



SUCCESS INSIGHTS®

MDI Gedragsanalyse - Sales Versie

Felix Fictief
Consultant
abc international



MDI-Benelux
Laan van Vlaanderen 329 1066 WB Amsterdam
+31 (0)20 6979636
info@mdi.nl

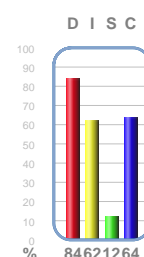
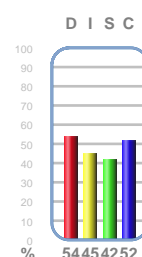
Uitkomsten uit gedragsonderzoek tonen aan dat de effectiviteit van mensen toeneemt naarmate zij zichzelf beter kennen en begrijpen. Het herkennen van sterkten en zwakten biedt de kans de strategieën en manieren te ontwikkelen die aan de eisen van de omgeving voldoen.

Dit MDI-Profiel geeft uw gedragsstijlen weer, uw manier van doen. Is dit profiel correct? Waarschijnlijk wel. Wij meten gedrag en geven statements weer die op u en uw gedrag van toepassing zijn. Heeft u het gevoel dat een bepaald statement absoluut niet overeenkomt met uw gedrag zoals u het ervaart.....check dan in uw omgeving of het mogelijk een "blinde vlek" in uw waarneming kan zijn.

Gebaseerd op Felix's antwoorden, heeft MDI een aantal algemene kenmerken geselecteerd om een breed beeld te geven van zijn verkoopstijl. Dit deel belicht hoe hij omgaat met diverse facetten van het verkoopproces zoals voorbereiding, presentatie, het behandelen van bezwaren, afsluiten, en (after sales) service. De algemene statements hebben betrekking op de natuurlijke verkoopstijl die hij inbrengt in de job. Gebruik deze statements om een beter begrip te krijgen van de natuurlijke verkoopstijl van Felix.

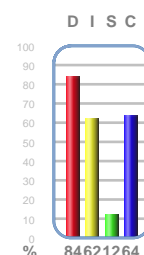
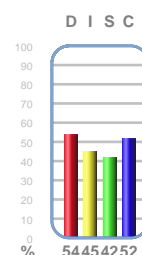
Felix houdt van winnen, heeft veel respect voor winnaars en voor hen die volharden. Hij stelt zichzelf hoge verkoopdoelen. Hij ziet de organisatie, waarvan hij deel uitmaakt, als een 'vehikel' om zijn verkoopdoelstellingen te halen. Terwijl hij verkoopt, is Felix efficiënt en zakelijk. Hij initieert nieuwe projecten, pakt het verkoopproces op een ordelijke, systematische manier aan, en gaat door tot een project voltooid is. Hij is een sterke persoonlijkheid die, als hij verkoopt, zaken gedaan wil krijgen, en wil dat het goed gebeurt. Felix kan goed verkopen aan mensen wier gedragsstijl lijkt op die van hemzelf, maar hij kan te ongeduldig zijn om te verkopen aan inkopers die methodisch te werk gaan. Hij is een zelfstarter, die over het algemeen vindingrijk is en zich makkelijk aanpast in tal van verkoopsituaties. Hij vindt het feitelijke verkoopproces veel meer lonen dan al het papierwerk eromheen. Hij vindt het leuk om nieuwe en ongewone producten of diensten te verkopen. Vanuit zijn brede belangstelling, prefereert hij een steeds veranderende werkomgeving.

Felix domineert doorgaans de verkooppresentatie. Hij prefereert een snelle, directe aanpak, die voor sommige klanten te snel en te direct kan zijn. Hij kan de confrontatie aangaan met een potentiële klant. Confrontaties bieden een uitdaging die hij zelden zal weerstaan. Hij kan defensief worden als hij bezwaren hoort over een dienst of product waaraan hij heeft bijgedragen in de ontwikkelingsfase. Sommige klanten of prospects voelen zich

Respons op de omgeving

Basisstijl


geïntimideerd door Felix's verkoopbenadering. Hij intimideert niet opzettelijk, maar is wellicht gewoon te bot en direct voor sommigen. Felix kan tekortschieten in het luisteren naar werkelijke bezwaren. In zijn haast om een bezwaar weg te nemen, is de kans aanwezig dat hij verzuimt in te gaan op het werkelijke bezwaar. Hij neemt niet altijd de tijd om te anticiperen op de uitkomst van een verkoopgesprek. Hij kan zo gefocust zijn op een efficiënte presentatie dat daardoor onbedoeld details en aanvullende informatie worden weggelaten.

Felix kan zo direct zijn in het afsluiten, dat hij sommige kopers tegen zich in het harnas jaagt. De methodische koper kan zich wel eens geïntimideerd voelen. Hij heeft meestal zijn favoriete methode om af te sluiten, en verzet zich daarom wellicht tegen het gebruik van andere methoden die hij kent. Hij verkiest het verkopen aan nieuwe klanten boven het bedienen van bestaande klanten met weinig potentie; hij kan echter het potentieel van sommige klanten verkeerd inschatten. Hij kan zijn interesse in een klant verliezen zodra hij verkocht heeft. Wanneer zijn interesse beklijft, dan is dat wellicht vooral omdat de klant over voldoende budget beschikt om aanvullende producten of diensten af te nemen. Felix prefereert in de dienstverlening richting zijn klanten twee methoden. Een uitstekende dienstverlening richting de klanten die hij graag mag, of die het nodige perspectief bieden. Voldoende, soms misschien zelfs matige service richting de klanten die hij minder mag, of die niet zoveel potentie hebben. Felix's natuurlijke stijl van afsluiten werkt erg goed bij kopers die snel beslissen. Deze inkopers waarderen een verkoper die een directe aanpak hanteert.

