte en treffende manier.
 - ▲ Houdt van de uitdaging die de verkoop inhoudt. Het is voor hem de gelegenheid om zich te

meten met anderen.

- ▲ Verbloemt de realiteit niet, misschien niet genoeg.
- ▲ Toont weinig emoties. Daardoor kan hij ernstig en geloofwaardig overkomen.
- ▲ Zijn klanten stellen zijn grote reactievermogen bij problemen op prijs.
- ▲ Voelt zich heel comfortabel bij de verkoop van originele producten en diensten.
- ▼ Kan soms ervaren worden als een 'cowboy, want hij wil wel eens meer rekening houden met hemzelf en anderen dan met de situatie. Als dat het geval is, kunnen zijn (potentiële) klanten het gevoel hebben dat zijn gedrag een gedwongen verkoop bevordert, en eerder tegemoetkomt aan de noden van de verkoper en zijn onderneming dan aan die van de klanten.
- ▼ Bepaalde klanten kunnen zijn snelle en directe aanpak bruusk vinden.
- ▼ Zijn ongeduld kan zich tegen hem keren en hem de verkoop doen verliezen.
- ▼ Hij kan te veel druk zetten op zijn gesprekspartner en de verkoop op de helling zetten als deze eerder methodisch en genuanceerd is.
- ▼ Durft wel eens te gaan voor een minimale opvolging als die geen nieuwe verkopen genereert.
- ▼ Hecht onvoldoende belang aan het opmaken en het updaten van zijn verkooprapporten binnen de vastgestelde termijn. Dit laat toe om relevante statistieken en betrouwbare ratio's op te stellen.



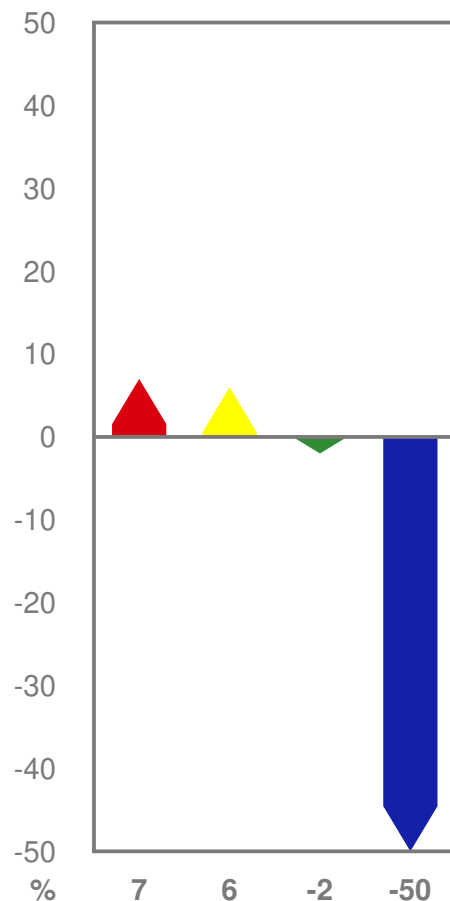
Uw grafieken

Vergelijking tussen uw Natuurlijke Stijl en uw Aangepaste Stijl

In dit deel kunt u de eventuele verschillen ontdekken, analyseren en begrijpen tussen uw Natuurlijke Stijl - wie u bent - en uw Aangepaste Stijl - wie u lijkt te zijn.

In dit deel kunt u kennismaken met de eventuele spanningsvelden bij deze afwijkingen en begrijpen of deze aanpassing eerder:

- een bewuste, eigen successtrategie is, omdat uw omgeving dit vereist,
- een iets minder bewuste overlevingstrategie is, omdat de omgeving u geen keuze laat. Dat kan een al dan niet diepe malaise onthullen.



