

Ontdekkingsreis Wereld van Verschil



Relationship



Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf

NIEUWEROUTES

-----> naar jouw bestemming

Route Wereld van Verschil

- Reisleider
- Vertrekpunt
- Reisgenoten
- Reisvoorwaarden
- Mooi weer bestemmingen / Goede dag gedrag
- Slecht weer programma / Slechte dag gedrag
- De brug naar jouw klant
- Wie wint de gepersonaliseerde Wereldkaart?



Wie zijn je reisgenoten?



Zelfbegrip

Meer
Mensenkennis



Succes!



De wereld van verschil gaat over gedrag en bestaat uit:

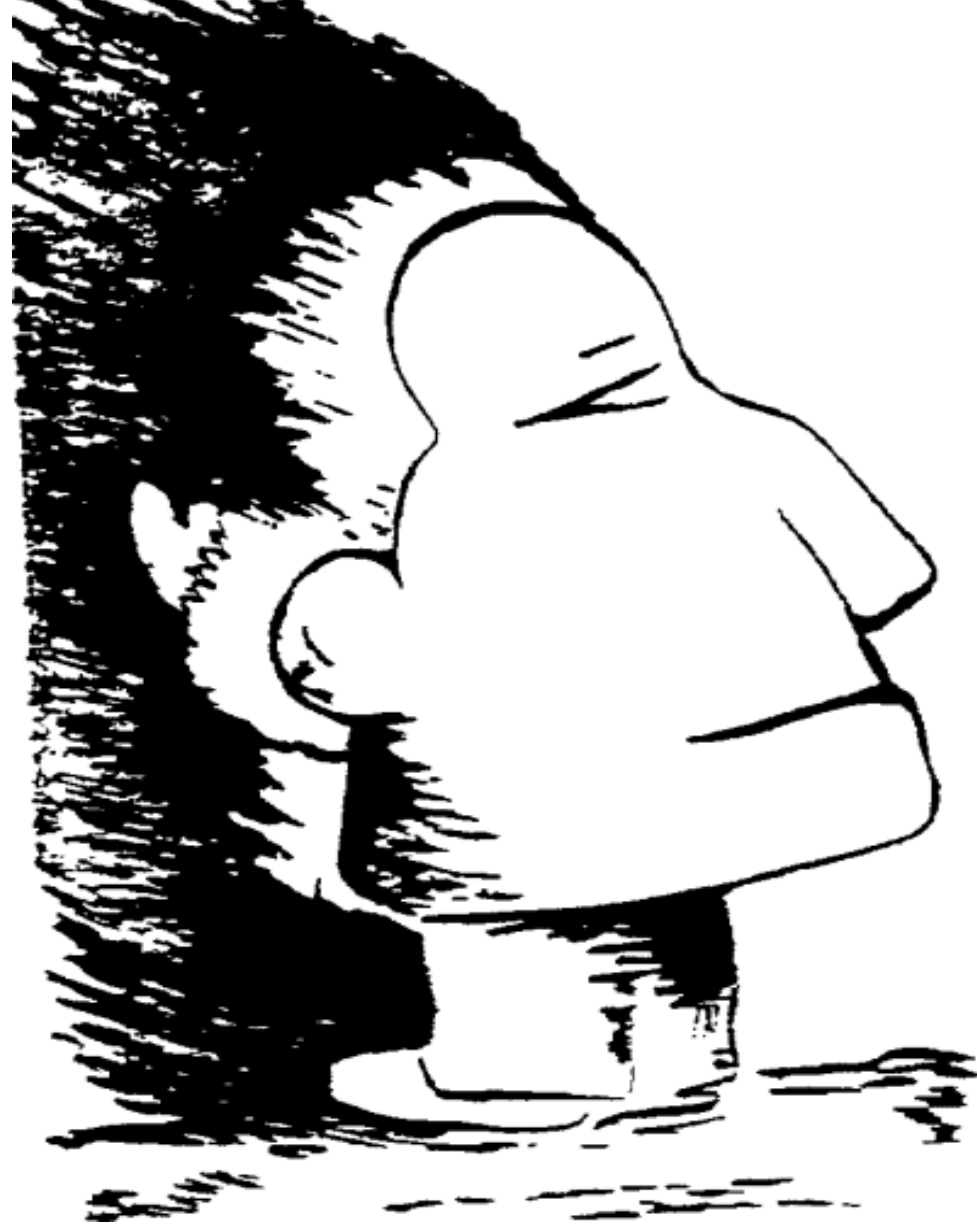
IK - Erkennen

JIJ - Herkennen

WIJ - Verbinden

Snappen dat je elkaar niet snapt is de eerste stap tot begrijpen.