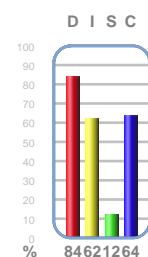
Respons op de omgeving

Basisstijl




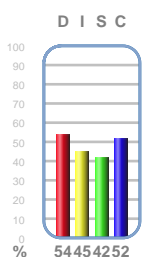
Dit deel van het MDI-Profiel geeft de specifieke talenten en gedragingen weer die Felix in deze job van nut kunnen zijn. Door deze statements te interpreteren kan men bepalen welke taken of plaats in de organisatie Felix het best kan invullen. Door zijn talenten te identificeren kan de organisatie een manier ontwikkelen om zijn specifieke waarde voor de organisatie en voor Felix zelf te kapitaliseren.

- Is prestatiegericht.
- Zet tot actie aan.
- Kijkt vooruit en is toekomstgericht.
- Is gericht op uitdagingen.
- Is creatief bij het oplossen van problemen en in zijn verkoopaanpak.
- Gebruikt zijn tijd efficiënt.
- Is innovatief.

Respons op de omgeving



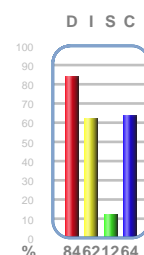
Basisstijl



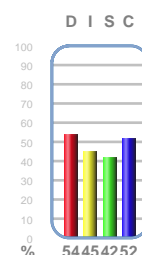
De meeste mensen zijn gevoelig voor en zich bewust van de manier waarop men met hen communiceert. Een ieder heeft bepaalde voorkeuren voor de manier waarop men met hen communiceert. De meeste mensen ervaren dit deel als zeer accuraat. Lees alle statements goed en kies 3 of 4 statements die belangrijk zijn voor Felix. Schrijf ze op en neem ze in acht als u met hem communiceert. Geef de statements ook aan anderen die met Felix samenwerken.

- Presenteer de feiten in een logische volgorde: plan uw presentatie op een efficiënte wijze.
- Blijf zakelijk; laat hem beslissen of hij een algemeen gesprek wil voeren.
- Respecteer zijn principes; kies voor een doordachte benadering; bouw geloofwaardigheid op door de voors en tegens van uw suggesties op een rij te zetten.
- Geef duidelijk aan wat uw standpunt is, als u het ergens niet mee eens bent.
- Sluit het gesprek af, wanneer u het met elkaar eens bent.
- Wees goed voorbereid, zet alle voorwaarden en doelstellingen op een rij en presenteer ondersteunend materiaal op een georganiseerde manier.
- Geef hem de tijd om grondig te zijn wanneer dit nodig is.
- Ondersteun de resultaten, niet de persoon, als u het ermee eens bent.
- Motiveer en overtuig hem door te verwijzen naar doelstellingen en resultaten.
- Geef hem de tijd om de betrouwbaarheid van uw acties te controleren; wees nauwkeurig en realistisch.
- Benader hem op een open, directe manier; blijf zakelijk.

Respons op de omgeving



Basisstijl

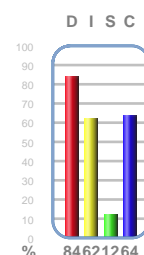


Dit deel van het MDI-Profiel geeft de punten aan die u NIET moet doen wanneer u met Felix communiceert. Lees ieder statement aandachtig door en stel samen met Felix vast welke methoden van communicatie leiden tot frustratie en minder presteren. Door deze informatie te delen, kan een manier van communiceren worden gezocht die het meeste effect oplevert.

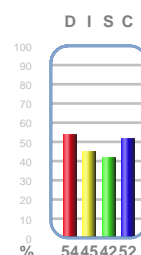
Doe dit niet:

- Uitspraken doen over de kwaliteit van zijn werk, tenzij u het kan bewijzen.
- De mening van een ander als bewijs gebruiken.
- Rethorische of zinloze vragen stellen.
- Wispelturig, informeel, ongedwongen of luidruchtig zijn.
- Zeg niet: "vertrouw me", maar kom met bewijzen.
- Zeuren, zeveren of zijn tijd verdoen.
- Dingen aan het lot, geluk of toeval overlaten.
- Overbodige informatie geven.
- Speciale, persoonlijke incentives bedenken.
- Dingen vergeten of verliezen; ongeorganiseerd of rommelig zijn; verward zijn of zijn aandacht van de zaken afleiden.
- Onduidelijk of vaag blijven.
- Vaag zijn over wat er van u beiden verwacht wordt. Verzuim niet uw afspraken na te komen.
- Treuzelen, teuten.

Respons op de omgeving

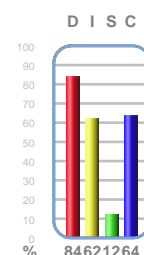
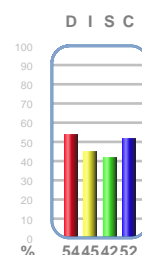


Basisstijl



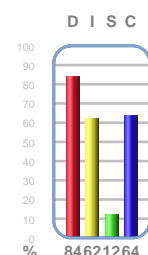
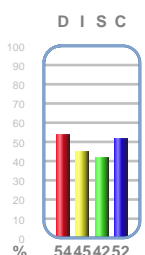
In dit gedeelte van het rapport worden suggesties gedaan en methoden aangereikt om Felix's communicatie met derden te verbeteren, wanneer hij verkoopt. De tips worden vooraf gegaan door een korte beschrijving van het type mens waar hij mee te maken kan krijgen. Door anderen tegemoet te komen in de communicatiestijl die zij prefereren, zal Felix effectiever met hen kunnen communiceren. Het kan zijn dat hij moet leren wat meer flexibiliteit aan de dag te leggen in het communiceren met mensen die heel anders zijn dan hij zelf. Deze flexibiliteit en de vaardigheid de communicatieve behoeften van anderen in te schatten, tekent de ware verkoper.