Algemene betekenis van de kleuren die toenemen (in tegenstelling met de kleuren die afnemen)

Rood : veeleisender (met zichzelf en met anderen), resultaatgerichter, strijdlustiger, meer dirigistisch

Geel : expansiever, gezelliger, relationeler, spontaner

Groen : behulpzamer, methodischer, meer geconcentreerd, stabiel, standvastiger, genuanceerder en geduldiger

Blaauw : meer gericht op regels en procedures, meer perfectionistisch, vooruitziend, geordend en bedachtzaam

Algemene betekenis van de kleuren die afnemen (in tegenstelling met de kleuren die toenemen)

Rood : inschikkelijker, luistervardiger, rustiger

Geel : scherper, feitelijker, logischer, eenzamer, meer gecontroleerd

Groen : bruisender, sneller, meer multi-tasking

Blaauw : meer onverschrokken, meer vernieuwer, onafhankelijker

Uw Stijlen op het Arc En Ciel DISC Wiel

Iedereen is uniek. De Arc En Ciel DISC methode is gebaseerd op het onderzoek en de werken van William Moulton Marston Emotions of Normal People dat in 1928 gepubliceerd werd, op Carl Gustav Jungs Psychologische typen uit 1921 en op Types of men dat Eduard Spranger in 1928 publiceerde.

William Moulton Marston baseert zijn theorie op vier fundamentele gedragingen: Dominantie, Invloed, Stabiliteit en Conformiteit. Die gedragingen worden voorgesteld met behulp van vier kleuren: Rood, Geel, Groen en Blauw.

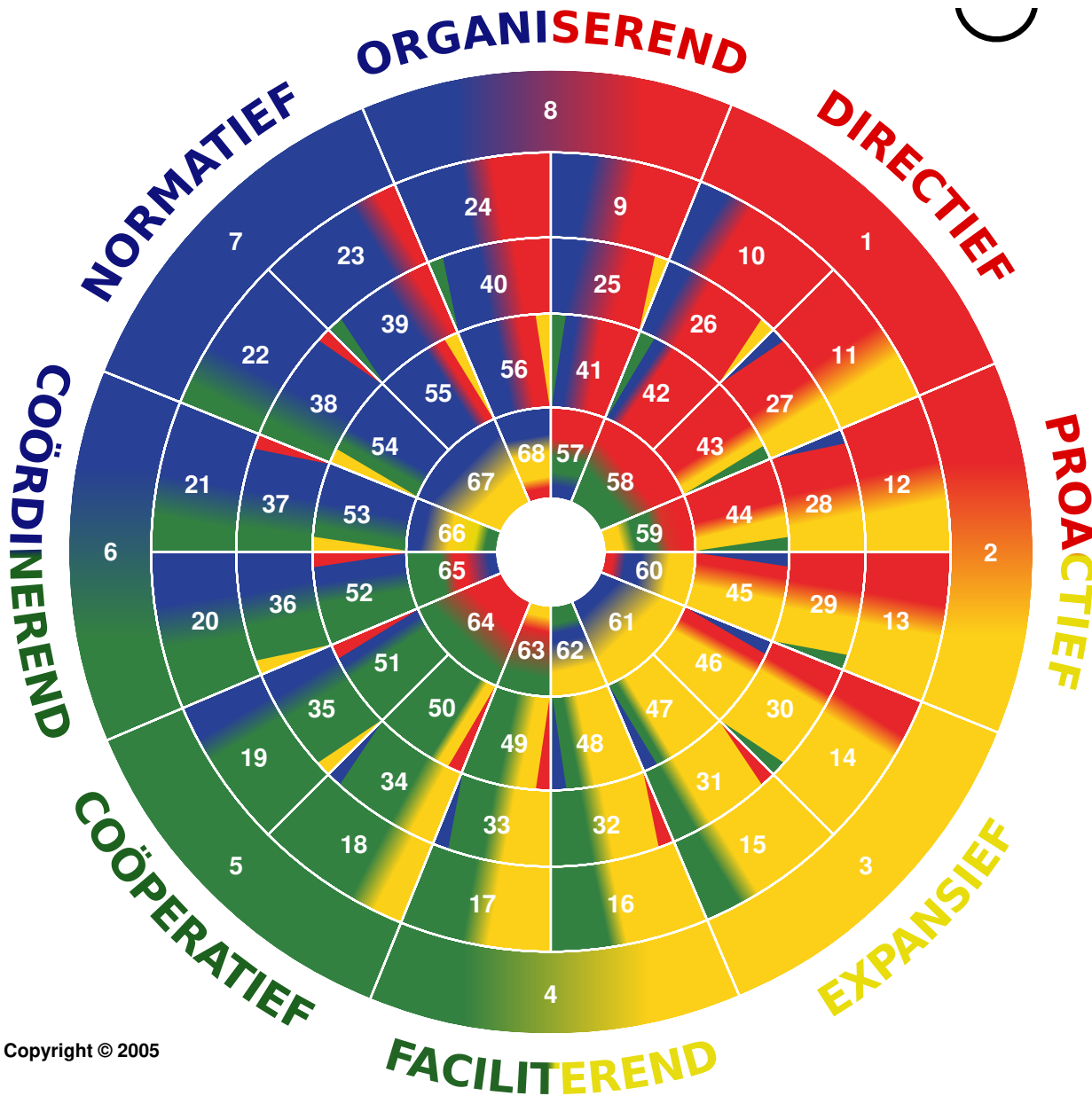
Carl Gustav Jung definieert twee houdingen (introversie en extraversie) en vier functies (denken, voelen, gewaarwording en intuïtie), die samen acht verschillende types vertegenwoordigen.