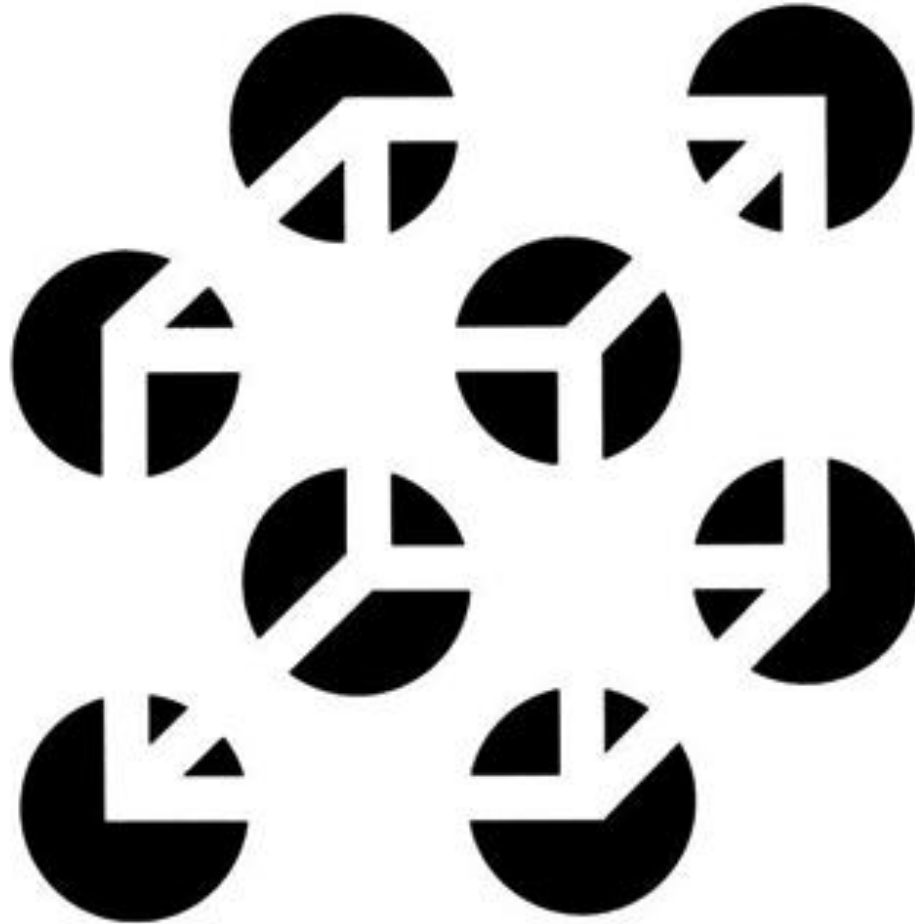
Reisvoorwaarde 1: Wees je bewust van Perceptie



Perceptie



**Perceptie: ons
brein is in staat
dingen te
verzinnen die er
niet zijn..**



**Reisvoorwaarde 2:
Gedragsvoorkeursstijl zegt iets over
hoe we dingen aanvliegen..
Niet over intelligentie,
competentie, persoonlijkheid**

