



Discovery[®]

Präferenz-Profil

Anja Mustermann

Dienstag, 11. Juni 2024

Kapitel „Basis“

Kapitel „Management“

Kapitel „Effektivität im Verkauf“

Kapitel „Persönlichkeitsentwicklung“

Kapitel „Einstellungsgespräch“

Persönliche Daten:

Anja Mustermann
anja@mustermann.de

Telefon mit Ortsvorwahl:

Datum der Erstellung: Dienstag, 11. Juni 2024

Datum des Ausdrucks: Dienstag, 11. Juni 2024

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	5
Überblick	6
Persönlicher Stil	6
Interaktion mit anderen.....	7
Treffen von Entscheidungen	7
Hauptstärken und Schwächen	9
Stärken	9
Mögliche Schwächen	10
Wert für das Team.....	11
Effektive Kommunikation	12
Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation	13
Mögliche "Blinde Flecken"	14
Gegenüberliegender Typus	15
Vorschläge zur Weiterentwicklung	17
Management	18
Gestaltung des idealen Arbeitsumfeldes	18
Wie man Anja Mustermann führen kann	19
Wodurch Anja Mustermann motiviert wird.....	20
Managementstil	21
Effektivität im Verkauf.....	22
Überblick Verkaufsstil	23
Verkaufsvorbereitung	24
Bedarf erkennen	25
Eine Lösung vorschlagen	26
Umgang mit Einwänden	27
Verkaufsabschluss tätigen	28

Nachbearbeitung und Nachbetreuung	29
Präferenzen im Verkauf.....	30
Persönlichkeitsentwicklung	31
Zielbewusst leben.....	32
Zeitmanagement und Lebensqualität	33
Persönliche Kreativität.....	34
Lebenslanges Lernen	35
Lernstile	36
Einstellungsgespräch	37
Das Insights Discovery 72-Typen-Rad	38
Grafik der Präferenzwerte	39

Einleitung

Dieses Insights Discovery Präferenz-Profil basiert auf den Antworten von Anja Mustermann zum Insights Discovery Präferenz-Evaluator (Fragebogen), der am Dienstag, 11. Juni 2024 ausgefüllt wurde.

Die Ursprünge der Persönlichkeitstheorie können bis in das 5. Jahrhundert v. Chr. zurückverfolgt werden, als Hippokrates erstmals vier unterscheidbare Energien / Temperamente entdeckte, die sich bei den Menschen individuell beobachten ließen. Das Insights Discovery System baut auf dem Persönlichkeitsmodell des Schweizer Psychologen C.G. Jung auf. Dieses Modell wurde erstmals im Jahre 1921 in seinem Werk "Psychologische Typen" veröffentlicht und in nachfolgenden Schriften weiterentwickelt. Jungs Werk über Typologie und Präferenzen wurde seither als Basis zum Verständnis der Persönlichkeit herangezogen und ist bis zum heutigen Tag Gegenstand für empirische Forschungsprojekte weltweit.

Das Insights Discovery Präferenz-Profil bietet auf der Grundlage der Jung'schen Typologie einen Rahmen für Selbsterkenntnis und persönliche Weiterentwicklung. Nach C.G. Jung hat jeder Mensch Präferenzen, wie er seine Umwelt wahrnimmt, sie beurteilt, Entscheidungen trifft und entsprechend handelt. Erkenntnisse in der Verhaltensforschung haben aufgezeigt, dass die erfolgreichsten Menschen diejenigen sind, die sich selbst in ihren Präferenzen, sowie Stärken und Schwächen gut kennen. Dies versetzt sie in die Lage, Strategien zu entwickeln, um den Anforderungen ihres Umfeldes besser gerecht zu werden.

Dieses Präferenz-Profil ist einzigartig, da es aus mehreren hunderttausend abgewandelten Aussagen aufgebaut wird. Daraus wird aufgrund Ihrer Selbsteinschätzung beim Ausfüllen des Insights Discovery Präferenz-Evaluators (Fragebogen) ein individueller Text zusammengestellt. Ändern oder streichen Sie jene Aussagen, die nicht auf Sie zutreffen könnten und überprüfen Sie dies mit Kollegen oder Freunden, um herauszufinden, ob es sich dabei um so genannte "Blinde Flecken" handelt.