<p>Indien u communiceert met iemand die netjes, behoudend, perfectionistisch, voorzichtig en inschikkelijk is, stelt u zich dan als volgt op:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Bereid uw presentatie zeer goed voor. ● Blijf zakelijk. ● Wees accuraat en realistisch, overdrijf niet. <p>De volgende factoren kunnen spanning veroorzaken:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Nonchalant, informeel of luidruchtig zijn. ● Tijd verspillen aan gezelligheidspraat. ● Ongeorganiseerd en rommelig zijn. 	<p>Indien u verkoopt aan iemand die ambitieus, krachtig, besluitvaardig, koppig, onafhankelijk en doelgericht is, stelt u zich dan als volgt op:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Wees helder, duidelijk, kort en "to the point". ● Hou het zakelijk. Geef een efficiënte presentatie. ● Wees voorbereid, en neem een goed georganiseerd pakket aan ondersteunend materiaal mee. <p>De volgende factoren kunnen spanning veroorzaken:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Praten over dingen die niet relevant zijn in het kader van het gespreksonderwerp. ● Vaag zijn en zaken onbesproken laten. ● Ongeorganiseerd overkomen.
<p>Indien u verkoopt aan iemand die geduldig, voorspelbaar, betrouwbaar, evenwichtig, ontspannen en bescheiden is, stelt u zich dan als volgt op:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Begin met een persoonlijke opmerking, breek het ijs. ● Presenteer uw argumenten vriendelijk, niet bedreigend. ● Werk om vertrouwen te verdienen, biedt producten die zich bewezen hebben. <p>De volgende factoren kunnen spanning veroorzaken:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Met de deur in huis vallen en meteen over zaken beginnen. ● Dominant en veeleisend zijn. ● Aandringen om snel antwoord te krijgen op uw vragen. 	<p>Indien u verkoopt aan iemand die enthousiast, charismatisch, vriendelijk, en extravert is, stelt u zich dan als volgt op:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Zorg voor een vriendelijke, warme omgeving. ● Ga niet te veel op details in, tenzij u erom gevraagd wordt. ● Gebruik referenties van klanten die doorgaans als belangrijk worden gezien. <p>De volgende factoren kunnen spanning veroorzaken:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Kortaf, koel en gesloten zijn. ● Het gesprek domineren. ● Uitgaan van feiten, cijfers, alternatieven en abstracties.

Respons op de omgeving

Basisstijl


Dit deel identificeert de ideale werkomgeving gebaseerd op Felix's basisstijl. Mensen met een geringe flexibiliteit voelen zich ongemakkelijk indien zij moeten functioneren in een job die niet voldoet aan de hieronder omschreven punten. Een flexibel persoon gebruikt zijn intelligentie om zijn gedrag aan te passen en zal in verschillende omgevingen goed kunnen functioneren. Gebruik dit deel van het rapport om taken en verantwoordelijkheden te identificeren die Felix graag uitvoert en aan kan, maar ook die zijn functioneren kunnen remmen en frustreren.

- Een omgeving waar logica zwaarder weegt dan emotie.
- Forum om ideeën en gezichtspunten te ventileren.
- Evaluatie gebaseerd op resultaten, niet op het proces.
- Een innovatieve en toekomstgeoriënteerde werkomgeving.
- Geen routinewerk maar uitdagingen en nieuwe kansen.
- Een hechte band met kleine groepen collega's of klanten.
- Een omgeving waarin hij zijn intuïtieve denkvaardigheden kan gebruiken.

Respons op de omgeving

Basisstijl


Gedrag en gevoelens worden snel door anderen gesignaleerd. Deze pagina geeft informatie omtrent hoe u zichzelf ziet en hoe anderen u zien onder bepaalde condities. Uzelf hiervan een beeld te vormen, zal u helpen de situatie beter te controleren en beheersen.

"Zie Uzelf Zoals Anderen U zien"

Zelfkennis

Gewoonlijk kunt u zichzelf beschouwen als:

Pionier	Zelfbewust
Concurrerend	Zeker
Positief	Winnaar

Hoe anderen u zien

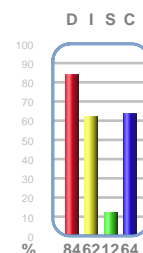
Onder gematigde druk, spanning, inspanning of vermoeidheid, kunnen anderen u beschouwen als:

Veeleisend	Zenuwachtig
Zelfingenomen	Agressief

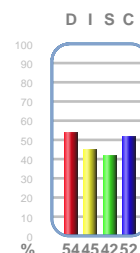
En onder de hoogste druk, spanning of vermoeidheid kunnen anderen u beschouwen als:

Kwetsend	Sturend
Eigenmachtig	Eigenwijs

Respons op de omgeving



Basisstijl



Gebaseerd op Felix's antwoorden, heeft dit rapport die woorden gemarkeerd die zijn persoonlijke gedragsstijl typeren. Ze omschrijven hoe hij problemen oplost, omgaat met uitdagingen, en mensen beïnvloedt. Maar ook hoe groot zijn vermogen is zich aan te passen aan veranderingen in de omgeving en hoe hij reageert op regels en procedures die door anderen gemaakt zijn.

Dominantie	Invloed	Stabiliteit	Conformiteit
Veeleisend Egocentrisch Stuwend Ambitieuw Baanbrekend Wilskrachtig Kordaat Vastbesloten Strijdlustig Competitief Gedecideerd Ondernemend	Overdreven Inspirerend Charismatisch Politiek handig Enthousiast Extravert Overredend Warm Overtuigend Verfijnd Zelfverzekerd Optimistisch	Flegmatisch Ontspannen Gewoontemens Op de achtergrond Reactief Geduldig Geneigd zich te hechten Betrouwbaar Consistent Bedachtzaam Kalm Stabiel	Ontwijkend Risicomijdend Behoedzaam Regelvast Voorzichtig Conformistisch Veeleisend Netjes Systematisch Diplomatiek Accuraat Tactvol
Onbeschroomd Verantwoordelijk	Snel van vertrouwen Sociabel		Ruimdenkend Objectief
Behoudend Berekenend Coöperatief Aarzelend Terughoudend Twijfelend Niet veeleisend Voorzichtig Mild Meegaand Bescheiden Vreedzaam Discreet	Bedachtzaam	Veranderlijk	Standvastig Onafhankelijk Eigenwijs Koppig Onverzettelijk Subjectief Onsystematisch Zelfbewust Ongeremd Autonoom Onbuigzaam Slordig met details
	Feitelijk Berekenend Sceptisch Logisch Op de achtergrond Op zijn hoede Nuchter Scherpzinnig Pessimistisch Gereserveerd Kritisch	Actief	
		Rusteloos Alert Gericht op afwisseling Extravert Ongeduldig Deadline bewust Gretig Flexibel Impulsief Onbeheerst Gespannen	

