



Discovery[®]

Personlig profil

Ola Nordmann

9. september 2015

Grunnmodul
Ledermodul
Salgsmodul
Personlig utviklingsmodul
Intervjumodul

Personlige opplysninger :

Ola Nordmann
ybear@anon.insights.com

Telefon :

Dato utfylt: 9. september 2015

Dato produs 9. september 2015

Innhold

Innledning	5
Oversikt	6
Personlig stil	6
Omgang med andre	6
Treffe beslutninger	7
Sentrale styrker og svakheter	8
Sterke sider	8
Mulige svake sider	9
Som medlem i teamet	10
Effektiv kommunikasjon	11
Hindringer for effektiv kommunikasjon	12
Mulige "blinde flekker"	13
Motsatt type	14
Forslag til utvikling	16
Ledelse	17
Å skape det ideelle miljøet	17
Lede Ola	18
Hvordan motivere Ola	19
Lederstil	20
Salgseffektivitet	21
Salgsstil - en oversikt	22
Før salget begynner	23
Identifisere behov	24
Håndtering av tilbud og løsningsforslag	25
Håndtering av kjøpsmotstand	26
Avslutning og overenskomst	27

Oppfølging	28
Preferanser i salgsprosessen	29
Personlige utviklingsområder	30
Å leve med en hensikt	31
Å lede seg selv	32
Personlig kreativitet	33
Livslang læring	34
Innlæringsstiler	35
Intervjuspørsmål	36
Insights Discovery® 72 Type Hjulet	37
Insights Discovery® Fargedynamikk	38

Innledning

Insights Discovery Profilen er basert på Ola Nordmanns svar på Insights Discovery Evaluatoren, som han fylte ut den 9. september 2015.

Opphavet til teorier om personlighet kan spores tilbake til det femte århundret f. Kr. da Hippokrates identifiserte fire klart ulike "energier" som tydelig kunne observeres hos forskjellige mennesker. Insights- systemet er bygd opp rundt den personlighetsmodellen som først ble identifisert av den sveitsiske psykologen Dr. Carl Gustav Jung. Denne modellen ble offentliggjort i 1921 i arbeidet "Psychological Types" og ble videreutviklet i senere publikasjoner. Jungs arbeid med personlighet og preferanser har siden blitt anerkjent som helt sentral i forståelsen av personlighet og har gjennom tidene vært tema for studier blant tusener av forskere over hele verden.

Ved å benytte Jungs typologi vil denne Insights Discovery Profilen tilby et rammeverk for selvinnsett og utvikling. Forskning tyder på at god selvinnsett, i både sterke og svake sider, setter individer bedre i stand til å utvikle effektive strategier for samhandling og kan hjelpe dem til å reagere bedre på kravene fra omgivelsene.

Denne profilen er unik og baserer seg på flere hundre tusen mulige sammensetninger av ulike utsagn. Den kommer med utsagn som dine svar på Evaluatoren antyder kan gjelde for deg. Du må gjerne endre eller stryke ethvert utsagn som ikke stemmer, men bare etter å ha undersøkt med kollegaer eller venner om utsagnet kan være en "blind flekk" for deg.

Bruk denne rapporten proaktivt. Det vil si, identifiser nøkkelområdene hvor du kan gjøre en innsats for selvutvikling. Diskuter gjerne de viktigste aspektene med kollegaer og venner. Be om tilbakemeldinger fra dem på områder som virker særlig relevante for deg og utarbeid en handlingsplan for vekst både på det personlig og mellommenneskelige plan. Du vil tjene på det både privat og i jobbsammenheng.

Oversikt

Disse utsagnene gir en generell forståelse av Olas arbeidsstil. Bruk dette avsnittet til å få en bedre forståelse av hvordan han tilnærmer seg sine aktiviteter og forhold til andre mennesker og hvordan han tar beslutninger.

Personlig stil

Tolerant som han er, er Ola sjelden kritisk og vanligvis villig til å la folk dra fordel av hans tillit. Han trives i jobber hvor han kan utnytte sin serviceinnstilling til fulle og samtidig benytte seg av sine gode overtalelsesevner. Siden han lever i nuet, merker han ikke behovet for å forberede eller planlegge mer enn det som er nødvendig. Han liker å leve i nuet og har en typisk "du lever bare en gang"-filosofi. Siden han jobber best i situasjoner som involverer mennesker og samarbeid, misliker han sterkt arbeid som innbefatter upersonlige oppgaver og som krever detaljerte faktakunnskaper, med mindre han får lov til å inkludere den menneskelige faktor.

Ola kan være selskapelig, omgjengelig og fokusert på andres behov. Ola er tilpasningsdyktig, avslappet, vennlig, generøs og utstråler varme. Han er svært lojal mot sine venner og er forberedt på å legge sine egne ønsker til side for å tilfredstille behov hos de rundt seg. Ola vil ta til seg det beste livet kan tilby. Han er eventyrlysten og liker å ha høye forventninger og en positiv innstilling. Ola er varm, åpen, realistisk og utstråler optimisme.

Han stoler først og fremst på det han selv har erfart, og på det han kan se og høre. I og med at han er sosialt anlagt, har et rolig temperament og er ustoppelig i sin streben etter å skape fred og velbehag, har han en tendens til å idealisere det perfekte forhold. Med sin vennlighet og organisatoriske evner, opptreer Ola støttende overfor kolleger og vil vise begeistring for de fleste prosjekter. Han tar gjerne imot hjelp og oppmuntring og setter pris på sosial omgang spesielt i stressende situasjoner når han kan trenge å rette energien sin mot praktiske oppgaver for å vise resultater. Siden han er i stand til å hanskkes med mange oppgaver på en gang får Ola mye glede ut av de sosiale aspektene ved arbeidet.

Han er forberedt på å forsøke nesten alt, men arbeidet hans må være mer aktivt enn teoretisk. Han er tilbøyelig til å sette pris på tradisjoner og er interessert i å opprettholde etablerte regler og prosedyrer. Han føler at det å ta seg av andres behov er en legitim og tilfredsstillende måte å få uttrykt sine egne indre behov på. Han vier svært liten oppmerksomhet til negative, pessimistiske og splittende situasjoner eller konklusjoner. Han pleier å være blid og lett til sinns, og vil hele tiden forsøke å unngå vonde opplevelser. Derfor vil han som regel også styre unna situasjoner som ellers kan skape angst og bekymring.

Han arrangerer ofte sosiale sammenkomster, og de som markerer spesielle anledninger, bør man helst ikke gå glipp av. Han er komfortabel med å la andre styre de mer tekniske sidene av et prosjekt, slik at han kan vie hele sin oppmerksomhet på å skape et positivt miljø for samarbeid. Han ser etter det gode i en hver situasjon. Ola er team-orientert, grundig og artikulert. Han er tilsynelatende interessert i alt som er nytt og annerledes og er flink til å uttrykke sine følelser.

Omgang med andre

Ola liker å utvikle harmoniske personlige forhold og søker kontinuerlig å forbedre og vedlikeholde disse. Han ser kontinuerlig etter en anledning til å gjennomdiskutere tingene med de rundt seg.

Siden han jobber iherdig med å bedre sitt forhold til andre mennesker blir Ola ofte sett på som en populær og elskverdig person som er ivrig etter å gjøre andre til lags. Han vil kunne anta at han kan snakke alle rundt. Han er varmhjertet, populær og sosial, med et stort antall venner og bekjente. Han er sosialt interaktiv, men vil helst se verden ut fra en realistisk og konkret vinkling.