Het Arc En Ciel DISC Wiel is de visuele voorstelling van de 68 belangrijkste combinaties van deze vier kleuren naargelang hun intensiteitsverschillen. Deze combinaties worden volgens deze acht types gegroepeerd voor de natuurlijke en de aangepaste stijl. **Het Wiel houdt enkel rekening met intensiteiten boven de 50 % en is onlosmakelijk verbonden met de grafieken waarmee het complementair is.**

Uw **Stijlen** op het Arc En Ciel DISC Wiel:

Aangepaste Stijl : **Directief** position 1

Natuurlijke Stijl : **Organiserend** position 24



De waarden die de Kleuren nuanceren

De Waarden zijn niet makkelijk waarneembaar. Ze lichten ons in over onze onderliggende Motivaties. Ze liggen aan de basis van 'Waarom' we die actie en niet een andere ondernemen, en komen tot uitdrukking in het gedrag. De acties vertegenwoordigen het 'Hoe' van ons werkelijke handelen. Ze nuanceren de Kleuren die met dat gedrag geassocieerd worden. Ze geven u een ruimer en globaler beeld van uw Profiel.

Hieronder volgt een beschrijving van deze zes Waarden. De benamingen moeten in positieve zin opgevat worden. Klamp u niet vast aan hun gangbare definitie. Wat ze inhouden is belangrijk.

De **Cognitieve** Motivatie gaat over het onderzoek, het begrip en de schematisering van de objectieve waarheid op basis van intellectuele kennis.

De **Esthetische** Motivatie bevoorrecht het subjectieve en de gevoelens ten koste van de objectieve rationaliteit. Ze betreft het vermogen om uiterlijke en/of innerlijke schoonheid te ervaren, en is letterlijk tegengesteld aan de ongevoeligheid.

De **Materialistische** Motivatie is het zoeken van nut, rentabiliteit en return on investment.

De **Altruïstische** Motivatie gaat over onbaatzuchtigheid met als doel anderen te helpen

De **Individualistische** Motivatie wijst op de zoektocht naar macht en zelfcontrole.

De **Traditionalistische** Motivatie duidt elke persoon aan die getuigt van een sterk waardensysteem en principes met een universele visie. Ze plaatst het individu in een sedert ruime tijd beproefd waardesysteem.

De motivaties stemmen overeen met de grote Basiswaarden die door elke filosofie erkend worden: Waarheid, Schoonheid, Nut, Liefde, Kracht en Eenheid. Deze onderliggende Motivaties kunnen twee per twee tegenover elkaar gesteld en geanalyseerd worden: Cognitief – Esthetisch, Materialistisch – Altruïstisch, Individualistisch – Traditionalistisch. Op de volgende pagina vindt u deze zes Waarden – die **Eduard Spranger** ontwikkelde. Zij geven voor uzelf de Gemiddelde intensiteitsgraad weer voor elke waarde afzonderlijk, evenals de voorstelling van die drie maal twee Motivaties in de vorm van indicatoren.

Net zoals er geen goede en slechte Kleuren bestaan, zijn er geen goede en slechte Motivaties. Om anderen te helpen en de zin voor economische realiteit te bewaren, heeft u geld nodig. Om gevoelens te structureren is een rationeel tegengewicht noodzakelijk, evenals enig individualisme om zich ten dienste te stellen van principes en organisaties die het individu overstijgen. Elke Motivatie heeft zijn sterke en zwakke punten.