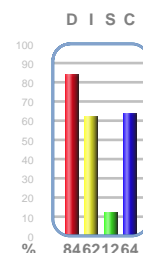


Felix's natuurlijke verkoopstijl hoeft niet altijd overeen te komen met het gedrag dat in een verkoopomgeving gevraagd wordt. Met behulp van dit deel van het MDI-Profiel kan worden vastgesteld of de natuurlijke dan wel de responsstijl van een verkoper past bij zijn of haar huidige verkoopomgeving.

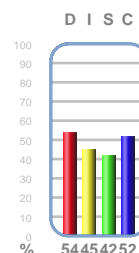
Basisstijl	PROBLEMEN - UITDAGINGEN	Responsstijl
Felix is behoorlijk nieuwsgierig en wil graag gezien worden als een competitief ingesteld persoon. Hij is resultaatgericht en houdt er van innovatief te zijn in zijn verkoopbenadering. Hij is van nature misschien niet uit op confrontaties, maar zal als de situatie zich voordoet, de confrontatie niet uit de weg gaan.	Felix's reactie op zijn verkoopomgeving is het tonen van een sterke eigen wil en ambitie. Hij wil alle obstakels overwinnen.	

Basisstijl	MENSEN - CONTACTEN	Responsstijl
Felix maakt gebruik van feiten en logica om anderen te overtuigen. Hij beschouwt zaken op een nogal directe, ongecompliceerde manier. Wanneer hij anderen probeert te overtuigen kiest hij voor een analytische en objectieve benadering.	Felix is van mening dat zijn omgeving vraagt om vriendelijkheid en optimisme. Hij zal anderen vertrouwen en prefereert een verkoopomgeving die hem positief bevestigt.	

Respons op de omgeving



Basisstijl



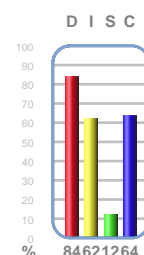
MDI-Benelux
+31 (0)20 6979636
info@mdi.nl



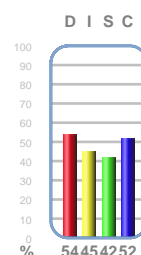
Basisstijl	TEMPO - FLEXIBILITEIT	Responsstijl
	<p>Felix voelt zich lekker in een verkoopomgeving die hem de ruimte biedt mobiel en in beweging te zijn. Hij vindt het prettig als hij diverse projecten, voorstellen en offertes tegelijk heeft lopen. Hij kan gemakkelijk van de ene prospect overschakelen naar de andere.</p>	<p>Felix heeft de behoefte betrokken te worden bij zo veel mogelijk activiteiten als zijn agenda toelaat. Hij heeft de neiging overal de hoogste prioriteit aan toe te kennen, en zou willen dat iedereen zijn gevoel voor urgentie deelt.</p>

Basisstijl	REGEL - BEPERKINGEN	Responsstijl
	<p>Felix is van mening dat hij flexibel moet zijn ten aanzien van de regels: hij is zich echter wel bewust van de mogelijke consequenties die volgen op het niet naleven van de regels.</p>	<p>Het verschil tussen Felix's natuurlijke en respons verkoopstijl is niet erg opvallend en hij ziet dan ook geen noodzaak om deze factor aan te passen.</p>

Respons op de omgeving

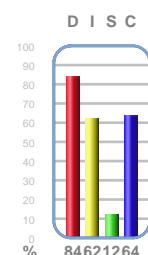
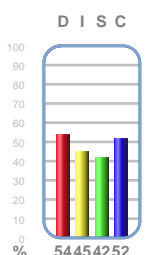


Basisstijl



Felix vindt dat zijn huidige werkomgeving om onderstaande gedragingen vraagt. Wanneer deze niet functie- of taakgerelateerd blijken te zijn, dient men te onderzoeken waarom hij dit gedrag dan toch laat zien.

- Veel verkoopactiviteiten tegelijk aankunnen.
- Er op gebrand zijn de vaart in een verkooppresentatie te houden.
- Alerte, actieve belangstelling voor klanten.
- Klanten de 'big picture' kunnen schetsen.
- De status-quo ter discussie durven stellen.
- Een inventieve, enthousiaste zelfstarter zijn.
- Gebruik maken van verkoopondersteunde presentatiemiddelen, mits hij niet vergeten is ze mee te nemen.
- Werken met een breed scala aan producten of diensten.
- Over de bevoegdheden beschikken om verantwoordelijkheid te kunnen dragen.
- Efficiënt met klanten omgaan.
- Snel reageren op veranderingen in het verkoopproces of in de productlijn.
- Gebruik maken van bevoegdheden en verantwoordelijkheid om de koop te sluiten.

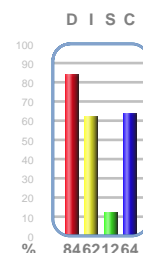
Respons op de omgeving

Basisstijl


Dit deel van het rapport is tot stand gekomen door de wensen van Felix te analyseren. Mensen worden gemotiveerd door de dingen die zij willen, dus zijn vervulde wensen en behoeften niet langer motivatoren! Lees iedere statement aandachtig en onderstreep de huidige wensen en behoeften.

