

Direct

Is meer aanwezig, denkt terwijl hij/zij praat.
Praat intensiever met hardere spreekstem.
Trekt initiatief naar zich toe. Toont meer emotie.

Dominant

Houding:

Druk praten, bewegen, opscheppen, vol van eigen succes.

Bureau en uiterlijk:

Luxe en mooie spullen, waar hij/zij mee kan pronken.
Mooiekleding, merken, ziet er keurig verzorgd uit.

Hoofdmotivatie: Bewijzen/voorsprong/status.

Behoeftte aan: Begrip/sympathie/erkenning positie.

Moeilijke gespreksfase: Presentatie/tegenwerpingen

Onze natuurlijke reactie: Agressie tonen.

Juiste houding: Alles op de persoon betrekken. WAT vragen!

Vragen en woorden:

Beter, mooier, onderscheid maken en mooier zijn.
SUCCES PLAN kan u helpen met alle projecten die onder uw verantwoording vallen, zodat deze met goed resultaat opgeleverd kunnen worden. Hoe heeft u dat voor elkaar gekregen? Zijn/haar mening vragen! Wie zijn naast u betrokken bij de beslissingen om.....?

Taakgericht

Controlerend, komt meer zakelijk en enigszins afstandelijk over. Wil kennis en feiten, beslist op argumenten. Gaat graag de discussie aan. Heeft een gezond wantrouwen naar mensen en omstandigheden.

Houding:

Rustig en met weinig woorden praten, rustig bewegen, laag geluidsniveau, reflecterend, denkt veel en zegt niet alles. Last pauzes in tijdens spreken.

Bureau en uiterlijk:

Netjes, geordend, geen spullen die overheersen. Ziet er verzorgd uit maar niet opvallend.

Hoofdmotivatie: Calculeerbaar voordeel.

Behoeftte aan: Zekerheid/bewijzen van beweringen.

Moeilijke gespreksfase: Opening.

Onze natuurlijke reactie: Veel praten.

Juiste houding: Open vragen stellen/ stiltes laten. WAAROM vragen!

Vragen en woorden:

Beter en sneller zoeken, wat heeft u daar precies/exact aan gedaan? Hoeft niet 3 verschillende bedrijven te bellen, hetgeen u tijd en geld bespaart. Bij meer plaatsingen groeit ook de staffel, hetgeen veel voordeel oplevert. Duidelijk en direct aanspreken. Analyseren en goed luisteren.

Consciëntieus

Indirect

Enigszins op de achtergrond. Denkt voordat hij/zij spreekt. Spreekt rustiger met zachtere spreekstem. Wacht tot de ander initiatief neemt. Toont minder emotie.

Interactief

Houding:

Gezellig binnenkomen, losjes en relaxed. Houding aannemen van: "We zien wel waar het schip strandt". Wil zelf niet te veel op papier zetten; niet te veel vastleggen.

Bureau en uiterlijk:

Rommelig, veel spullen, loopt te zoeken naar spullen. Ziet er netjes uit maar wel wat rommelig.

Hoofdmotivatie: Gemak/genot.

Behoeftte aan: Slim doen/populair zijn.

Moeilijke gespreksfase: Presentatie/argumentatie/afsluiten.

Onze natuurlijke reactie: Zich laten inpalmen.

Juiste houding: Aan zijn woord houden/doel voor ogen hebben. De WIE vragen!

Vragen en woorden:

Eén aanspreekpunt voor verschillende vraagstukken. Je hoeft niet meer drie bedrijven te bellen, wat minder inspanningen kost, makkelijker is met korte communicatielijnen. Een snoepje voorhouden.

Mensgericht

Relaterend, komt meer vriendelijk en betrokken over. Wil contact, beslist op emotie. Gaat discussie of conflict in eerste instantie uit de weg. Geeft anderen of situaties eerder het voordeel van de twijfel.

Houding:

Weinig woorden, in zichzelf gekeerd, neemt weinig initiatief tijdens het gesprek, bescheiden, verlegen, stelt zich afhankelijk op en neemt geen besluit.

Bureau en uiterlijk:

Verouderde spullen, geen opvallende dingen, nette stapels. Niet volgens laatste mode gekleed, besteedt weinig aandacht aan uiterlijk.

Hoofdmotivatie: Veiligheid.

Behoeftte aan: Erkenning/zekerheid/garanties.

Moeilijke gespreksfase: Afsluiting.

Onze natuurlijke reactie: Hoge druk.

Juiste houding: Vacuümdruk. De HOE vragen!

Vragen en woorden:

SUCCES PLAN zal bij alle aanvragen aan de slag gaan voor goede invulling. Dat geeft u garantie, voor Bij de goede invulling van specialisten bent u verzekerd van een goed resultaat voor het project. Hoe denkt u er zelf over? Zijn/haar mening vragen. Neem gerust de tijd voor een goede beslissing.

Stabiel