Een gemiddelde Cognitieve Motivatie :

- ☆ Verwerft graag kennis in domeinen die hem interesseren
- ☆ Houdt van lezen en informatie vergaren
- ☆ Moet kunnen bijleren en stelt vragen om zoveel mogelijk te kunnen begrijpen
- ☆ Respecteert de beproefde rationele theorieën
- ☆ Is nieuwsgierig voor vakgebieden waarin hij geïnteresseerd is

Een sterke Esthetische Motivatie :

- ☆ Heeft een sterke behoefte om zich op harmonieuze manier te ontplooiën
- ☆ Heeft bijzonder veel oog voor de innerlijke en uiterlijke schoonheid in al haar facetten
- ☆ Heeft een wezenlijke behoefte aan esthetisme in zijn leven
- ☆ Heeft sterke voorgevoelens, is gevoelig en intuïtief
- ☆ Stelt alle vormen van artistieke en creatieve expressie enorm op prijs
- ☆ Herkent makkelijk het unieke karakter van personen, situaties en plaatsen

Een sterke Materialistische Motivatie :

- ☆ Is zeer praktisch ingesteld
- ☆ Wil geen tijd of geld verliezen

- ☆ Kan zeer makkelijk geld verdienen
- ☆ Waardeert enorm de kapitalisatie van al zijn middelen om resultaten te boeken

Een lage Altruïstische Motivatie :

- ☆ Kan de neiging hebben om zich emotioneel te distantiëren en los te staan van het welzijn van anderen
- ☆ Heeft het vermogen om zich los te maken van de menselijke factor

Een lage Individualistische Motivatie :

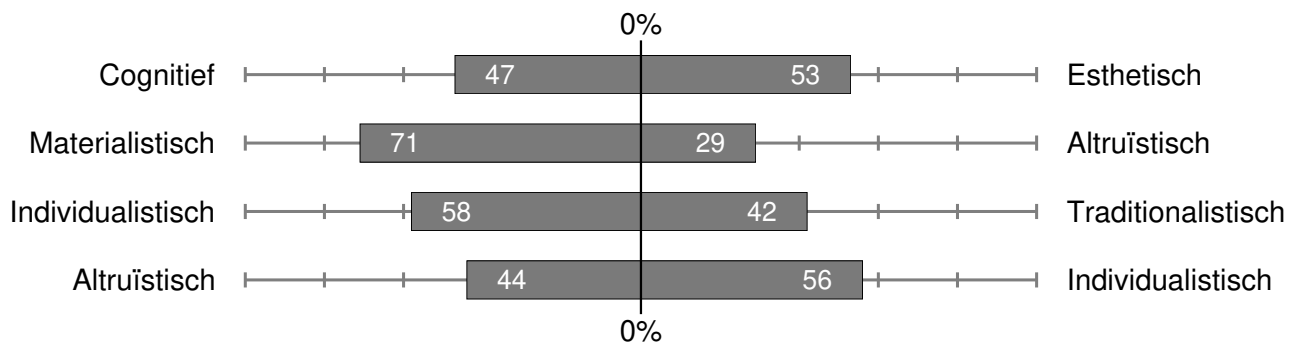
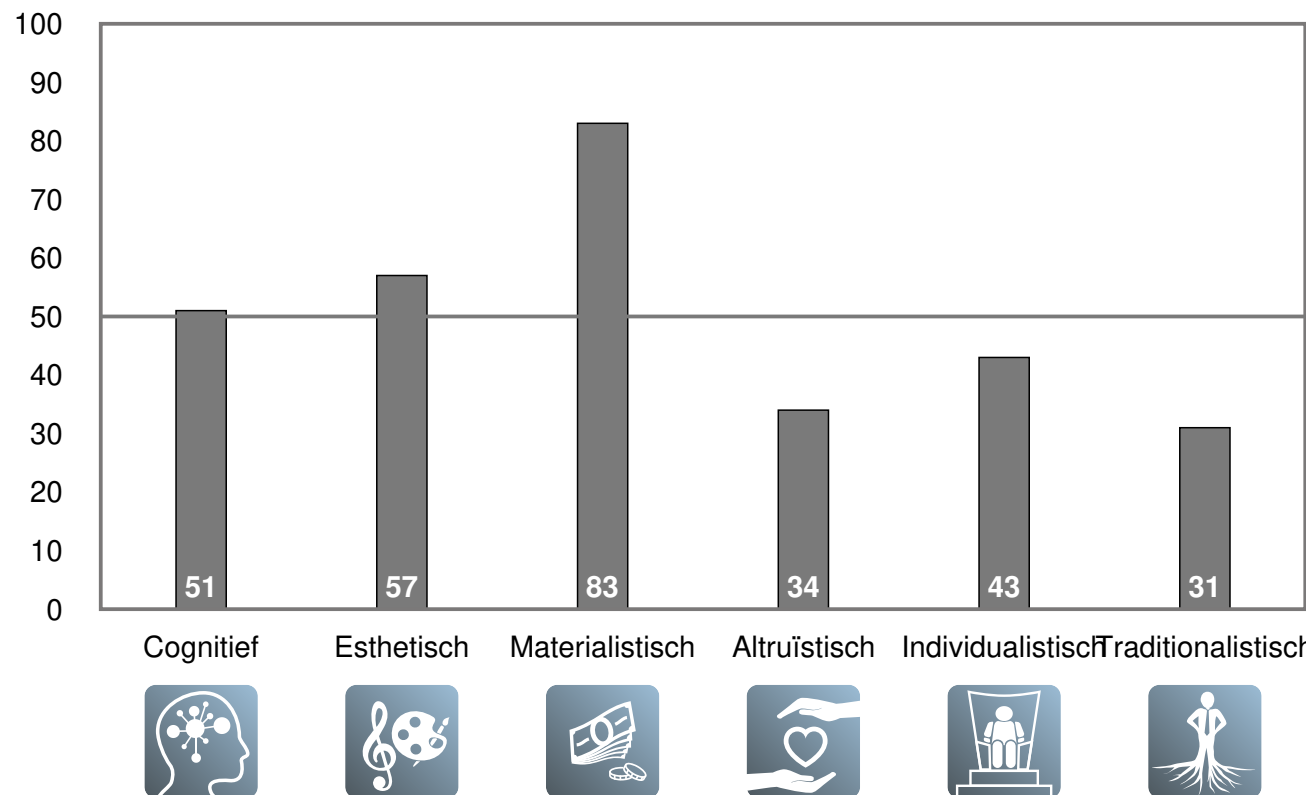
- ☆ Staat los van de goedkeuring door anderen
- ☆ Kan zich op de achtergrond houden
- ☆ Kan een uitstekende teamspeler zijn
- ☆ Is eerder nederig en bescheiden
- ☆ Laat makkelijk de macht en erkenning aan anderen over
- ☆ Kan de neiging hebben om zichzelf weg te cijferen
- ☆ Is niet zozeer op zoek naar macht
- ☆ Aanvaardt makkelijk autoriteit