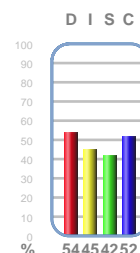
Felix wenst:

- Te worden gezien als een leider.
- Een breed scala aan activiteiten.
- Dat een dag meer uren zou hebben.
- Controle over zijn eigen lot.
- Het prestige, de positie en de status om het lot van anderen te kunnen bepalen.
- De kans om zijn ideeën uit te spreken en zijn capaciteiten te tonen.
- Nieuwe uitdagingen en problemen om op te lossen.
- Voldoende activiteiten buiten kantoor, zodat er zelden een saai moment is.

Respons op de omgeving



Basisstijl



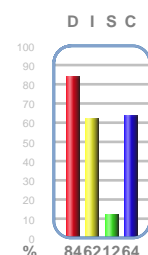


In dit deel staan enkele behoeften waaraan voldaan moet worden om Felix optimaal te laten presteren. Aan sommige behoeften kan Felix zelf voldoen, aan andere dient door het management voldaan te worden. Het is moeilijk om optimaal gemotiveerd en te blijven, wanneer niet aan de basale managementondersteuning is voldaan. Felix en zijn manager dienen deze lijst door te nemen en de 3 of 4 belangrijkste statements vast te stellen. Dit geeft Felix de kans te participeren in het tot stand komen van een persoonlijk management-plan.

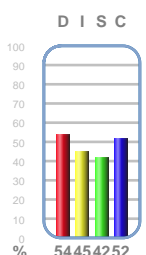
Behoeftes van Felix:

- Tijd om uit te testen of een plan ook werkt.
- Een manager die meer waarde hecht aan kwaliteit dan aan kwantiteit.
- Beoordelingsgesprekken op een reguliere basis.
- Instrumenten en methoden die hem in staat stellen te presteren volgens zijn hoge maatstaven.
- Begrijpen wat zijn invloed is op anderen.
- Een programma om gas terug te nemen en meer te ontspannen.
- Minder gevoelig voor of kritisch zijn over foutjes die door collega's gemaakt worden.
- Afhankelijk van de situatie meer of minder krachtig over te komen.
- Te weten wat er verwacht wordt en beoordeeld te worden op de resultaten.
- Zijn rol in het team begrijpen; óf een teamspeler óf de teamleider.
- Een werkomgeving met veel activiteiten.

Respons op de omgeving



Basisstijl

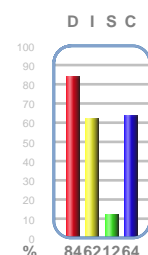


Hieronder staat een aantal mogelijke beperkingen, niet specifiek jobgericht. Streep 2 à 3 beperkingen aan die prestaties remmen en ontwikkel een actieplan om deze beperkingen te elimineren.

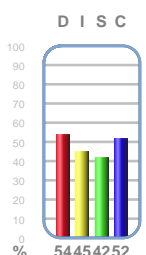
Felix heeft de neiging om:

- niet altijd alle bezwaren naar tevredenheid van de koper te beantwoorden.
- defensief te worden en overdreven fel te reageren op bepaalde bezwaren.
- de verkooppresentatie te domineren.
- koopbeslissingen te forceren door in te spelen op potentiële angstgevoelens bij klanten.
- te verkopen wat hij wil verkopen, eerder dan dat hij luistert naar de behoeften van de koper.
- zich te verzetten tegen participatie in het team, tenzij hij gezien wordt als de leider.
- zo bezig te zijn met het grote geheel dat hij de details over het hoofd ziet.
- 'beperkt' te luisteren; hoort alleen wat hij wil horen.

Respons op de omgeving



Basisstijl



Hieronder staan gebieden die u kunt ontwikkelen. Omcirkel 1 à 3 gebieden en maak een actieplan om het gewenste resultaat te bereiken. Kijk nogmaals uw MDI-Profiel door om mogelijke ontwikkelingsdoelen te bepalen.

- Klanten Service
- Prospecting
- Voorbereiding
- Presenteren
- Omgaan met bezwaren
- Afsluiten
- Product Kennis
- Persoonlijke doelen
- Anders

Gebied: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Gebied: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Gebied: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Startdatum: _____ Evaluatiedatum: _____



Het classificeren van verkoopgedrag is geen gemakkelijke opgave. Vooral omdat er zoveel specifieke elementen en factoren zijn die een rol spelen bij het vaststellen van succesvol verkoopgedrag. De gebruikte classificaties in dit MDI-Profiel houden geen rekening met leeftijd, geslacht, ervaring of training. Zij vormen een weergave van gedrag in 17 specifieke factoren. Iedere factor is zorgvuldig vastgesteld naar aanleiding van gedrag dat in organisaties succesvol is bij uitvoering van een verkooptaak, -functie of -project.

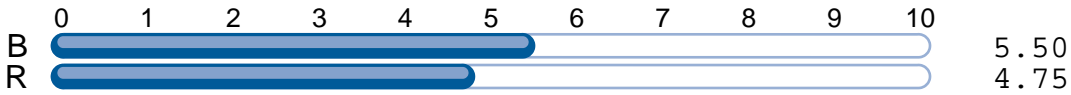
De Basis (B) grafiek geeft uw natuurlijke gedrag weer - het gedrag dat u meeneemt om de job uit te voeren. De Respons (R) grafiek geeft uw respons op de omgeving weer, het gedrag waarvan u denkt dat de omgeving dat van u vraagt. Wanneer u een groot verschil ziet tussen Basis- en Responsgrafiek betekent dat, dat u onder druk van de omgeving uw gedrag maskeert, ofwel ander gedrag vertoont dan uw natuurlijke gedrag. Afhankelijk van het belang van die factor ervaart u dat maskeren al of niet als stressvol.