Han kan fort bli overfølsom når han er stresset. Han er generøs og gir hjelp og assistanse uten å forvente noe tilbake. Han foretrekker demokratiske og involverende prosesser fremfor skrevne instruksjoner eller rigide systemer. Han utmerker seg ved sin evne til å inspirere og oppmuntre andre rundt seg og viser særdeles gode mellommenneskelige ferdigheter. Svært artikulert som han er med en velutviklet sans for humor, pleier han å være den som bidrar mest til å skape stemning i selskapeleg sammenheng.

Fordi han søker etter det perfekte i et forhold kan han til tider føle en vag utilfredshet med tingenes tilstand. Han foretrekker verbal kommunikasjon fremfor det skrevne ord. Han er en særskilt dyktig og effektiv kommunikator og benytter seg ofte av sine gode verbale egenskaper. Han tiltrekker seg mange venner og bekjente. Ola er meget samarbeidsvillig og artikulert og viser sympati, medfølelse og vilje til å la seg bli involvert.

Treffe beslutninger

Ola vil vanligvis oppmuntre til demokratiske og til og med samstemte beslutninger, i motsetning til å la dem bli gjennomført på en diktatorisk måte. Han kan ta beslutninger uten å vurdere alle konsekvensene av sine handlinger. Han ser på seg selv som realistisk, praktisk og saklig, selv om andre ikke alltid ser det praktiske ved enkelte av hans beslutninger. Han tar beslutninger ved å stole på sine personlige erfaringer. Han kan lett begynne å kjede seg og ha en tendens til å overse viktige detaljer i sitt ønske om å komme seg videre til mer spennende ting.

Hans slagord kan være "handling nå, betaling senere" og hans oppfatninger av livet er basert på hvordan hans beslutninger virker inn på de rundt ham. Han kan bli oppfattet av andre som en noe impulsiv beslutningstaker. Han har tendens til å treffe raske konklusjoner og kan handle etter forutsetninger som gjerne kan vise seg å være feile. Ola vil respektere alternative syn, og selv om han ikke sier seg enig i dem vil de bli tatt i betraktning. Hvis alle kan være involvert i et prosjekt vil han passe på at de er det.

Å forsøke å fokusere mer på fakta, og ikke bare på mennesker, kan være til hjelp når han tar beslutninger. Han kan velge å forandre sine beslutninger hvis det viser seg at noen kan bli negativt påvirket av dem. Han har en evne til å oppfatte de umiddelbare behov og deretter ta hånd om de. Han trenger å lære å bevisst utsette beslutninger til han har vurdert mer informasjon, siden han kan ha oversett bedre alternativer. Siden han verdsetter harmoni og enighet, tror han at den beste måten å opprettholde dette på er ved å overtale andre om hvor riktige hans synspunkt er.

Egne notater

Sentrale styrker og svakheter

Sterke sider

Dette avsnittet identifiserer Olas mest markante sterke sider og som han også tilfører organisasjonen. Ola har evner, ferdigheter og egenskaper på andre områder, men utsagnene nedenfor er trolig dekkende for noe av det vesentligste han kan tilby.

Olas sentrale sterke sider:

- Tilpasningsdyktig og eventyrlysten.
- Glasset hans er som regel halvfullt.
- Liker og søker variasjon.
- Meget ressurssterk i forholdet til andre mennesker.
- Kan følge strømmen, spesielt i menneskerelaterte anliggender.
- Utadrettet energi sørger for et raskt, vennlig tempo.
- Vil arbeide for å sikre harmoni og likhet.
- Er utadvendt av natur og er rask til å bygge forhold til andre.
- Veltalende og kommunikativ.
- Medvirkende og involvert lagspiller.

Egne notater

Sentrale styrker og svakheter

Mulige svake sider

Jung sa "visdom aksepterer at alt har to sider". Det har også blitt hevdet at svakhet simpelthen er en styrke som er brukt for mye. Olas svar på Evaluatoren har antydnet disse områdene som mulige svake sider.

Olas mulige svake sider

- Overoptimistisk når det gjelder andres evner.
 - Vet svaret før spørsmålet kommer.
 - Svarer på spørsmålet før det blir stilt.
 - Har tendenser til å overdrive.
 - Snakker før han tenker..
 - Blir utålmodig av rutine og repetisjon.
 - Kan ha en tendens til å ikke være like nøyaktig med alle detaljer.
 - Ugjorte oppgaver kan bli lagt til side hvis noe mer interessant dukker opp.
 - Vil sette urealistiske tidsfrister for seg selv og andre.
 - Generelt sagt snakker han generelt!
-

Egne notater

Som medlem i teamet

Ethvert menneske har med seg en unik sammensetning av evner, egenskaper og forventninger til det miljøet de virker i. Til den følgende listen kan man legge til andre erfaringer, ferdigheter og andre egenskaper som Ola tar med seg, og deretter kan man gjøre de viktigste punktene på listen tilgjengelig for de andre medlemmene i teamet.

Som medlem av teamet vil Ola:

- Være lojal og samvittighetsfull og arbeide hardt for å skape resultater.
 - Være kreativ med å fremme "velferdsløsninger" for teamet.
 - Opprettholde fremdriften.
 - Sørge for at det aldri blir kjedelig når han er involvert.
 - Skape harmoni mellom stridende grupper.
 - Vise seg å være uoppslitelig i en hver situasjon.
 - Tilføre stimulans og oppfinnsomhet.
 - Arbeide for å fremme og opprettholde harmoni innad i teamet.
 - Tillate den enkelte å bruke av seg selv og yte sitt bidrag til teamets samlede innsats.
 - Være observant på menneskerelaterte forhold.
-

Egne notater

Kommunikasjon

Effektiv kommunikasjon

Kommunikasjon er effektiv bare hvis den er mottatt og forstått av mottakeren. For ethvert menneske vil visse kommunikasjonsstrategier være mer effektive enn andre. Dette avsnittet identifiserer noen hovedstrategier som vil føre til effektiv kommunikasjon med Ola. Identifiser de viktigste utsagnene og gjør dem tilgjengelig for kollegene.

Strategier for å kommunisere med Ola:

- Vær livlig og underholdende.
 - Del og bidra til å fremme hans idéer og visjoner.
 - Bibehold et personlig innhold i samtaler.
 - Unngå personlig konflikt.
 - Oppretthold harmoni i meningsutvekslinger - gjør konflikter så små og få som mulig.
 - Bruk mange ord og kroppsspråk.
 - Vær forberedt på å dele problemer åpent.
 - Vær entusiastisk og positiv.
 - Gi jevnlig støtte og tilbakemelding - vis interesse.
 - Støtt hans behov om å være dypt involvert i personlige saker.
 - Sett av tid til moro og sosialisering.
 - Forvent ikke alltid å få korte, spesifikke svar.
-

Egne notater

Kommunikasjon

Hindringer for effektiv kommunikasjon

Visse strategier vil være mindre effektive når man kommuniserer med Ola. Noe av det man bør unngå er oppført nedenfor. Denne informasjonen kan brukes til å utvikle sterke, effektive og gjensidig aksepterte strategier for kommunikasjon.