Arbeiten Sie mit diesem Präferenz-Profil pro-aktiv. Das heißt, identifizieren Sie jene Schlüsselbereiche, in denen Sie sich weiterentwickeln wollen und besprechen Sie dies mit Ihren Freunden und Kollegen. Holen Sie sich ihr Feedback dazu ein und erarbeiten Sie einen Aktionsplan für Ihre persönliche und berufliche Entwicklung.

Überblick

Diese Aussagen ermöglichen ein umfassendes Verständnis von Anja Mustermanns Einstellungen und bevorzugten Verhaltensweisen in ihrem Arbeitsumfeld. Dieser Abschnitt beschreibt, wie sie Aufgaben bewältigt, mit den anderen kommuniziert und Entscheidungen trifft.

Persönlicher Stil

Sachbezogene Genauigkeit ist ihr wichtig, und Anja Mustermann will in allem Klarheit und den direkten, ehrlichen Weg nach vorn. Obwohl sie auf andere sehr gelassen wirkt, könnte es sein, dass sie sich tatsächlich ziemlich besorgt und beunruhigt fühlt. Ihr äußeres Verhalten entspricht nicht immer ihrem inneren Zustand. Sie kann mit Stress und Chaos für gewöhnlich nur schwer umgehen. Anja Mustermann erkennt in fast jedem Projekt Potenziale zur Effizienzsteigerung. Sie bevorzugt praxisorientierte Aufgabenstellungen, die sie strukturiert bewältigen kann. Menschen, die ihr unorganisiert oder gar widersprüchlich erscheinen, wird sie eher mit Ungeduld begegnen.

Manchmal glaubt sie ihren eigenen Qualitätsansprüchen nicht mehr gerecht werden zu können. Anja Mustermann setzt sich vertieft mit vorliegenden Fakten und kompliziert erscheinenden Sachverhalten auseinander. Ihr Bedürfnis, sich von Gefühlen nicht abhängig zu machen, erlaubt es ihr, andere in stressintensiven Arbeitsphasen zu unterstützen. Anja Mustermann sieht die Welt als ein begreifbares Konstrukt aus Fakten und konkreten Wirklichkeitsbezügen, daher hat sie einen ausgeprägten Sinn für Struktur, Ordnung und Organisation. Ihr hoher Sinn für ihre persönlichen Werte lässt sie eher sehr zurückhaltend auftreten, wenn sie sich unter Fremden befindet, deren Wertvorstellungen konträr sein könnten.

Sie ist gut organisiert und bevorzugt Aufgaben mit Rahmenbedingungen, die eine genaue und weitgehend standardisierte Ausführung ermöglichen. Sie interessiert sich nur wenig für Dinge, deren praktischen Nutzen sie nicht erkennen kann. Für sie stellt die Analysephase oft eine größere Herausforderung dar als die Umsetzung der empfohlenen Maßnahmen. Wenn etwas für sie nicht in Ordnung ist, reagiert sie ihrer Sachlichkeit zum Trotz und zum Erstaunen ihrer Umgebung manchmal auch sehr emotional. Der Prozess einer objektiven Analyse ist für sie eine Quelle der Motivation; das Ergebnis selbst hat oft sekundäre Bedeutung.

Sie weiß wie mechanische Dinge funktionieren und dürfte handwerklich auch geschickt sein. Sie ist eher der Meinung, dass Arbeit selbst schon einen hohen Wert verkörpert und man sich das Vergnügen erst verdienen muss. Sie schätzt und braucht ihre Freizeit, um ihre inneren "Batterien" wieder aufzuladen. Sie versucht mit logischem Sachverstand ihren Ideenreichtum auf Sinnhaftigkeit hin zu überprüfen. Mit ihren hochentwickelten analytischen Fähigkeiten packt Anja Mustermann alles systematisch und gedanklich gut organisiert an. Da Pflichterfüllung für sie selbstverständlich ist, kann ihr Engagement in einer Sache wegen ihrer großen Zurückhaltung und Unauffälligkeit oftmals übersehen werden.

Sie schätzt Tradition und legt Wert auf die Einhaltung vereinbarter Regeln und Vorgehensweisen. Sie ist in ihrem Spezialgebiet äußerst erfolgreich und sehr beständig in ihrer Leistung. Anja Mustermann ist eine gute Organisatorin, die die Welt um sich herum durch strukturelle Vorgaben und mit bewährter Disziplin kontrollieren möchte. Je mehr Informationen sie über die zukünftigen Auswirkungen ihrer Entscheidungen einholt, umso größer ist ihre

Effektivität in den meisten Fällen. Sie möchte klare Anweisungen, wie beispielsweise Tagesordnungen, Zeitpläne, Checklisten und Verfahrensanleitungen.