Lees en vergelijk uw grafieken. Bekijk iedere factor kritisch en bepaal hoe belangrijk die factor is voor het succesvol uitvoeren van uw job. Uw Respons (R) grafieken geven aan welke factoren volgens u belangrijk zijn in de job en waar u veel energie in steekt.

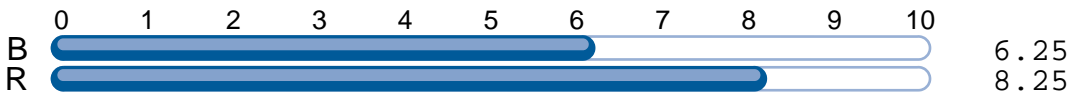
Kennis en begrip omtrent gedrag bieden de kans strategieën te ontwikkelen om succesvol te zijn in elke omgeving die men verkiest.



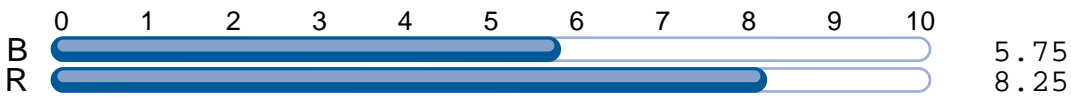
VOORBEREIDEN



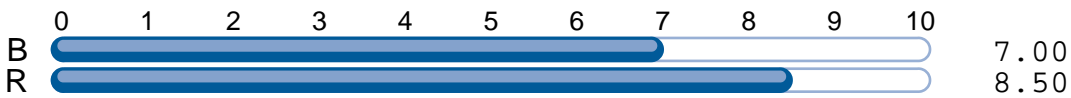
PRESENTEREN



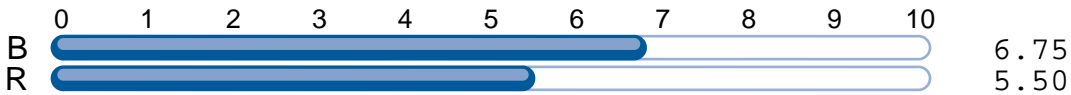
OMGAAN MET BEZWAREN



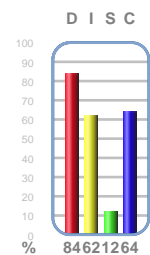
AFSLUITEN



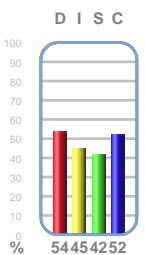
SERVICE GEVEN



Respons op de omgeving

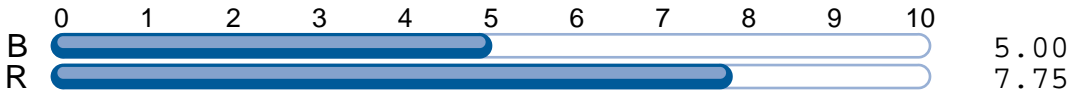


Basisstijl

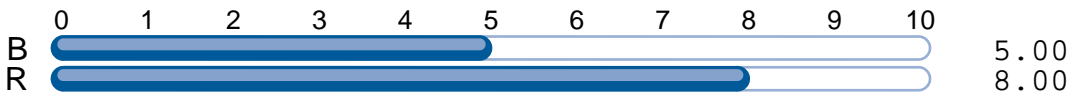




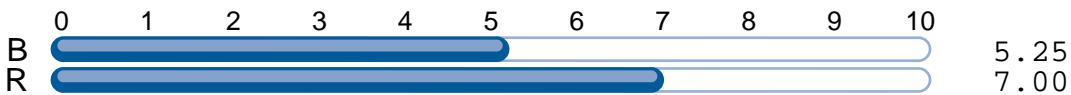
UITDAGINGEN ZOEKEN



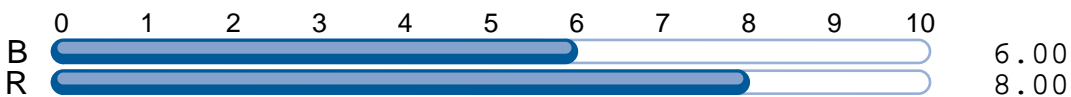
ONDERNEMERSZIN TONEN



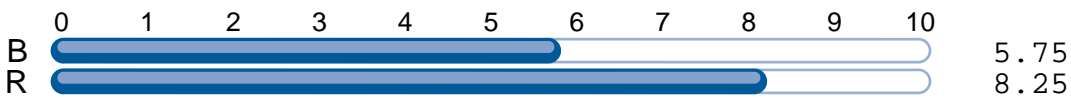
RESULTAAT GERICHT ZIJN



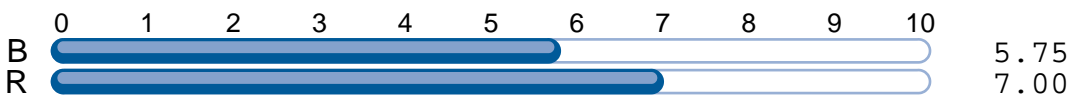
PROSPECTEREN



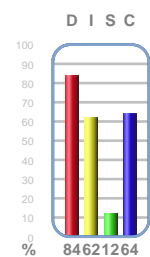
OVERTUIGEN



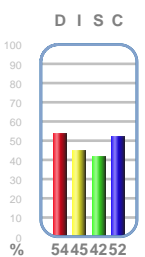
ZELFVERTROUWEN HEBBEN



Respons op de omgeving

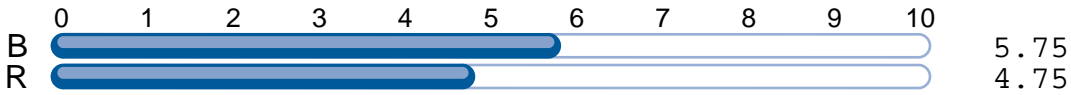


Basisstijl