Når man kommuniserer med Ola, må man IKKE:

- Overlesse ham med fakta, detaljer og papirarbeid.
 - Utfordre ham om oppførselen hans eller hans tendens til å virke springende.
 - Delegere rutinepregede eller kjedelige oppgaver til ham.
 - Rope, opptre bøllete eller true med formell makt.
 - Snakke med ham på en åpenbart behersket måte.
 - Være vag eller la ting være åpen for fri tolkning.
 - Skape et fiendtlig miljø blottet for følelser.
 - Glemme å være oppmerksom på og tolerant overfor hans synspunkter.
 - Gjøre din mangel på interesse når det gjelder hans problemer for åpenlys.
 - Isolere ham fra jevnlig kontakt med andre.
 - Snakke sakte, mumle eller hviske.
 - Dømme, kritisere eller gjøre ham forlegen i andres nærvær.
-

Egne notater

Mulige "blinde flekker"

Vår oppfatning av oss selv kan være forskjellig fra de oppfatningene andre har av oss. Vi viser omverdenen hvem vi er gjennom vår "persona", og er ikke alltid klar over den virkningen våre mindre bevisste atferder har på andre. Disse mindre bevisste atferdene kalles "blinde flekker". I det følgende avsnittet kan du understreke de viktigste utsagnene som du ikke er oppmerksom på, og sjekk om de stemmer ved å be om tilbakemelding fra venner eller kolleger.

Olas mulige "Blinde flekker"

Fordi Ola prioriterer så høyt å oppleve noe nytt, kan andre ting han har ansvar for lide på grunn av manglende oppmerksomhet. Han har en tendens til å overse sine problemer istedenfor å finne rasjonelle løsninger for dem, og må prøve å holde øynene og tankene åpne i tillegg til hjertet. På grunn av sitt sterke ønske om harmoni kan han overse sine egne behov og ignorere reelle personlige problemer.

Ola tar selv den mest velmente kritikken personlig og kan reagere ved å bli oppskaket, såret eller sint. Han overser ofte sine egne behov på grunn av sitt ønske om å glede eller hjelpe andre. Han må passe seg for ikke å hoppe for raskt uten å tenke på konsekvensene. Han må sørge for å gjøre ferdig de oppgavene han har ansvar for før han snur seg mot noe som kan være morsommere. Siden han har en tendens til å ta på seg for mye på en gang, kan han finne seg selv overlesset av oppgaver og ute av stand til å holde sine forpliktelser. Det ville være bedre for ham hvis han søkte råd hos mer praktisk anlagte mennesker for å finne ut hvor gjennomførbare og nyttige idéene hans er.

Han burde lære hvordan man godtar og håndterer konflikt som en nødvendig del av det å forbedre sitt forhold til andre. Ola er så følelsesmessig engasjert i sine prosjekter at han er veldig nærtagende når det gjelder negativ kritikk av arbeidet hans. Ola stoler innimellom for mye på meningene og følelsene til dem han bryr seg om. I perioder med stress kan han bli blind for vanskene i en situasjon. Han kan trekke forhastede slutninger eller gjøre feile antakelser og bestemme seg for raskt, uten å samle inn alle viktige fakta. Hans vilje til alltid å ha omgang med andre kan forstyrre det han arbeider med og skape problemer for ham. Fordi han er ganske lett å distrahere, kan han ha vanskeligheter med sin selvdisiplin slik at han blir ferdig med oppgaven.

Egne notater

Motsatt type

Beskrivelsen i dette avsnittet er basert på Olas motsatte type på Insights-hjulet. Ofte er det slik at vi har størst problemer med å forstå og forholde oss til de som har preferanser som er forskjellige fra våre egne. Å gjenkjenne disse ulikhetene kan hjelpe til med å utvikle strategier for personlig vekst og økt effektivitet i mellommenneskelige forhold.

Gjenkjenne din motsatte type:

Olas motsatte Insights-type er Observatoren, Jungs "Introverte Tenker" type.

Observatører er nøyaktige, forsiktige, disiplinerte og er omhyggelige og samvittighetsfulle med arbeid som krever oppmerksomhet og nøyaktighet. De er objektive tenkere ute etter de riktige svarene, og vil helst unngå å ta kjappe avgjørelser. Ola vil kunne oppleve at Observatøren er nølende med å innrømme feil, og at han eller hun vil fordype seg i å dataresearch for å få støtte for et spesielt synspunkt.

Observatørene har en tendens til ikke å stole på fremmede og vil bekymre seg for resultater, omdømmet sitt og jobben. De er tilbakeholdne med å vise følelser og Ola vil gjerne anse Observatøren for å være lukket, kjølig og likeglad. Observatørene trekker konklusjoner basert på harde fakta. De kan være trege med å produsere resultater fordi det er selve datainnsamlingen som er den stimulerende delen av jobben for dem.

Observatøren foretrekker å lage regler basert på egne standarder og anvender disse reglene i dagliglivet. Ola kan komme til å oppleve å være grunnleggende uenig med Observatørene på grunn av deres tilbaketrunkne væremåte og manglende entusiasme for sosiale tilstelninger. Introvert analyse kan hindre Observatøren fra å være så villig til å formidle tankene sine som Ola skulle kunne ønske.

Egne notater

Motsatt type

Kommunikasjon med Olas motsatte type

Dette avsnittet er skrevet spesifikt for Ola og anbefaler noen strategier han kan bruke i kommunikasjon og samhandling med sin motsatte type i Insights-hjulet.

Ola Nordmann: Hvordan du kan imøtekomme din motsatte type:

- Ikke la han gjemme seg bak et skjul av kompleksitet og tilbakeholdenhet. Oppretthold hans fokus på resultater.
- Respekter verdiene og prinsippene hans.
- Fokuser på oppgaven du har fremfor deg.
- Vær punktlig.
- Ta med beviser på prestasjon.
- Spør om fakta.

Ola Nordmann: Når du har med din motsatte type å gjøre, må du IKKE:

- Forvente en øyeblikkelig positiv reaksjon.
 - Stille opp i et møte uten å være grundig forberedt mht. tallmateriale og fakta.
 - Avbryte hans tankeprosesser.
 - Stille en mengde spørsmål i rask rekkefølge.
 - Være umoden, barnslig eller dum.
 - Forvente at han raskt godtar endringer i de metodene han har akseptert.
-

Egne notater

Forslag til utvikling

Insights Discovery tilbyr ikke direkte måling av ferdighet, intelligens, utdanning eller trening. Imidlertid er det nedenfor satt opp noen forslag til utvikling av Ola. Identifiser de viktigste områdene som ikke er blitt behandlet ennå. Disse kan så bli inkludert i en personlig handlingsplan.

Ola kan dra fordel av:

- Å akseptere fremfor å avvise negative tilbakemeldinger.
 - Å virkelig kunne forstå og forholde seg til mer stille og tankefulle mennesker.
 - Å ta til følge det logiske selv om noen kan bli såret i prosessen.
 - Å redusere aktivitetsnivået generelt sett.
 - Å lese ferdig og reflektere over hver bok han leser før han starter på en ny en.
 - Å reflektere over dagens hendelser.
 - Å sørge for mer balanse og ro i hverdagen.
 - Å overvåke de inn- og utgående prosessene i den avdeling han jobber i.
 - Å kunne få være i fred for å få arbeidsro.
 - Å være mindre omtrentlig og mer formell.
-

Egne notater

Ledelse

Å skape det ideelle miljøet

Mennesker er som regel mest effektive når de befinner seg i et miljø som passer deres preferanser og stil. Det kan være ubehagelig å jobbe i et miljø som ikke er slik. Dette avsnittet bør brukes til å skape best mulig overensstemmelse mellom Olas ideelle miljø og hans nåværende, og til å klarlegge mulige årsaker til frustrasjoner.