Interaktion mit anderen

Anja Mustermann nimmt sich der Anliegen anderer an und zeigt dadurch ihr ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein. Ausgewählten Personen und ihrer Organisation gegenüber ist sie sehr loyal. Sie bevorzugt Aufgaben, die keine große Beteiligung in der Gruppe oder im Team erfordern, sondern eher im Hintergrund übernommen werden können. Sie kann sich unter Druck gesetzt fühlen, wenn sie sich nicht im Klaren darüber ist, was von ihr erwartet wird oder wenn sich ihre Aufgaben kurzfristig ändern. Vorgegebene Abläufe hält sie strikt ein und kann sehr unduldsam mit anderen werden, die sich weniger daran halten. Sie ist dem gegenüber misstrauisch, was hinter einem freundlichen Lächeln verborgen sein könnte.

Es ist ihr wichtig zu wissen, dass sie einen einzigartigen Beitrag für die Organisation leistet. Sie sollte sich daran erinnern, häufiger die Ideen und Gefühle anderer Menschen zu berücksichtigen, um nicht zu starr und inflexibel zu werden. Sie schätzt grundsätzlich die Zurückgezogenheit. Wenn die Situation es erfordert, kann sie dieses Bedürfnis gut überspielen. Sie zeichnet sich dadurch besonders aus, die Schwachstellen einer Idee sofort zu entdecken und könnte es umgekehrt versäumen, auch einmal gute Arbeit zu loben. Indem sie darauf beharrt, dass sich andere ihren bewährten Vorgehensweisen anschließen, könnte sie gleichzeitig kreativere oder innovativere Lösungsansätze verhindern.

Gelegentlich scheint es als hätte sie zu wenig Selbstvertrauen. Regelmäßige Bestärkung von Menschen, denen sie vertraut, kann ihr weiterhelfen. Anja Mustermann unterzieht das Meiste einer sachlichen Analyse, so auch die Menschen. Sie durchschaut raffinierte Tricks und falsche Darstellungen und lässt sich von Komplimenten nicht beeindrucken. Weil sie sich nicht manipulieren lassen will, ist sie sehr empfindlich für Anzeichen verdeckter Absichten. Obwohl Emotionen und soziale Kontakte ihr nicht so wichtig sein dürften wie andere Aspekte ihres Lebens, strebt sie doch nach stabilen und beständigen Beziehungen. Sie mag eigentlich keine großen gesellschaftlichen Veranstaltungen, sondern bevorzugt meist ihren eigenen kleineren Freundeskreis.

Treffen von Entscheidungen

Dank ihrer gemäßigten, umgänglichen Art, ist Anja Mustermann sehr rücksichtsvoll und geduldig. Analysen, die sachlich begründet sind, gibt sie im Vergleich zu personenzentrierten Betrachtungen den Vorzug. Sie ist gut organisiert und verfügt über wohldurchdachte Methoden zur Aufgabenbewältigung. Sie wird jene besonders unterstützen, die sie für Freunde hält, kann sich aber unter Druck gesetzt fühlen, wenn sie dabei gegen ihre innere Überzeugung handeln muss. Manchmal können sich andere in die Enge getrieben fühlen, weil sie so messerscharf kritisch und oftmals hartnäckig nachfragt. Beim Treffen von Entscheidungen sammelt sie zunächst alle wichtigen Informationen, bevor sie agiert.

Sie überprüft fremde Entscheidungen immer doppelt und zeichnet sich bei Instandhaltung und Qualitätskontrolle besonders aus. Meistens ist sie sich der Notwendigkeit bewusst, einer bereits festgelegten Sichtweise zu folgen. Sie könnte bestimmte Arbeitsgruppen, die sich insbesondere mit kreativen Aufgabenstellungen auseinandersetzen, für überflüssig und zu kostspielig halten. Sie hat die Fähigkeit zu erkennen und umzusetzen, was in einer Situation benötigt wird. Neuen

Ideen gegenüber ist sie dann skeptisch eingestellt, wenn sie deren Praxisrelevanz und Qualität zur Zielerreichung nicht sofort erkennt.