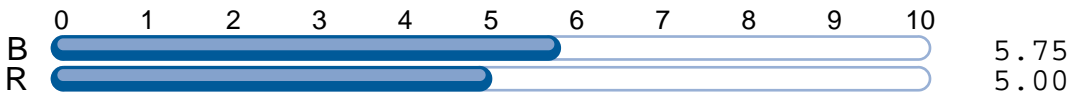




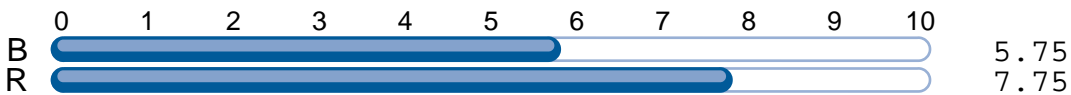
CONSEQUENT ZIJN



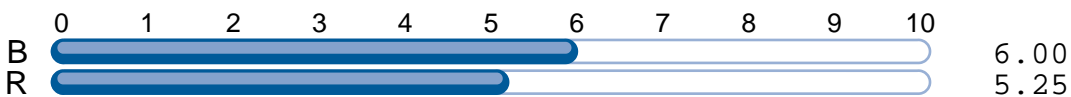
LUISTEREN



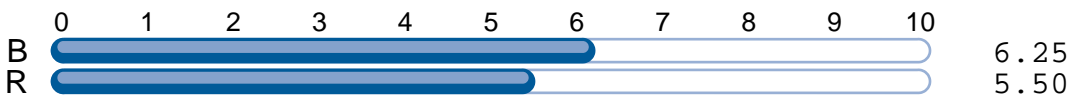
RELATIES ONDERHOUDEN



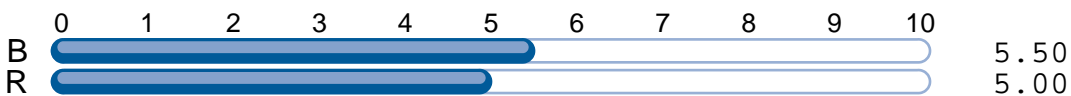
PRODUCTKENNIS BEZITTEN



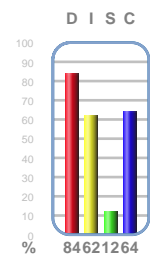
FOLLOW-UP EN AFMAKEN



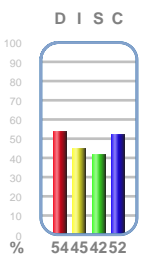
ADMINISTRATIE BIJHOUDEN



Respons op de omgeving

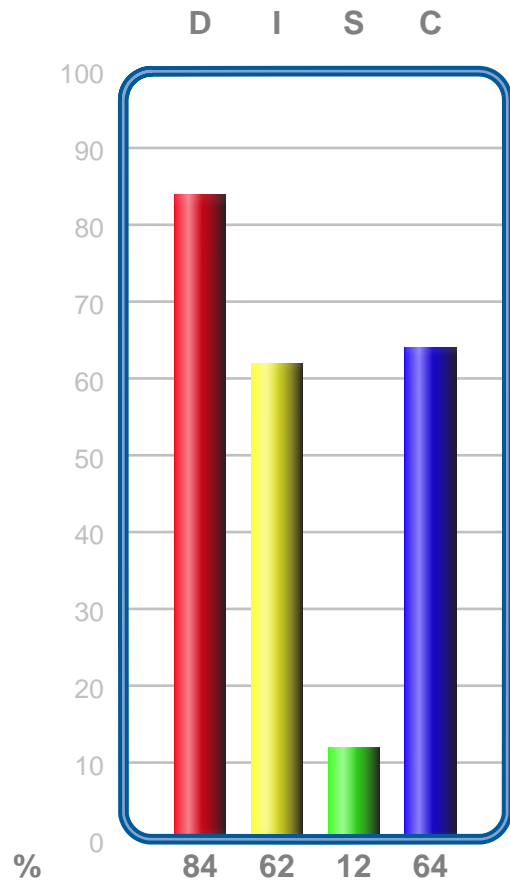


Basisstijl

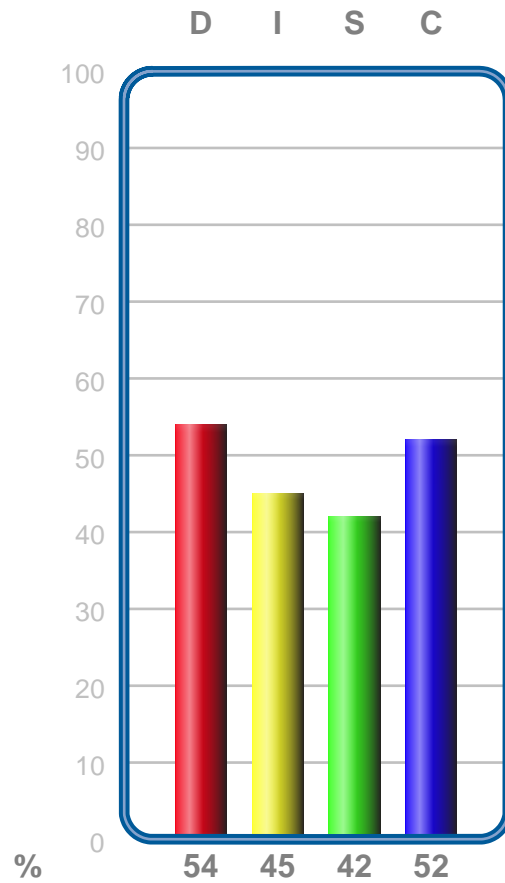




Grafiek I
Respons op de omgeving



Grafiek II
Basisstijl



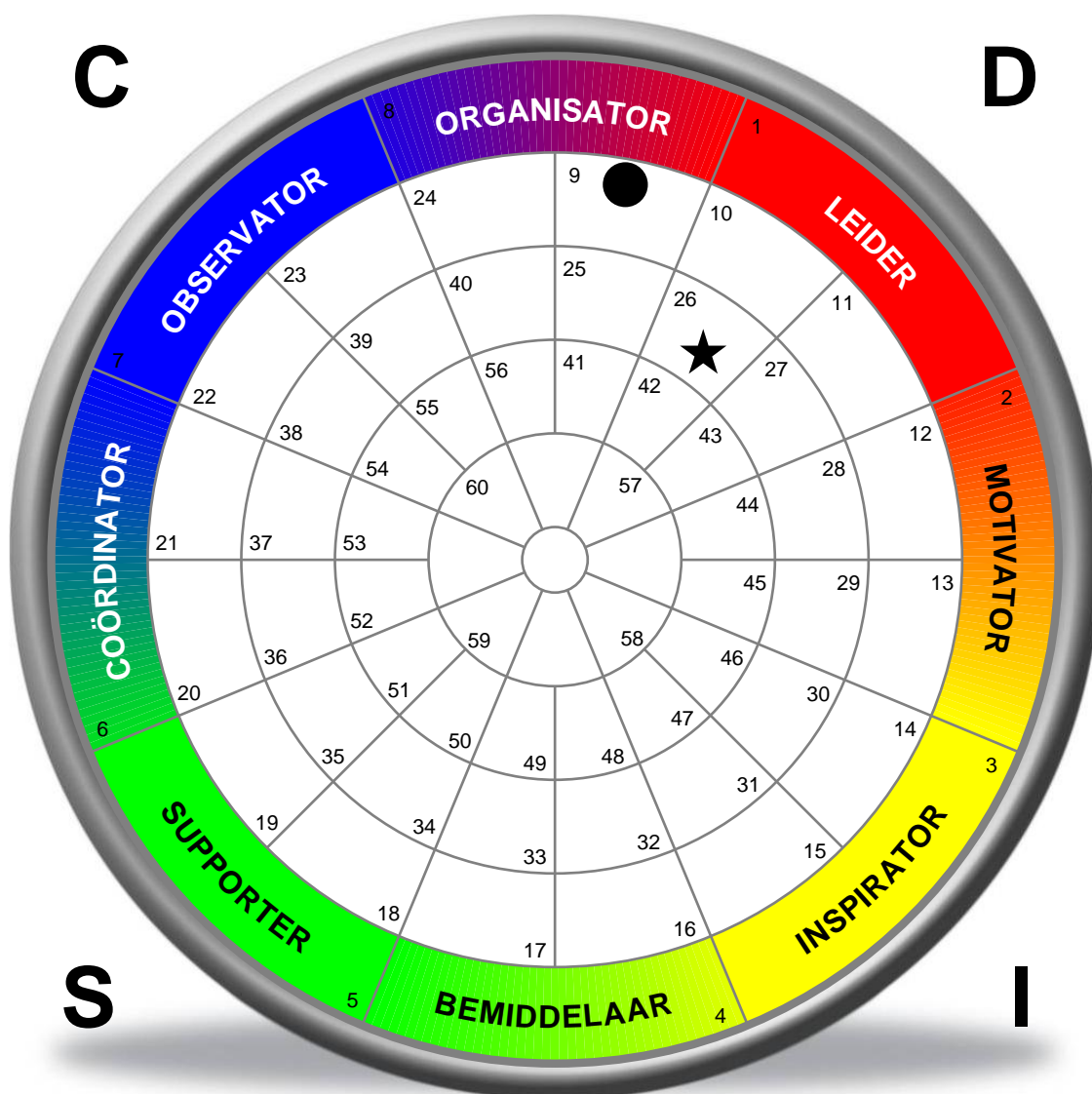
Nederlandse norm 2004

Dit deel van het MDI-Profiel geeft weer welk van de MDI-types het meeste bij u past. Het vormt een essentieel onderdeel van uw ontwikkelingsprogramma. Het helpt u, uzelf en anderen beter te begrijpen, waardoor u leert makkelijker en beter met elkaar om te gaan. De MDI-typen zijn gebaseerd op het concept van de Zwitserse psycholoog Dr. Carl Jung. Deze gaat uit van vier menstypen: Denkers, Voelers, Introverten en Extraverten. Deze zijn beschreven in het inmiddels klassiek geworden werk "Psychologische Typen" uit 1921.