Taakgericht

DE WERELD VAN VERSCHIL
LANDSCHAPPEN VAN ONS GEDRAG



**Reisvoorwaarde 3:
Gebaseerd op de
gedragstijlen van DISC**

Introvert



Extravert

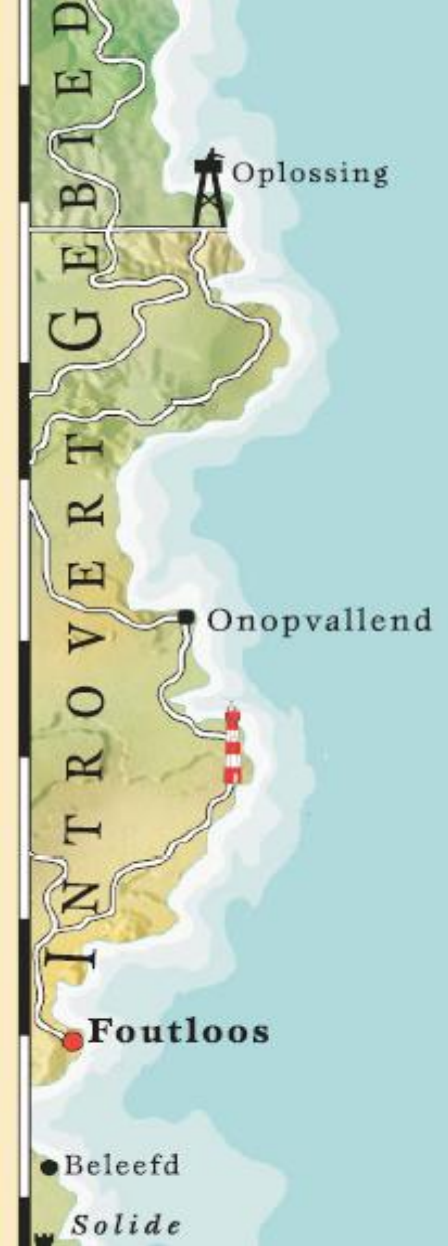


William Marston

Mensgericht

NIEUWEROUTES

-----> naar jouw bestemming



Introvert

Rustig
Bescheiden
Naar binnen gericht
Denkt eerst na
Verdiepend
Voorzichtig
Zacht pratend