Olas idelle arbeidsmiljø er når:

- Det er lite med firkantede regler for tidskontroll eller kleskode.
 - Det er fri flyt av informasjon på arbeidsplassen.
 - Omgangformen er uformell og det er anledning til å ha sosial kontakt med kollegaer.
 - Det er en stor variasjon av ulike oppgaver og utfordringer, med fullt støttede team.
 - Det legges mer vekt på det uformelle enn på regler og andre bestemmelser.
 - Det er få "tunge" avbrytelser som kan virke dempende på atmosfæren.
 - Han kan bestemme tempoet.
 - Det er en åpen planløsning eller et kontorlandskap.
 - "Brainstorming" foregår med jevne mellomrom.
 - Han har frihet til å være seg selv.
-

Egne notater

Ledelse

Lede Ola

Dette avsnittet definerer noen av de viktigste strategier for å lede Ola på en slik måte at han kan yte maksimalt. Noen av disse behovene kan dekkes av Ola selv og noen kan bli dekket av kollegaer eller ledelsen. Gå gjennom listen for å finne de viktigste aktuelle behovene, og bruk dem til å lage en personlig ledelsesplan.

Ola har behov for:

- Å få lov til å uttrykke sine følelser - hvordan han føler seg er viktig for ham.
 - Tid til å tenke og reflektere.
 - Alminnelig veiledning på jevnlig basis.
 - Å bruke så lite tid som mulig på detaljer.
 - Hjelp til prioritering og delegering av oppgaver.
 - Hjelp til å tenke "annerledes" og utover det tradisjonelle.
 - Å legge mer vekt på fakta når det fattes beslutninger.
 - Å tenke over sitt frenetiske arbeidstempo og hvilken effekt dette kan ha på andre.
 - Jevnlig påminnelse om mål, aktiviteter og tidsrammer.
 - Mulighet til å skape og uttrykke idéer på kontinuerlig basis.
-

Egne notater

Ledelse

Hvordan motivere Ola

Det har ofte blitt sagt at det ikke er mulig å motivere noen - bare legge forholdene til rette slik at de kan motivere seg selv. Her er noen forslag som kan bidra til å motivere Ola. Disse forslagene kan naturligvis inkluderes i eventuelle ledelses- eller vurderingssystemer, med Olas godkjenning, og vil da kunne bidra til økt motivasjon.

Ola blir motivert av:

- Muligheter til å nyte øyeblikket.
 - Oppgaver som krever en teaminnsats.
 - Gruppeaktiviteter som letter på stemningen.
 - Aksept, fulgt av et ideelt samarbeid.
 - Kollegaer med "heltestatus" som han kan beundre, respektere og ta etter.
 - Raffinert utstyr, nips og materielle goder.
 - Muligheten til å arbeide for fellesskapets beste.
 - Oppgaver som i alt overveiende involverer teamet.
 - Følelsen av å være "en av oss".
 - Regelmessig avbrekk fra rutiner.
-

Egne notater

Lederstil

Det er mange ulike tilnæringsmåter til ledelse, og de fleste har ulike situasjonsbestemte anvendelsesområder. Dette avsnittet identifiserer Olas naturlige tilnærming til ledelse og gir oss ledetråder til hans lederstil, og fremhever både evner og dessuten mulige hindringer som kan utforskes videre.

Når han leder andre vil Ola være tilbøyelig til å:

- Åpne for ytringsfrihet i gruppen.
 - Være dyktig til å initiere og utvikle kontakter i gruppen.
 - Skynde på de som har et naturlig arbeidstempo som er lavere enn hans eget.
 - Skape kaos som følge av uforutsigbar og uberegnelig organisering.
 - Tilføre gruppen livskraft og energi.
 - Gi teamet en stor grad av frihet.
 - Avvæpne andre med sin åpenhet om egne feil og mangler.
 - Opptre overfladisk og brautende overfor enkelte.
 - Møte tilbakevennende kriser som følge av utilstrekkelig planlegging og organisering av ressursene.
 - Kunne bli for involvert i andres personlige problemer.
-

Egne notater

Salgseffektivitet

Når det gjelder salgseffektivitet, er det tre forhold som er særdeles viktige:

For det første, selgeren må kjenne seg selv for å kunne utnytte sine sterke sider best mulig og for å kunne bearbeide sine svakheter. Og ikke minst, være klar over hvordan man blir oppfattet av ulike kunder.

For det andre, selgeren må forstå andre - og kunder i særdeleshet. Kundene er selvsagt ulike, de kan ha fullstendig motsatte behov, ønsker, forventninger og motivasjoner enn det selgeren har - og de kan ha en ganske annerledes stil enn selgeren. Disse ulikhetene må selgeren forstå og respektere.

For det tredje må selgeren lære å tilpasse sin egen atferd for å komme på bølgelengde med kunden, slik at kommunikasjonen og kundepåvirkningen blir mer effektiv.

Denne rapporten er tenkt å støtte utviklingen av hver av disse områdene.

Modellen under illustrerer den begrepsmessige oversikt over salgsprosessen og avsnitt som er brukt i Insights Discovery rapporten. Bruk din profil til å utvikle strategier for mer virkningsfulle kundeforhold, større selvinnsikt og flere og mer lønnsomme salg.



Salgsstil - en oversikt

Disse utsagnene beskriver Olas salgsstil. Bruk dette kapitlet til å forstå hans måte å tilnærme seg kunder på og hvordan han ivaretar sine kunderelasjoner.

Salgsstil - sammendrag

Siden han er opptatt av å gjøre tingene ordentlig, blir Ola ofte sett på som en sjarmerende, vennlig og imøtekomende personlig rådgiver for sine kunder. Siden han motiveres av å kunne bidra til en bedre verden for alle, kan han ha problemer med å innse hvorfor han ikke alltid blir akseptert av sine potensielle kunder bare for den han er. Han bryr seg om sine kunder og finner det smertefullt å måtte ta opp vanskelige saker med dem.

Han er lojal mot sine venner og kommer godt overens med sine kunder. Han trives med salgsprosesser som involverer hele teamet. Han kan ha et over-optimistisk syn på verden i sin alminnelighet, noe som gjør at han lover mer enn han kan holde. Han vil holde et høyt sosialt aktivitetsnivå for å oppnå salgsresultater. Enkelte av Olas salgsarrangementer oppleves som helt spesielle begivenheter for alle de involverte.

Å kunne ta seg av kundene på en god måte er en viktig del av hans verdisyn. Kunder som er litt mer tilbakeholdne kan la seg imponere, men de kan også bli litt overveldet av hans salgspresentasjoner. Han kan synes det er krevende å møte innsigelser fra kunder som han har et nært forhold til. Ola liker å være aktiv og jobbe med fremtidsrettede kunder. Ola har en naturlig evne til å skifte mellom en ren foretningmessig atferd og en mer personlig stil slik at han lettere kommer på bølgelengde med sine kunder.

Egne notater

Før salget begynner

Salget begynner lenge før den formelle salgsprosessen starter, og fortsetter lenge etter at den er avsluttet. Her er noen hovedpunkter som Ola trenger å være oppmerksom på i den innledende fasen under planlegging og tilnærming til kunden.

Olas sterke sider i forberedelsesfasen:

- Trives med en team-tilnærming til forretnings- og kundeutviklingsarbeidet.
- Er positiv og tilpasningsdyktig i prospektingfasen.
- Trives med å møte nye kunder og å trives med å bygge nye relasjoner.
- Bruker sin fantasi for å etablere salgsleads og -muligheter.
- Gir en hjelpende hånd når han blir spurt om det.
- Introduserer nye tanker og ideer i kundeplanleggingen.

Før salget begynner, kan Ola være tjent med å:

- Sette ut i livet disiplinerte strategier for kundeplanlegging.
- Avsette tilstrekkelig med tid til å bruke på kundeplanleggingen.
- Prioritere tidsbruken mer effektivt.
- Holde på en ryddig og organisert angrepsmåte hva planlegging angår.
- Sette av tid og krefter til å utvikle sine produktkunnskaper.
- Fortsette å være fokusert på oppgaven.