Jung's menstypen vormen de basis voor het "Success Insights"-Wiel, dat is ontwikkeld om een beter inzicht te geven in uzelf en anderen. Natuurlijk bent u uniek en toont ieder van ons een combinatie van gedrag, ingegeven door diverse karaktertrekken vanuit ieder der typen. De invloed van typen op uw gedrag varieert in intensiteit. Het MDI-Profiel analyseert de vele combinaties van de klassieke acht typen en hoe sterk zij uw gedrag beïnvloeden. Daarom is dit profiel uniek. Het is úw gedrag.

Dit model positioneert u ook ten opzichte van anderen. Hoe dichter u bij het hart van het model komt, hoe makkelijker u met de tegenoverliggende types kunt omgaan. Gebaseerd op uw antwoorden heeft de computer uw primaire type als uw basisstijl geanalyseerd (uw voorkeursgedrag) en uw secundaire type als respons op de omgeving (hoe anderen uw gedrag zien, c.q. hoe u reageert op de omgeving).

Wanneer u dit MDI-Profiel als stand-alone gebruikt en niet als een onderdeel van de MDI-ontwikkelingsprogramma's, dan geeft de volgende pagina u een uitstekend beeld van uw rol in een team en uw gedragstype. U kunt het gebruiken in samenhang met de tekst om strategieën en tactieken te ontwikkelen, waardoor u beter en effectiever communiceert en functioneert.



Responsstijl: ★ (26) HERVORMENDE LEIDER (FLEXIBEL)
 Basisstijl: ● (9) RICHTINGGEVENDE ORGANISATOR

Nederlandse norm 2004

MDI-Benelux
 +31 (0)20 6979636
 info@mdi.nl