Extravert

Spraakzaam
Actief
Naar buiten gericht
Denkt al pratend
Verbreiding
Durft
Luid





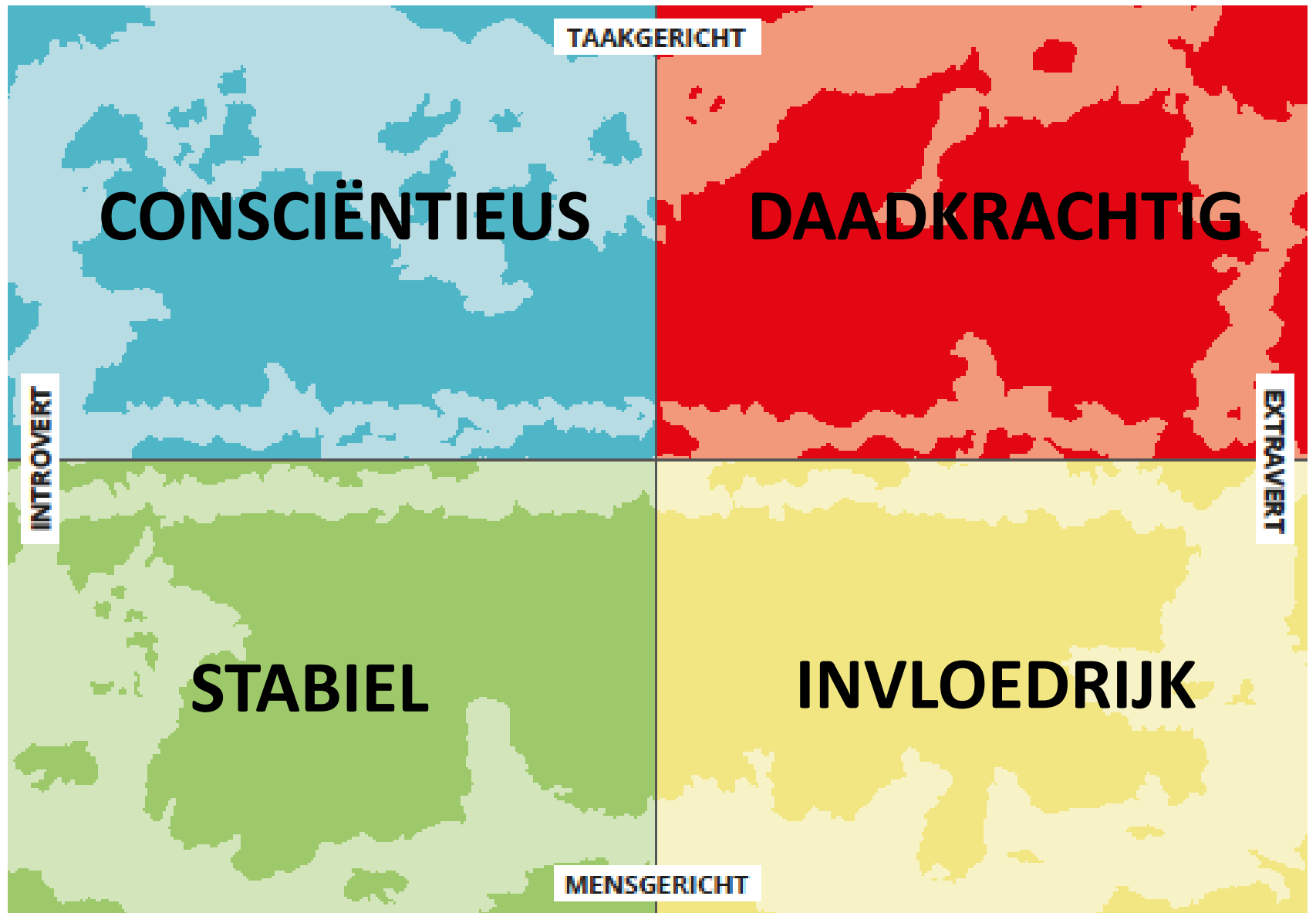
Taakgericht

Formeel – Analytisch – Objectief – Sturend – Competitief

Mensgericht

Informeel – Persoonlijk – Betrokken – Flexibel – Invoelend