Eigentlich ist sie introvertiert. Aber im richtigen Moment kann sie mit großer geistiger Klarheit und Humor sehr kritische und scharfsinnige Bemerkungen machen. Ihr Bedürfnis nach Distanz wird auch von ihren Kollegen wahrgenommen. Sie hat keine Probleme damit, sachliche und logische Entscheidungen zu treffen. Sie betrachtet das Leben als eine intellektuelle Herausforderung und will alles zunächst genau durchdenken, bevor sie entscheidet. Anja Mustermanns fragende und prüfende Natur kann Lösungen hervorbringen, die neue Perspektiven eröffnen. Ihr Fokus auf das Hier und Jetzt veranlasst sie, nicht einmal das für bare Münze zu nehmen, was ihr von Mitarbeitern, die sie respektiert, zugetragen wird.

Persönliche Notizen

Hauptstärken und Schwächen

Stärken

Dieser Abschnitt beschreibt Hauptstärken von Anja Mustermann, die sie in das Unternehmen einbringt. Selbstverständlich verfügt sie über viele weitere Fähigkeiten, Erfahrungen und Eigenschaften auf anderen Gebieten. Die folgenden Aussagen erfassen einige grundlegende Fähigkeiten, über die sie verfügt.

Anja Mustermanns mögliche Stärken:

- Arbeitet mit Systematik und Praxisbezogenheit.
- Denkt analytisch und widmet ihre Aufmerksamkeit sowohl der Sache als auch den involvierten Menschen.
- Hat Organisationstalent.
- Hat Verantwortungsbewusstsein und verfügt über eine methodische Vorgehensweise.
- Unterstützt auf zurückhaltende Weise.
- Hat einen Sinn für fachlich hilfreiche Informationsquellen.
- Richtet ihre Aufmerksamkeit auch auf Einzelheiten.
- Hat ein gutes Gedächtnis für Details.
- Wendet auch Einzelheiten große Aufmerksamkeit zu.
- Hat eine hohe Arbeitsmoral.

Persönliche Notizen

Hauptstärken und Schwächen

Mögliche Schwächen

C.G.Jung sagte: "Weisheit erkennt an, dass jedes Ding zwei Seiten hat". Man könnte auch sagen, dass eine Schwäche nichts anderes ist als eine übertriebene Stärke. Anja Mustermanns Beantwortung des Präferenz-Evaluators (Fragebogen) lässt vermuten, dass folgende mögliche Schwächen vorliegen.

Anja Mustermanns mögliche Schwächen:

- Könnte für zu kritisch und skeptisch gehalten werden.
- Verlässt sich zu sehr auf das Bewährte und Gesicherte.
- Reagiert empfindlich auf Kritik an ihrer Arbeit.
- Könnte ihre Gedanken und Gefühle nur schwerfällig mitteilen.
- Tut sich schwer sich spontan und ohne Vorbereitung auszudrücken.
- Will abstrakte Theorien nicht immer verstehen.
- Wird teilweise mit ihren wertvollen Beiträgen übersehen, weil sie sich generell zu bescheiden gibt.
- Sieht zuweilen nur das "halbleere Glas" und nicht das "halbvoll".
- Nimmt manche Dinge zu ernst.
- Verhält sich tendenziell übervorsichtig.

Persönliche Notizen

Wert für das Team

Jede Person bringt eine einzigartige Kombination von Begabungen, Eigenschaften und Erwartungen in ihren Arbeitsbereich ein. Ergänzen Sie diese Liste um weitere Erfahrungen, Fähigkeiten oder andere Eigenschaften, die auf Anja Mustermann zutreffen und tauschen Sie die wichtigsten Aussagen mit den anderen Teammitgliedern aus.

Anja Mustermann als Teammitglied:

- Hat ein starkes Pflichtbewusstsein und nimmt ihre Arbeit ernst.
 - Zieht es vor, sich mit dem Hier und Jetzt zu beschäftigen und zerbricht sich nicht den Kopf über abstrakte Dinge.
 - Wird dem Team helfen effektiver zu arbeiten.
 - Gewährleistet gesunden Menschenverstand und eine praktische Vorgehensweise.
 - Garantiert durch ihre vorsichtige Art, dass die erzielten Ergebnisse in hohem Maße präzise und genau sind.
 - Kann hohe Standards einhalten.
 - Ermutigt das Team, übernommene Verpflichtungen einzuhalten.
 - Ist beständig und zuverlässig.
 - Wird zu große Überschwenglichkeit anderer auf ein realistisches Maß herunterbrechen.
 - Kann die Infrastruktur bereitstellen, die das Team benötigt, um effizient zu arbeiten.
-

Persönliche Notizen

Kommunikation

Effektive Kommunikation

Kommunikation kann nur dann effektiv sein, wenn eine gesendete Botschaft vom Empfänger aufgenommen und richtig verstanden wird. Für jede Person sind bestimmte Kommunikationsstrategien zielführender als andere. Hier werden einige hilfreiche Handlungsempfehlungen für eine erfolgreiche Kommunikation mit Anja Mustermann aufgelistet. Sie selbst sollte die wichtigsten Aussagen wählen und mit ihren Mitarbeitern und Kollegen besprechen, was sie in der Kommunikation mit ihr beachten sollten.