Egne notater

Identifisere behov

Under kartlegging av behov er målet å avdekke kundens virkelige behov. Her er en oversikt og noen råd om hvordan Ola kan identifisere kundebehov.

Olas styrker når det gjelder å identifisere behov:

- Stiller nyskapende spørsmål.
- Oppmuntrer til åpenhet i dialogen.
- Leter aktivt etter innspill fra kundene.
- Er fascinert av andre menneskers motiver, behov, redsler og problemer.
- Har evnen til å forstå kundenes dypere følelsesmessige behov.
- Bruker en ledig, åpen og ikke-truende spørrestil.

Når Ola identifiserer behov, kan han være tjent med å:

- Spare litt på kruttet til neste runde.
- Være diplomatisk når han stiller spørsmål.
- Bruke en mer strukturert spørreteknikk.
- Holde seg til en forhåndsbestemt struktur når det gjelder å stille spørsmål.
- Holde seg innenfor de avtalte tidsrammene.
- La kunden få fri anledning til å gi uttrykk for sine synspunkter.



Egne notater

Håndtering av tilbud og løsningsforslag

Etter å ha kartlagt kundens behov skal tilbudsfasen tette kløften mellom kundens behov og dagens situasjon. Her er noen nøkkelpunkter som kan hjelpe Ola til å utvikle en robust og effektiv stil i tilbudsfasen.

Olas styrke i tilbudsfasen:

- Tar ting som det kommer og tar utfordringene på strak arm.
- Utmerker seg i presentasjoner når de i all hovedsak er muntlige.
- Har spontane og levende presentasjoner.
- Har en uanstrengt og morsom generell tilnæringsstil.
- Oppfører seg alltid "sivilsert" overfor kunder..
- Opprettholder sin høye standard ved å si det som det er.

Når Ola presenterer løsningsforslag, kan han være tjent med å:

- Sjekke hver minste detalj ved forslaget på en grundig måte.
- Balansere sitt engasjement med kunden med det å være fokusert på oppgaven.
- Bruke prosesser som relaterer seg utelukkende til kundens interessefelt.
- Motstå fristelsen av å la seg avspore fra hva det hele dreier seg om - å oppnå et salg..
- Passe på å ikke bruke upassende humor.
- Heve autoriteten i måten han presenterer på.



Egne notater

Håndtering av kjøpsmotstand

Hvis kundeforholdet har blitt grundig opparbeidet bør kjøpsmotstanden være lav. I dette avsnittet foreslås strategier for hvordan Ola effektivt skal håndtere kjøpsmotstand.

Olas styrker når det gjelder å håndtere kjøpsmotstand og innvendinger:

- Blir ikke lett usikker og takler de fleste situasjoner.
- Holder vedlike et godt forhold ved å tilpasse sin stil til situasjonen.
- Har et positivt og sjarmerende vesen.
- Ser nesten alltid de positive sidene hos kundene, uansett hvor vanskelige de kan være.
- Avvæpner mulig aggressivitet med sin omgjengelige og hensynsfulle væremåte.
- Er trygg på at det blir et positivt utfall.

Når Ola møter kjøpsmotstand, kan han være tjent med å:

- Være innstilt på å gi mer detaljert informasjon for å underbygge sine argumenter.
- Huske hvor viktig det er å stille flere spørsmål og virkelig lytte til svarene.
- Være mindre ømtålig for tøffe innvendinger.
- La være å ta avvisning personlig.
- Ha sine målsetninger klart for seg.
- Stole mindre på følelser og mer på logikk.



Egne notater

Avslutning og overenskomst

Avslutningen skal komme som en naturlig utvikling i salgsprosessen, ikke som en konflikt på slutten! Når din kunde har tillit til deg, er klar over hva han kjøper, og har behov for det du selger, vil du være klar til å inngå en forpliktende avtale. Her følger de sterke sidene i Ola`s avslutningsstil, og forslag til utvikling.

Olas sterke sider når det gjelder å oppnå overenskomst:

- Foretrekker en mykere og mer harmonisk angrepsmåte.
- Gjør prosessen underholdende!
- Sørger for at kundene ser beslutningsprosessen som et helt naturlig skritt i utviklingen.
- Visualiserer fremtiden, og får kundene med seg.
- Fokuserer på de langsiktige nytteverdiene.
- Viser entusiasme og utholdenhet i avslutningsfasen.



Når det gjelder å oppnå overenskomst, kan Ola være tjent med å:

- Være oppmerksom på tendensen til å snakke seg bort fra salget.
- Være mer metodisk når det gjelder å skaffe seg oversikt over alle detaljene.
- Stille flere spørsmål.
- Søke å få klarhet i tingene, selv når han mener det ikke er tvingende nødvendig.
- Holde seg på sporet og slå litt på tempoet.
- Være klar over at å be om ordren ikke betyr det samme som å legge urimelig press på kunden.

Egne notater

Oppfølging

Det er din jobb, etter å ha etablert et kundeforhold, å se til at forbindelsen blir varig og være til service for kunden utover det innledende salget. Her er noen ideer som Ola kan bruke til å støtte, informere og følge opp kunden.

Olas styrker i oppfølgingsfasen:

- Bidrar med hjelp utover det som er forventet.
- Oppnår mersalg ved hjelp av gode referanser.
- Setter pris på å ha regelmessige ansikt-til-ansikt oppdateringsmøter med kundene.
- Kombinerer forretninger med fornøysler.
- Ser på kunder som venner man skal trives sammen med.
- Søker å oppnå avtaler gjennom konsensus fremfor å drive gjennom sine egne standpunkter..

I oppfølgingsfasen bør Ola legge vekt på å:

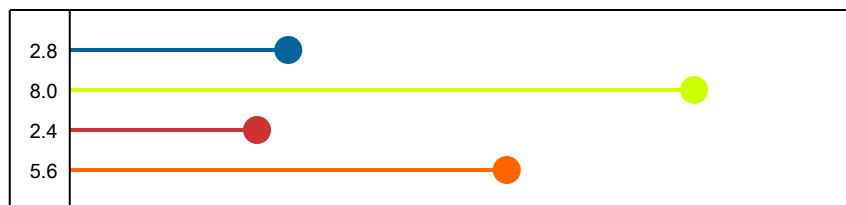
- Sørge for at det handles på den måten kunden ber om.
- Unngå å føle seg for vel til rette i rollen som støttespiller..
- Akseptere at rutineoppgaver er en del av jobben.
- Se på negative kommentarer som en mulighet for utvikling.
- Bekrefte detaljene om salget overfor kunden.
- Være klar over sin tilbøyelighet til å prioritere de "trivelige" kundene fremfor de mer "vanskelige".