Mooi weer bestemmingen



Goede dag gedrag



Slechtweer programma



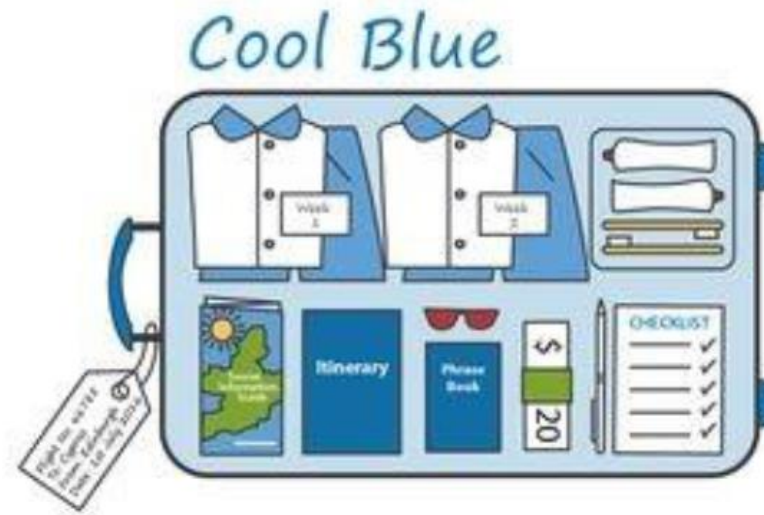
NIEUWEROUTES

-----> naar jouw bestemming

Slechte dag gedrag



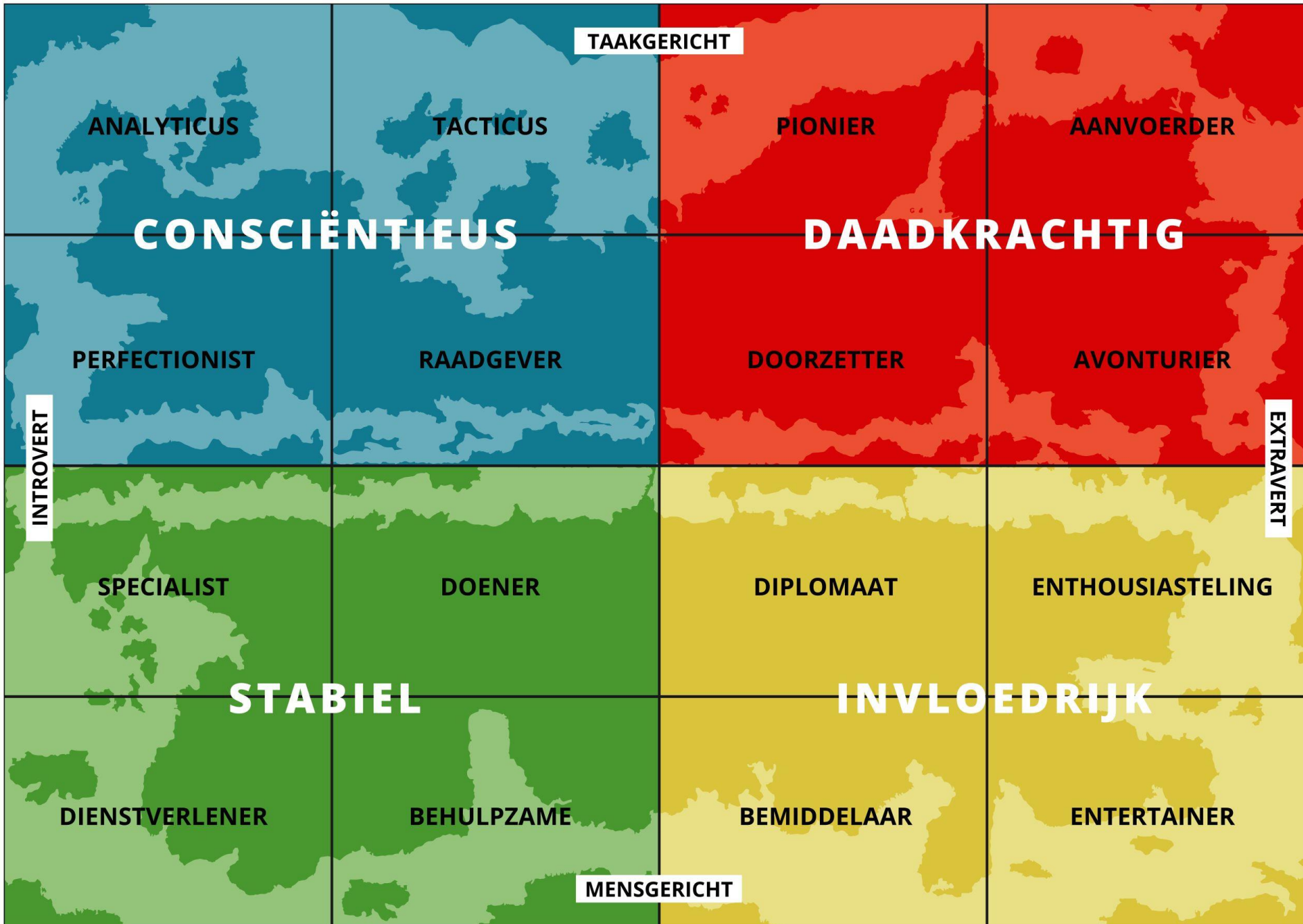
Hoe bereiden de
verschillende
gedragstypes zich
voor op hun reis?



Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf

NIEUWEROUTES

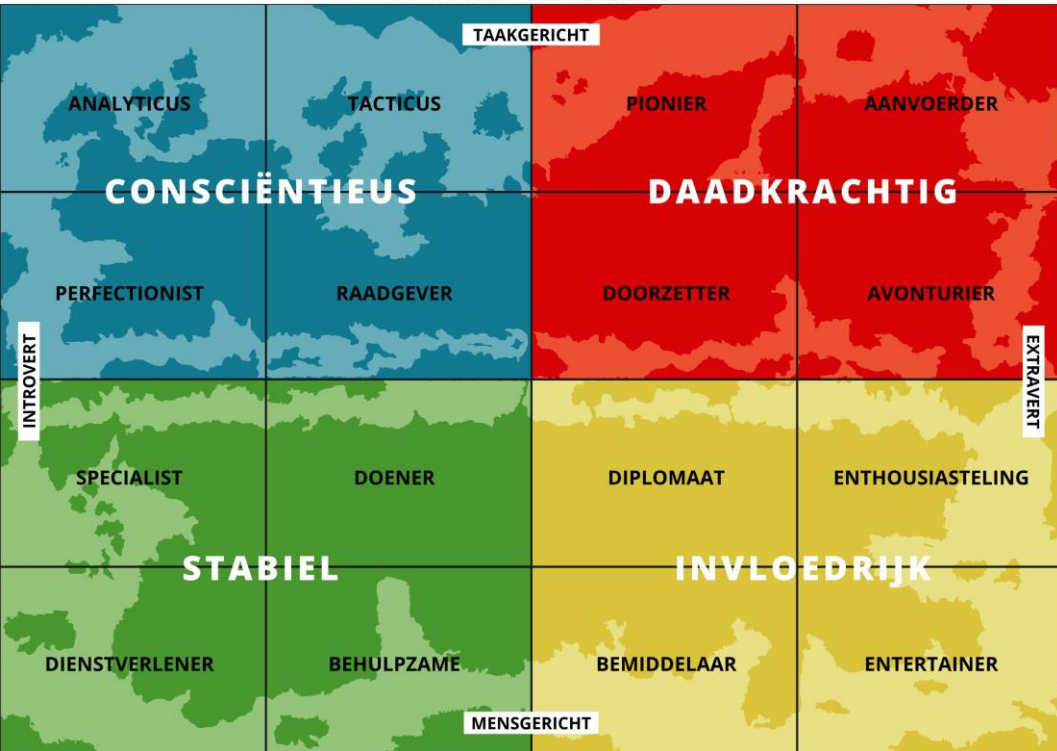
-----> naar jouw bestemming



Op Reis naar jouw klant!



DE WERELD VAN VERSCHIL



Waar woont jouw meest complexe klant?

NIEUWE ROUTES

-----> naar jouw bestemming

Bruggen bouwen naar jouw klant

SALESTRAJECT



Ontdekken nieuwe bestemmingen



Zoek een plek op de kaart:

- Die het verst van je vandaan ligt
- Wat neemt een persoon met dit gedrag mee, wat in jouw ogen toch bijdraagt aan die optimale reis?

Zet jouw klanten op de kaart en bepaal de route

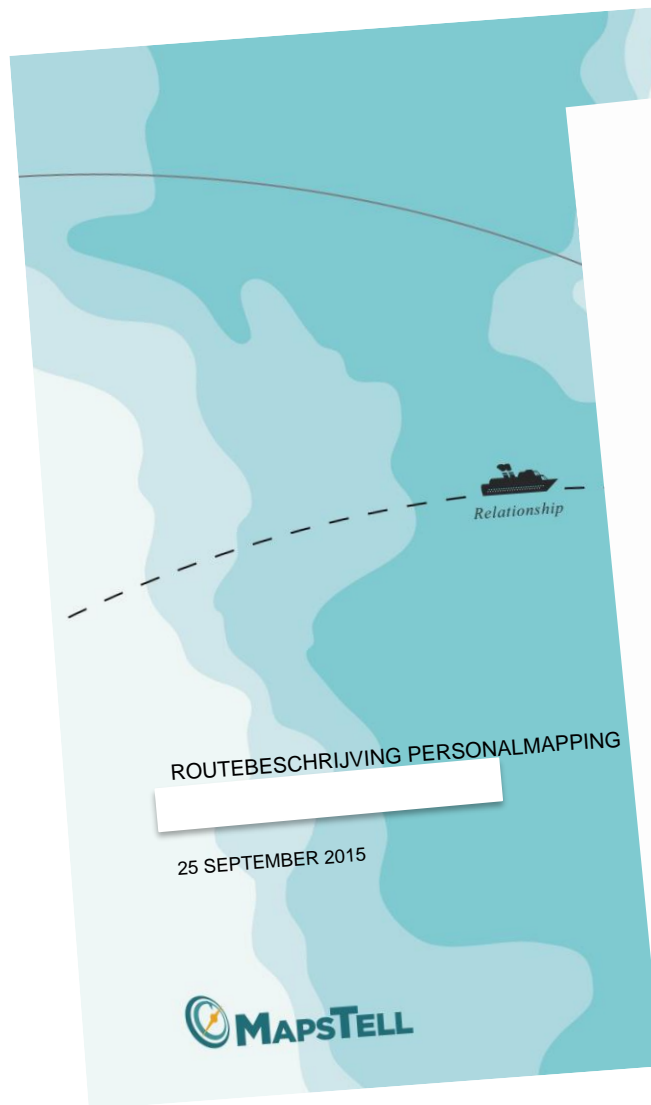


Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf

NIEUWE ROUTES

-----> naar jouw bestemming

Jouw Routebeschrijving



Diplomaat (Ic)

Karakteristieken:

- Wil graag goed overkomen op anderen;
- Mensgericht, intuïtief en analytisch;
- Goed in het strategisch en diplomatiek benaderen van de 'juiste mensen';
- Harde werker, prestatiegericht en precies.