Kommunikationsstrategien für den Umgang mit Anja Mustermann:

- Seien Sie maßvoll und höflich.
- Respektieren Sie ihre Privatsphäre.
- Respektieren Sie ihre Berufserfahrung.
- Berücksichtigen Sie ihr ruhiges Verhalten und fragen Sie sie nach ihrer Ansicht.
- Belegen Sie Ihre Behauptungen mit Fakten und Daten.
- Treffen Sie nur Aussagen, die den Tatsachen entsprechen und sachbezogen sind.
- Bekunden Sie offen Ihre Anerkennung für ihre einzigartige Leistung.
- Liefern Sie Beweise, die sie nachvollziehen kann.
- Verfassen Sie wichtige Mitteilungen der Klarheit wegen in Schriftform.
- Konzentrieren Sie sich auf die unmittelbar bevorstehende Aufgabe und gehen Sie klar und deutlich vor.
- Geben Sie ihr die Möglichkeit, alle Informationen zu überdenken.
- Halten Sie sie über sämtliche Fakten auf dem aktuellen Stand.

Persönliche Notizen

Kommunikation

Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation

Es gibt Strategien, die weniger zielführend sind, wenn sie in der Kommunikation mit Anja Mustermann zum Einsatz kommen. Einige Verhaltensweisen, die dabei vermieden werden sollten, werden untenstehend aufgelistet. Diese Informationen haben zum Ziel, den Kommunikationsprozess effektiver zu gestalten.

Wenn Sie mit Anja Mustermann kommunizieren, vermeiden Sie es:

- Eine Fehlentwicklung auf die leichte Schulter zu nehmen.
- Eine rasche Akzeptanz für neue Ideen zu erwarten.
- Vage zu sein in Bezug auf Fakten und Daten.
- In ihre Privatsphäre einzudringen.
- Unlogisch oder undeutlich zu sein.
- Gefühle nicht ernst zu nehmen und damit spielen zu wollen.
- Von ihr visionäre Fähigkeiten vorauszusetzen.
- Allzu unvermittelt oder sogar überschwenglich zu reagieren.
- Anzunehmen, dass ihre augenscheinliche Zurückhaltung als Gleichgültigkeit zu interpretieren sei.
- Zu knappe Fristen zu setzen oder eine überhastete Entscheidung herbei zu führen.
- Von der Tagesordnung abzuschweifen.
- Anzunehmen, dass eine zögernde Antwort gleichbedeutend mit mangelnden Kenntnissen sei.

Persönliche Notizen

Mögliche "Blinde Flecken"

Unsere Selbstwahrnehmung kann sich von der Wahrnehmung, die andere von uns haben, unterscheiden. Wir zeigen uns selbst gegenüber der Außenwelt mittels unserer "Persona" (näheres dazu siehe Grafik der Präferenzwerte). Dabei sind wir uns der Wirkung, die unser weniger bewusstes Verhalten bei anderen auslöst, nicht immer im Klaren. Wir sprechen in diesem Zusammenhang von den so genannten "Blinden Flecken". Wählen Sie hier jene Aussagen aus, die Sie bisher bei sich am wenigsten wahrgenommen haben und überprüfen Sie deren Gültigkeit, indem Sie das Feedback von Ihnen nahestehenden Personen einholen.

Anja Mustermanns mögliche "Blinde Flecken":

Anja Mustermann ist sich selbst und anderen gegenüber sehr tolerant eingestellt, könnte aber gerade dadurch distanziert und desinteressiert wirken. Sie kann sehr reserviert sein und schwer zugänglich erscheinen, weil sie nur einem vertrauten Personenkreis Einblick über sich selbst gewährt. Solange sie keine vollständige Planung vorliegen hat, könnte sie sich angespannt und frustriert fühlen.