Egne notater

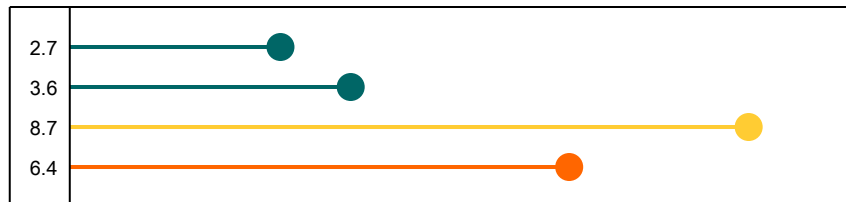
Preferanser i salgsprosessen

Før salget begynner



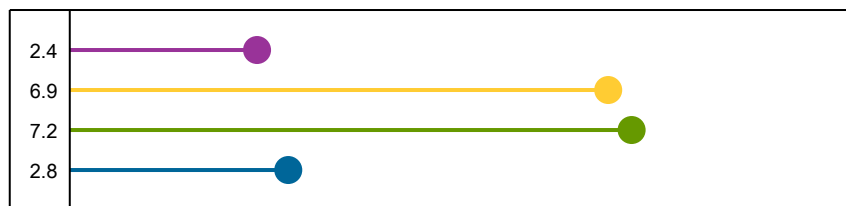
- Forundersøkelse
- Skape tillit
- Klare målsetninger
- Avtale møter

Identifisere behov



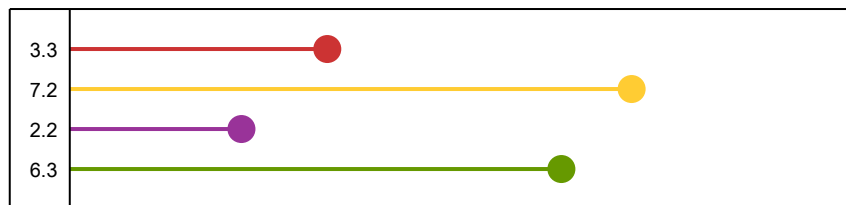
- Lytte
- Stille spørsmål
- Oppmuntring
- Skape muligheter

Håndtering av tilbud og løsningsforslag



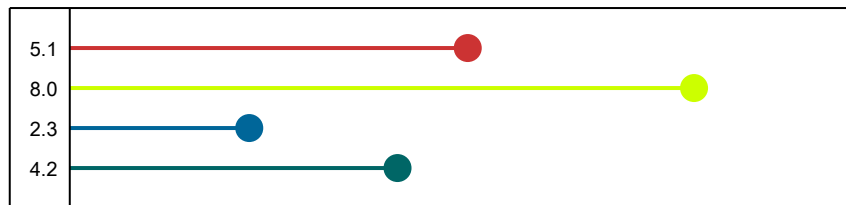
- Fokusert & relevant
- Entusiastisk presentasjonsstil
- Viser forståelse for behov
- Organsering & presisjon

Håndtering av kjøpsmotstand



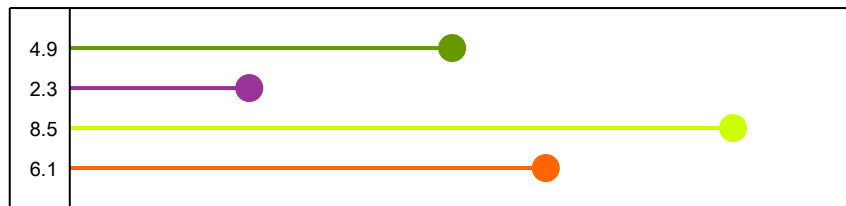
- Direkte håndtering av innvendinger
- Overtalelse
- Avklare detaljer
- Håndtere bekymringer

Avslutning og overenskomst



- Avslutning
- Fleksibilitet
- Minimere risiko
- Møte kundens behov

Oppfølging



- Opprettholder kundekontakt
- Kundeplanlegging
- Pleie av kundeforhold
- Kundeutvikling

Personlige utviklingsområder

På sitt beste er livet en givende reise innen personlig utforskning og vekst.

Dette kapittelet er utviklet for å sette fokus på flere svært viktige aspekter ved personlig utvikling. Det å bruke forslagene på disse sidene kan føre til spennende forandringer og ha en sterk innvirkning på hvorvidt man får suksess.

Avsnittet vil hjelpe Ola med å definere hensikten med livet, sette seg sine mål og organisere tiden sin og livet sitt for å oppnå dem. Den kommer med forslag til hvordan Ola kan utnytte sin naturlige kreativitet, og hvordan han kan slippe løs ytterligere kreativt potensiale fra dypere aspekter av sin personlighet, for å overvinne alle hindringer.

Til slutt gir den nyttige forslag til hvordan Ola kan forstå og forsterke sine foretrukne måter å lære på.

Når de blir brukt kan ideene i denne profilen gi innsikt i og støtte for livslang reise for egenutvikling.

Å leve med en hensikt

Det å ha en følelse av en hensikt og å ha verdige mål er viktig for å bygge et sterkt fundament for et vellykket liv. Her er noen av de forholdene Ola bør være oppmerksom på når han setter seg sine mål og bestemmer seg for hva hans hensikter er.

Å leve med en hensikt

Ola jobber mot sine mål samtidig som han alltid beholder sin rolige og vennlige stil og væremåte. Hans grenseløse kreativitet genererer glimrende ideer, som ikke alltid er relevante for den oppgaven han holder på med. Hans egne planer kan bli forpurret av krav fra andre. Han må lære at det fra tid til annen er helt nødvendig å si "nei".

En disiplinert innstilling til å re-evaluere sine målsetninger med jevne mellomrom vil også hjelpe ham til å jobbe mer målrettet. Han vil forholde seg til planer som understøtter hans verdier. Han burde kanskje foreta regelmessige vurderinger av sin egen fremgang. Ola vil alltid ha et positivt syn på sine egne evner til å oppnå resultater, selv om dette av og til kan oppfattes av andre som overdreven optimisme. Han er i stand til å takle flere prosjekter samtidig, men vil kunne innse at en objektiv prioritering vil resultere i større effektivitet. Hans verden er så full av nye muligheter og forskjellige måter å gjøre ting på at han kan ha store problemer med å konsentrere seg om en ting uten å måtte ta en pause for å se på noe annet.

Ola er en sosialt aktiv person. Mange av hans mål, vil gjenspeile hans innsats i gruppen og positive forhold til de andre gruppemedlemmene. Hans mål vil ofte dreie seg om det rent menneskelige. For å skape bedre balanse bør han bli minnet på å fokusere mer på oppgaven. Han fungerer best når reisen er like fornøylig som destinasjonen. Hvis han går i stå, bør han søke hjelp fra andre til å fullføre, spesielt for å sikre at planene ikke går i vasken. Selv om han vet det er viktig å skrive ned sine mål for å holde fokus, synes han det er vanskelig å disiplinere seg selv til til å gjøre det.

Egne notater

Å lede seg selv

Benjamin Franklin sa "Verdsetter du livet? Så sløs ikke med tiden, for den er materialet som selve livet er laget av". Dette avsnittet inneholder noen strategier som Ola kan bruke for å bli mer effektiv innen det å administrere sin egen tid og sitt eget liv. Velg de viktigste og bruk dem hver dag for å bli mer effektiv.

Når han styrer sin egen tid, vil Ola

Forslag til utvikling

- | | | |
|---|---|---|
| Unngår rutinearbeid og repetitive oppgaver. | → | Lær av mer strukturerte kollegaer hva som kan gjøres for å maksimere den personlige effektiviteten. |
| Kan nok bruke for mye tid på personrelaterte saker. | → | Bør prioritere sine egne oppgaver på forhånd. |
| Vil ikke alltid fullføre samtlige av de oppgavene han starter på. | → | Forstå at entusiasme må kombineres med disiplin i oppfølgingsfasen. |
| Er nesten alltid imøtekommende hvis noen ber om hjelp. | → | Husk at det også kan være en fordel å si "NEI" en gang i blant. |
| Har en optimistisk innstilling til hva som kan oppnås. | → | Ta heller litt godt i når det gjelder å sette deadlines. |
| Er flink til å skape interessante arbeidsoppgaver. | → | Vær sikker på at disse er i overensstemmelse med behovet. |

Egne notater

Personlig kreativitet

Kreativitet er blitt definert som det å se det samme som andre ser, men å tenke noe annet. Forskjellige mennesker har ulike kreative styrker. Dette avsnittet angir noen av Olas kreative karakteregenskaper og hvordan han kan bygge videre på dem.