Wat de Diplomaat op weg helpt:

- Raakt gemotiveerd wanneer hij of zij een goede indruk kan maken op voor de persoon belangrijke mensen.



Bemiddelaar (Is)

Karakteristieken:

- Gemakkelijk en tolerant in de omgang;
- Wil graag vriendschappelijke, positieve relaties;
- Gericht op het bieden van sociale en emotionele ondersteuning;
- Vermijdt moeilijke relaties en situaties.

Wat de Bemiddelaar op weg helpt:

- Raakt gemotiveerd door een groot netwerk van betrouwbare en vriendschappelijke relaties.



Enthousiasteling (Id)

Karakteristieken:

- Optimistische benadering van mensen en het leven;
- Overtuigt anderen verbaal op inspirerende en krachtige wijze;
- Is steeds in beweging en op zoek naar nieuwe ervaringen;
- Wil erkenning van anderen.

Wat de Enthousiasteling op weg helpt:

- Raakt gemotiveerd wanneer hij of zij op spontane en overtuigende manier invloed kan uitoefenen.



Entertainer (Ii)

Karakteristieken:

- Enthousiasmerend en spontaan;
- Mensgericht, op zoek naar nieuwe contacten en ervaringen.

Wat de Entertainer op weg helpt:

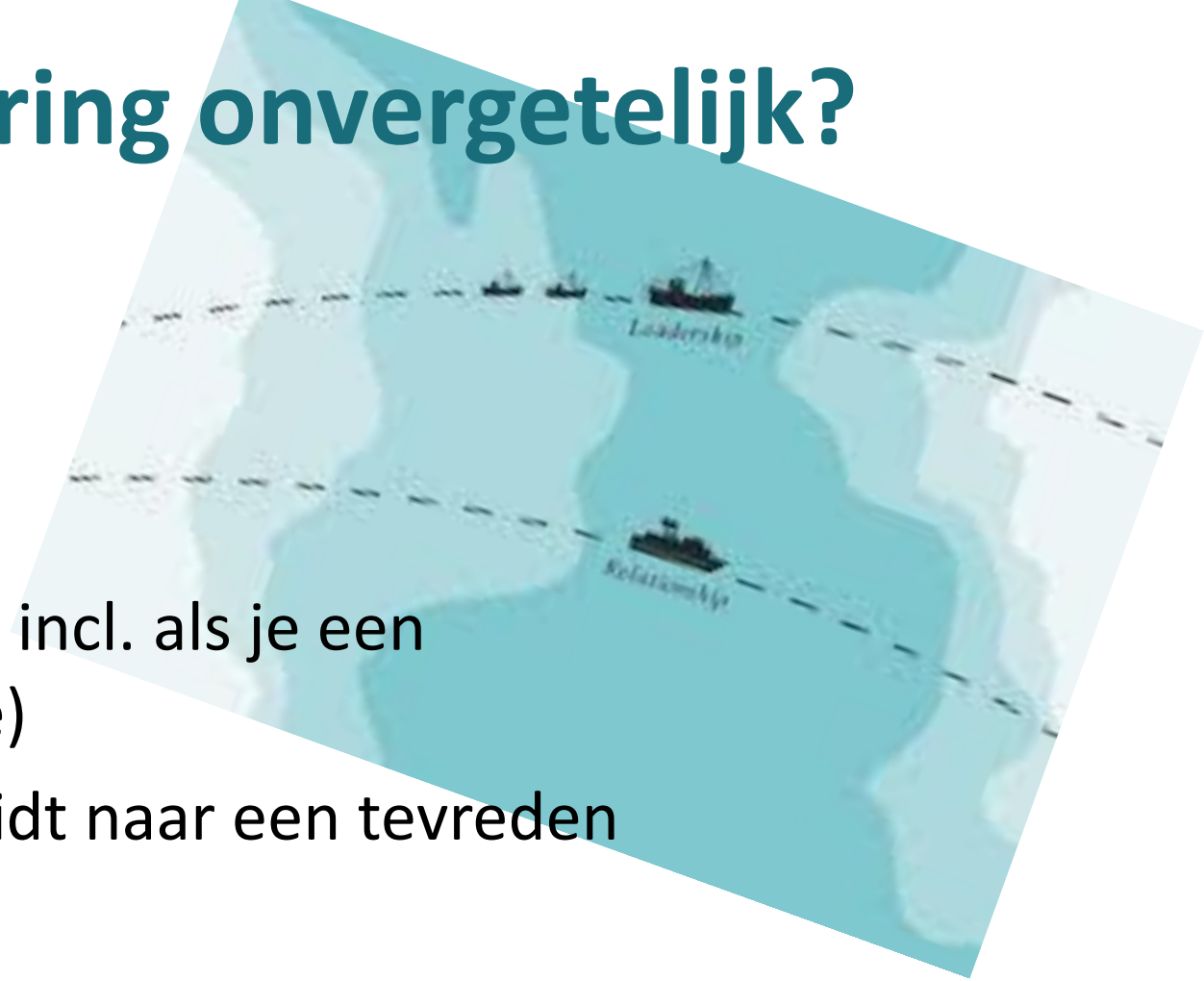
- Raakt gemotiveerd door contact met mensen en wanneer anderen hem of haar erkennen en aardig vinden.