Um ihre eigene Sicht der Dinge zu festigen, neigt sie dazu, ihre Arbeits- oder Vorgehensweise überzureglementieren. Manchmal könnte sie jene beneiden, deren Einsatz und Enthusiasmus größer zu sein scheint als ihr eigener. In diesem Zusammenhang sollte Anja Mustermann sich weniger darum sorgen, was andere über sie denken. Sie ist so etwas wie eine Perfektionistin und kann auf Kritik an ihrer Arbeit übersensibel reagieren. Anja Mustermann könnte länger als unbedingt erforderlich darüber nachdenken, ein Projekt zu übernehmen oder zu beginnen. Sie könnte Probleme haben, zu akzeptieren, was andere zu sagen haben, wenn es von ihren eigenen Überzeugungen abweicht.

Anja Mustermann hat manchmal Schwierigkeiten, Probleme wieder abzuschütteln und nach vorne zu schauen. Da sie sich im Einklang mit sich selbst und der Welt erlebt, wehrt sie sich automatisch gegen Veränderungen und versucht den gegenwärtigen Zustand beizubehalten. Da sie sich praktisch nur auf das konzentriert, was gerade ansteht, könnte ihr mit der Zeit der Weitblick abhanden kommen. Kritik kann sie verletzen, sie nimmt Feedback persönlich und fühlt sich dadurch gekränkt, manchmal auch entmutigt. Sie neigt zum Perfektionismus, was dazu führen kann, dass sie ihre Ideen immer und immer wieder verfeinert und verbessert, ohne dass sie zur Umsetzung gelangen.

Persönliche Notizen

Gegenüberliegender Typus

Die Beschreibung in diesem Abschnitt basiert auf Anja Mustermanns gegenüberliegendem Typus im Insights Discovery Rad. Es fällt uns oftmals sehr schwer, diejenigen zu verstehen und mit ihnen klar zu kommen, deren Präferenzen so ganz anders sind als unsere eigenen. Diese unterschiedlichen Eigenschaften zu erkennen, kann dazu beitragen, Strategien für die persönliche Weiterentwicklung und die Verbesserung der Effektivität im Umgang mit anderen zu definieren.

Anja Mustermanns gegenüberliegender Typus:

Anja Mustermanns entgegengesetzter Insights-Typus ist der Motivator, Jungs 'Extravertierter intuitiver' Typus.

Motivator-Typen legen ebenso viel Wert auf Ergebnisse wie auf zwischenmenschliche Beziehungen. Sie mögen keine Detailarbeit, führen sie jedoch gleichwohl aus, um ein bestimmtes kurzfristiges Ziel zu erreichen. Sie genießen öffentliche Anerkennung und bevorzugen Aufgaben, die ihren Bekanntheitsgrad erhöhen. Anja Mustermann erscheinen sie oft als zu optimistisch in Bezug darauf, was sie selbst und andere leisten können. Motivator-Typen sind möglicherweise schwer zu lenken. Sie sind weniger geeignet, administrative Aufgaben zu erfüllen.

Anja Mustermann erlebt sie manchmal als voreilig und indiskret. Motivator-Typen brauchen vielfältige Aktivitäten und die Gelegenheit, mit anderen zusammenzuarbeiten. Sie laufen Gefahr, sich zu wenig abzugrenzen und mehr Aufgaben zu übernehmen als sie eigentlich bewältigen können. Materielle Statussymbole und gesellschaftliche Anerkennung haben für sie einen hohen Stellenwert. Sie verabscheuen Routine ebenso wie Kontrolle durch andere und sind sehr geschickt darin, auszuweichen, wenn sie auf Widerstand stoßen oder sich jemand ihnen in den Weg zu stellen versucht.

Anja Mustermann wird oftmals ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein bei Motivator-Typen feststellen und vielleicht beobachten, dass sie sich mit Vorliebe intellektuell mit ihrem Umfeld befassen, anstatt so manche Aufgabe zu Ende zu bringen oder ihre Freizeit zu genießen. Auch wenn sie von einer Sache begeistert sind, bedeutet dies noch lange nicht, dass sie nicht dennoch neue Herausforderungen annehmen. Oft lassen sie wichtige vorbereitende Maßnahmen ganz weg, weil sie diese nicht für notwendig erachten.

Persönliche Notizen

Gegenüberliegender Typus

Kommunikation mit Anja Mustermanns gegenüberliegendem Typus

Dieser Abschnitt beinhaltet für Anja Mustermann einige Vorschläge für eine effektive Interaktion mit Personen, die dem gegenüberliegenden Typus im Insights Discovery Rad, entsprechen.