Olas kreativitet kommer til uttrykk ved at han:

Er eksponent for livets lysere sider.

Trenger andres oppmuntring for å opprettholde selvsikkerheten og produktiviteten.

Viser en optimisme som sier at ingenting er umulig.

Søker deltagelse i menneskerelaterte prosjekter.

Bruker sine lytteegenskaper før han begynner med sine oppgaver.

Vil utforske mange stier.

Forslag til utvikling

→ La denne gleden overføres til handling.

→ Bruk kritikk til noe positivt å bygge videre på. Ikke la det drepe ideen.

→ Vær litt forsiktig for ikke å bli desillusjonert når virkeligheten melder seg.

→ Husk at den beste løsningen ikke alltid faller i andres smak.

→ Lag en handlingsplan for realisering av ideene.

→ Sørg for å ha overbevisende argumenter for å få gjennomslag.

Egne notater

Livslang læring

Kontinuerlig læring er en sentral del av personlig utvikling og vekst. Dette avsnittet gir flere ideer som Ola kan benytte for å lære mer effektivt. Bruk disse utsagnene til å legge opp en strategi for læring og til å skape et miljø for optimal personlig vekst.

Olas foretrukne måte å lære på blir understøttet når han:

- Prøver ut utradisjonelle angrepsmåter.
- Kan utforske idéer, hendelser og situasjoner gjennom gruppediskusjoner.
- Drøfte sine idéer i en gruppesammenheng.
- Kan sette de menneskelige aspektene i sentrum samtidig som han er oppgavefokusert.
- Opplever å få positive og entusiastiske tilbakemeldinger.
- Kaster idéer rundt omkring og omskaper de beste til handling.

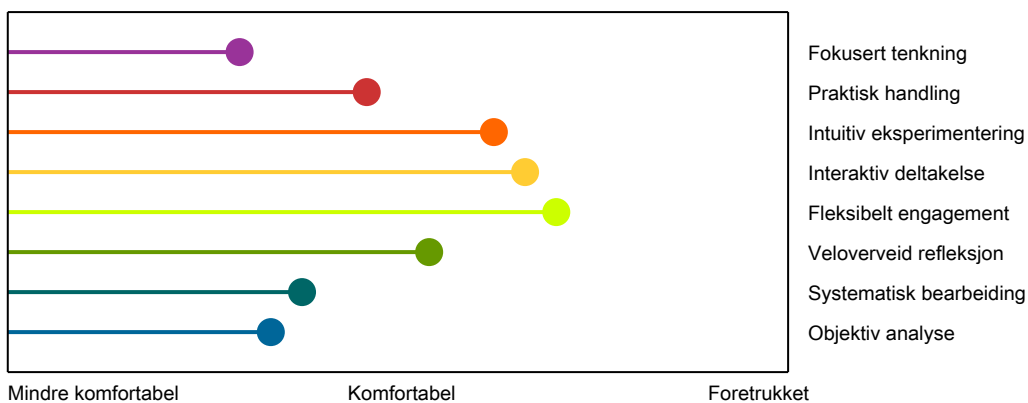
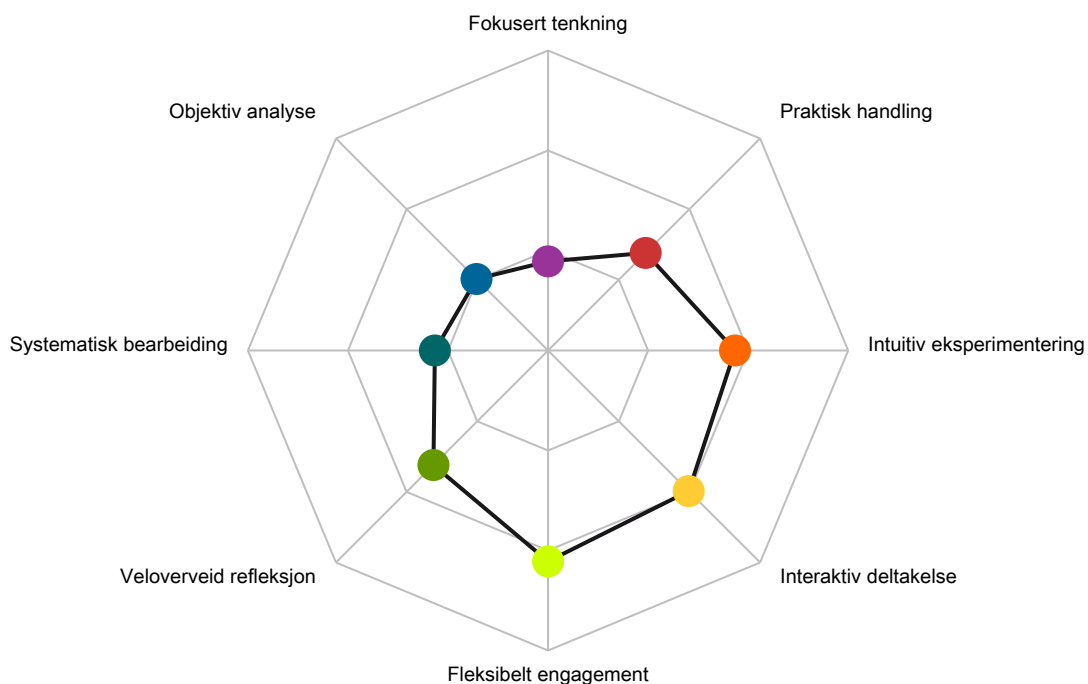
Når Ola er i en læringssituasjon, kan han med fordel:

- Å lytte omhyggelig til en teoretisk eller kompleks presentasjon om et emne han synes er vanskelig eller kjedelig.
 - Å ha klart for seg hvilke spesifikke utviklingsbehov han har.
 - Å unngå at andre forstyrrer hans tidsplaner.
 - Å be om detaljerte forklaringer når det er noe han ikke forstår.
 - Å avsette tid til å studere problemet grundig.
 - Å bli mer kritisk til det som sies, og legge mindre betydning i førsteinntrykket.
-