Hoe maak je je reiservaring onvergetelijk?



- Deze persoonlijke routebeschrijving nu incl. als je een personalmap bestelt (tijdelijk 2=1 actie)
- Klant-training op maat: Welk gedrag leidt naar een tevreden klant! 11, 18, 25 mei 9.00 - 10.30 uur



Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf

NIEUWEROUTES

-----> naar jouw bestemming

Nieuwe Routes biedt de brug



- Tijdelijk tot 10 mei betaal je geen 450, maar 300 euro voor een training waarin je leert:
 - Klantgedrag te herkennen
 - Maatwerk te leveren in de customer journey van jouw klant
 - Te begrijpen hoe jij beter afstemt met de klant
 - En veel gemakkelijker dat gesprek aangaat met je klant
- Incl. : Personal Map & Routebeschrijving



Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf

NIEUWE ROUTES

-----> naar jouw bestemming

- Wees je bewust van de krachten van ieder gedragstype
- Wees je bewust van hoe gedrag kan overkomen op ander gedragstype
- Ga het gesprek aan!
- Irriteer je niet maar verwonder!



NIEUWEROUTES

-----> naar jouw bestemming

Reis reviews



NIEUWEROUTES

Learnings

Bewust zijn wat je bent en wat je doet

Dat ieder gedragstype goed en slechte dagen heeft.

Positief blijven en verplaatsen in de klant

De types klanten

Ik ga nog meer op karaktereigenschappen letten

Informatief

Positief blijven en niet voor klant denken

Wie ben jij en wie is de klant.

Blijf in gesprek met de klant

Me bewust zijn van het gedrag van iemand anders rekening houdend met de wereldkaart

Stemt tot nadenken

Denk even na over stijl van de klant En speel daario in.Dat is leuker en effectiever

Hoe kan ik mijn gedrag het beste inzetten voor sales en steeds kijken met welk type klant/gedrag ik te maken heb

Bewust zijn van de verschillende "rijken" en dat daar gedrag uit voort komt.

Ik ga kijken naar de klant waar mijn grootste uitdagingen liggen qua gedrag.

Anders kijken naar de rode mensen en hiermee omgaan. Erkennen van eigen punten ter verbetering

Minder drammen :)

Zelfvertrouwen

Chaos bij stress

Blijf enthousiast. Glas halfvol

Zelfvertrouwen

Hoop nuttige informatie en stof tot nadenken en daar wat mee gaan doen

Bekijken tot welke kleur ik behoer en hoe ik anders ben dan mijn collega's en klanten en hoe ik dit kan verbeteren

Zonder oordeel de dag beleven

Stem af op je klant/gesprekspartner

Mijn klanten nog beter analyseren :)