Anja Mustermann, so können Sie sich auf die Bedürfnisse einer Person einstellen, die Ihrem gegenüberliegenden Typus entspricht:

- Sorgen Sie dafür, dass sie ihre Ziele noch besser erreichen kann.
- Schaffen Sie regelmäßig neue Herausforderungen.
- Lassen Sie ihre globale Sichtweise zu.
- Bestätigen Sie Vereinbarungen schriftlich.
- Lassen Sie sich auf Spekulationen ein und beteiligen Sie sich daran.
- Bringen Sie Informationen ein, die das Gespräch anregen.

Anja Mustermann, im Umgang mit einer Person, die Ihrem gegenüberliegenden Typus entspricht, vermeiden Sie es:

- Die kreative und zukunftsorientierte Herangehensweisen, die sie hat, zu ignorieren.
- Sie im Unklaren zu lassen; sie könnte sich genauso verhalten.
- Nach Klärung der "Tatsachen" anzunehmen, dass sie das weitere Vorgehen automatisch danach ausrichtet.
- Bei einem lebhaften Gespräch das Tempo zu drosseln.
- Strikt am Geschäftlichen festzuhalten.
- Von ihr zu erwarten, dass Sie sie widerstandslos von etwas überzeugen können.

Persönliche Notizen

Vorschläge zur Weiterentwicklung

Mit Insights Discovery können weder spezielle Fähigkeiten, noch Intelligenz, Erziehungseinflüsse oder Qualifikationen erfasst werden. Die darin enthaltenen Anregungen können aber dennoch für Anja Mustermanns persönliche Weiterentwicklung von Nutzen sein. Finden Sie die wichtigsten Impulse heraus, auch solche, die vielleicht bisher noch nicht thematisiert worden sind, und integrieren Sie diese in einen persönlichen Entwicklungsplan.

Für Anja Mustermann könnte es von Nutzen sein:

- Ihre Gedanken und Gefühle auszusprechen.
 - Dinge auch einmal offen zu lassen als immer einen Abschluss anzustreben.
 - Sich als aktivere Teammitarbeiterin zu zeigen.
 - Von sich aus mehr innerbetriebliche Kontakte aufzubauen und zu pflegen.
 - Zu realisieren, dass Interaktion für das persönliche Wachstum wesentlich ist.
 - Für regelmäßig stattfindende Präsentationen zur Verfügung zu stehen.
 - Ihre Gefühle offener zu zeigen.
 - Anderen mehr zu vertrauen, Anerkennung auszusprechen, Aufgabenstellungen klar zu definieren und einfühlsam zu führen.
 - Die täglichen Aktivitäten so abwechslungsreich wie möglich zu gestalten.
 - Die Meinung, Angriffslust für eine Schwäche zu halten, dahingehend zu ändern, dass diese gelegentlich notwendig ist, um zum Ziel zu gelangen.
-

Persönliche Notizen

Management

Gestaltung des idealen Arbeitsumfeldes

Im Allgemeinen sind die Mitarbeiter am effektivsten, wenn sie sich in einem Arbeitsumfeld befinden, das deren Präferenzen und Arbeitsstil entspricht. Im gegenteiligen Fall könnte sich dies auf das Arbeitsklima negativ auswirken und unnötige Reibungsverluste erzeugen. Die Empfehlungen im folgenden Abschnitt können zu einer qualitativen Verbesserung von Anja Mustermanns bestehenden Arbeitsbedingungen beitragen.

Anja Mustermanns ideales Arbeitsumfeld könnte folgendermaßen aussehen:

- Entscheidungen werden auf Basis von Daten und Fakten getroffen.
- Jeder Mitarbeiter übernimmt Verantwortung.
- Disziplin, Qualität und Beständigkeit werden gleichermaßen geschätzt.
- Andere teilen ihren Wunsch nach Information.
- Die jeweilige Situation wird so akzeptiert und anerkannt, wie sie ist.
- Sie hat bewährte Systeme zur Terminplanung zur Verfügung.
- Es gibt zur Sicherung der Arbeitseffizienz direkten Zugang zu Informationen.
- Komplexe Informationen können schlüssig aufbereitet werden.
- Sie kann unabhängig arbeiten und sich dabei voll und ganz auf die Sache einlassen.
- Alle Mitarbeiter konzentrieren sich auf die anstehenden Arbeitsaufgaben.