Een lage Traditionalistische Motivatie :

- ☆ Hecht weinig belang aan traditionele referentiekaders

- ☆ Zijn waardesysteem speelt geen grote rol in zijn leven en kan veranderen
- ☆ Is tolerant en open tegenover de waardesystemen van anderen
- ☆ Is nogal flexibel en open ten opzichte van andere overtuigingen

- ☆ Zoekt kennis die kan bijdragen aan de innerlijke harmonie
- ☆ Analyseert opportuniteiten
- ☆ Gebruikt zijn kennis op strategische wijze
- ☆ Ontplooit zich door concrete resultaten te boeken
- ☆ Is creatief in zijn aanpak om resultaten te boeken
- ☆ Zijn neus voor zaken wordt beïnvloed door zijn intuïtie, aanvoelen en verbeelding
- ☆ Kan makkelijk het nuttige onderscheiden in zijn rijke verbeelding
- ☆ Heeft de neiging om luxe en materiële schoonheid te waarderen
- ☆ Concentreert zich voornamelijk op zaken die hem toelaten zichzelf te ontplooien
- ☆ Kan makkelijk zijn creativiteit uiten op een onbevagen en bescheiden manier
- ☆ Leeft in harmonie met en aanvaardt de waardesystemen van anderen
- ☆ Neemt makkelijk afstand van de gevoelens van anderen en kan het hoofd goed koel houden, vooral in zakelijke situaties en onderhandelingen
- ☆ Zoekt geen persoonlijke erkenning voor zijn resultaten
- ☆ Kan de neiging hebben om waarden te overschrijden als dat het bereiken van zijn resultaten vergemakkelijkt
- ☆ Staat meer open voor verandering dan nuttig is



Uw Waarden