Egne notater

Innlæringsstiler

9. september 2015



Intervjuspørsmål

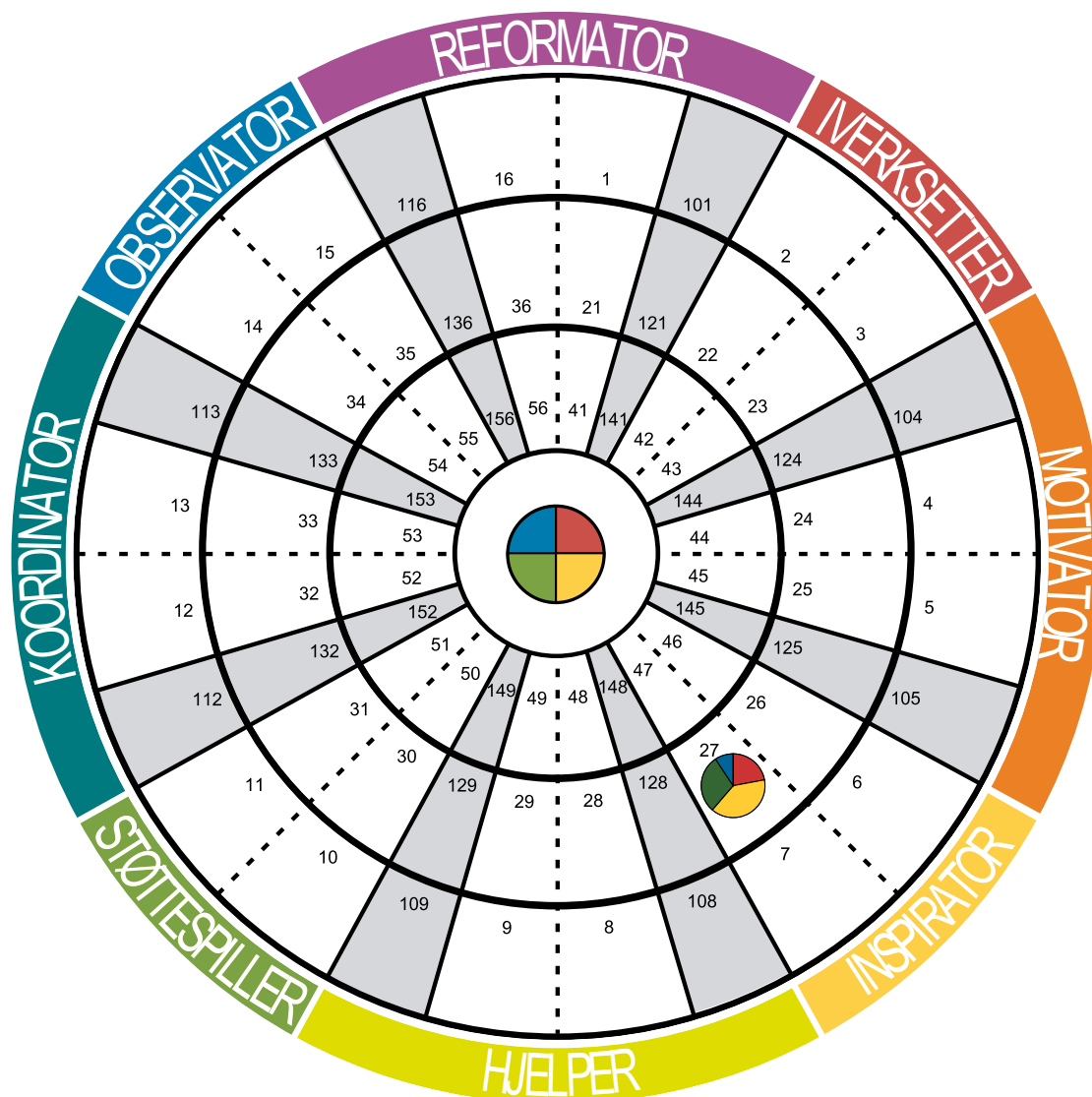
Dette avsnittet lister opp flere spørsmål som kan brukes til å intervju Ola. Noen av spørsmålene kan benyttes som de fremkommer her, eller de kan tilpasses intervjuerens egen stil eller behov. Spørsmålene fremkommer ved å betrakte områder der Ola føler seg mindre tilpass - de utviklingsområdene hvor han kan ha færre sterke sider. Noen eller alle disse emnene bør brukes sammen med andre spørsmål som kan være jobbspesifikke. Å bruke dem kan bidra til å fastslå Olas grad av selvbevissthet og personlig vekst.

Intervjuspørsmål:

- Ville du ha foretrukket å være mindre intens, mer stabil og mer etterrettlig?
- Hvor mange alternative strategier vil du vurdere for å finne akseptable løsninger på et spesielt viktig problem?
- Når ønsker du mest å få andres synspunkter?
- Hvordan ville du reagere på en konstruktiv, men likevel ganske negativ evaluering av en jobb du har utført?
- Hva slags forhold har du til håndbøker og detaljerte, skriftlige retningslinjer for f.eks. kontorrutiner?
- Enkelte ganger kan man drukne i detaljer. I hvilke tilfeller mener du det kan være fordelaktig å innhente mer informasjon enn det du føler umiddelbart behov for?
- Beskriv ditt ideelle arbeidsmiljø.
- Hva er ditt forhold til statistikk, og hvordan bruker du det?
- Hva er din mening om rapporter som inneholder en lang rekke detaljer?
- Når legger du din plan som skal sikre at tiltak og aktiviteter gi de resultatene som du ønsker?

Egne notater

Insights Discovery® 72 Type Hjulet



Posisjon i hjulet - Bevisst

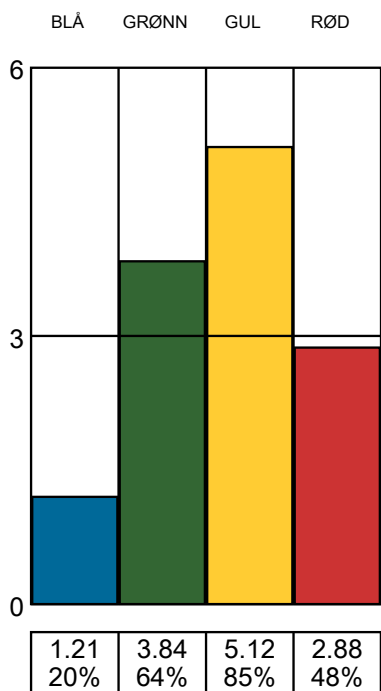
27: Hjelpende Inspirator (Klassisk)

Posisjon i hjulet - Mindre bevisst

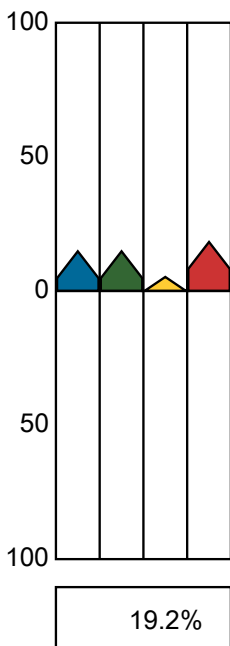
27: Hjelpende Inspirator (Klassisk)

Insights Discovery® Fargedynamikk

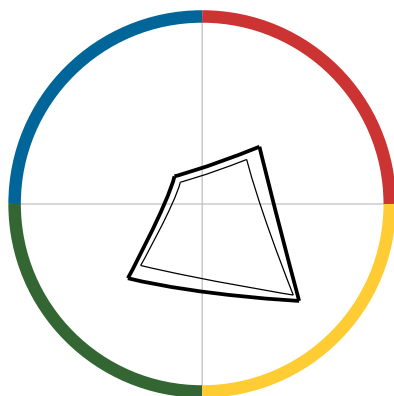
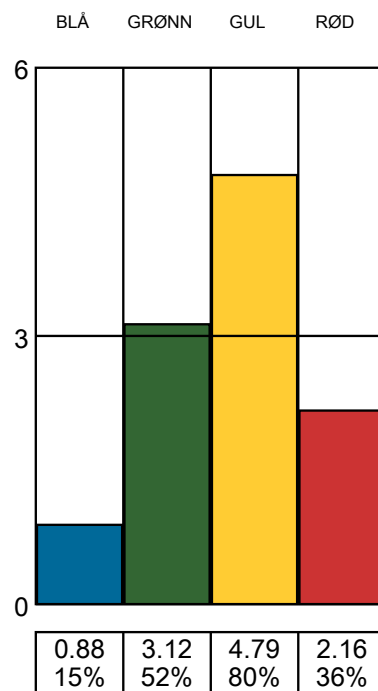
Persona (Bevisst)



Preferansestrøm



Persona (Mindre bevisst)



— Bevisst
 — Mindre bevisst



GLOBAL HEADQUARTERS
Insights Learning & Development
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.
TEL: +44(0)1382 908050 FAX: +44(0)1382 908051
EMAIL: insights@insights.com WEB: www.insights.com