Persönliche Notizen

Management

Wie man Anja Mustermann führen kann

Dieser Abschnitt beschreibt einige der wichtigsten Managementempfehlungen im Umgang mit Anja Mustermann. Ein Teil der Anregungen kann nur von ihr selbst übernommen werden. Andere hingegen benötigen die Mitwirkung des Managements oder der Kollegen. Greifen Sie aus dieser Liste die wichtigsten Hinweise heraus und erstellen Sie einen persönlichen Managementplan.

Anja Mustermann sollte:

- Durch vernunftgeleitete Argumente überzeugt werden und nicht durch emotionale.
 - Nicht der Erwartung ausgesetzt werden mit gefühlsbetonten Menschen umgehen zu müssen.
 - Klare Aussagen betreffend Termin- und Qualitätsvorgaben erhalten.
 - Für ihr Bedürfnis nach Reflexion und Zurückgezogenheit Verständnis finden.
 - Mit Projekten beauftragt werden, die sich mit zahlreichen Detailfragen auseinanderzusetzen haben.
 - Mit Gleichgesinnten zusammenarbeiten.
 - Klar definierte Bereiche und Verantwortlichkeiten erhalten.
 - Mit Vorgesetzten zu tun haben, die klar und präzise kommunizieren und ihr trotzdem ihren Spielraum lassen.
 - Mit logischen und nicht gefühlsbetonten Argumenten überzeugt werden.
 - Projekte übertragen bekommen, die logisches Denken erfordern.
-

Persönliche Notizen

Management

Wodurch Anja Mustermann motiviert wird

Es ist schon oft erwähnt worden, dass es nicht möglich ist, andere zu motivieren - man kann nur das Umfeld zur Verfügung stellen, innerhalb dessen sich die Person selbst motiviert. Hier sind einige Empfehlungen, die für Anja Mustermanns Motivation mit entscheidend sein können. In Absprache mit ihr kann eine Auswahl davon getroffen werden, die als Grundlage für gemeinsame Zielsetzungen und Verbesserungsmaßnahmen herangezogen werden kann.

Anja Mustermann wird motiviert durch:

- Genügend Möglichkeiten, sich über den neuesten technischen Stand der Dinge zu informieren.
- Die Freiheit auch noch spät abends arbeiten zu können, wenn sie dies möchte.
- Systembezogene Aufgaben.
- Projekte mit flexibler Vorgabestruktur.
- Aktivitäten, die nicht kurzfristig geändert werden.
- Offenkundiges Interesse für die speziellen Fragestellungen ihres Arbeitsgebietes.
- Anerkennung für ihre Genauigkeit und Detailorientierung.
- Die Bestätigung von außen, dass ihr Erfahrungsschatz wichtig ist..
- Regelmäßigen Austausch von Erfahrungen.
- Die Zusicherung, dass sie technisch auf dem neuesten Stand bleiben wird.

Persönliche Notizen

Managementstil

Es gibt viele Managementstile, die durchaus auch situationsbedingt sind. In diesem Abschnitt findet Anja Mustermann einige Anhaltspunkte, die ihre Präferenzen im Management betreffen, wobei gleichermaßen auf Stärken und mögliche hinderliche Verhaltensweisen eingegangen wird.

Als Verantwortliche in einer Managementposition zeigt Anja Mustermann folgende Tendenzen:

- Ist enttäuscht, wenn andere die Vorgaben und Verfahrensweisen nicht einhalten.
- Braucht Zeit, um anderen den Nutzen ihres Fachwissens oder einer damit in Zusammenhang stehenden Information zu verdeutlichen.
- Vermeidet gesellige Zusammenkünfte, in denen eine große Anzahl von Menschen aufeinander trifft.
- Konzentriert sich mehr auf ihre verinnerlichten Werte und vergisst dabei manchmal, den Standpunkt anderer zu berücksichtigen.
- Würdigt den Einsatz anderer nicht genug.
- Ärgert sich über mangelhafte Organisation und unzureichend getroffene Vorbereitungsarbeiten.
- Geht systematisch und prozessorientiert vor.
- Weist schon im Vorfeld auf Probleme hin.
- Hält an Regeln und Vorschriften um ihrer selbst Willen fest.
- Fühlt sich äußerst unwohl in chaotischen Situationen und wenn der Überblick verloren geht.

Persönliche Notizen

Effektivität im Verkauf

Drei Erfordernisse müssen erfüllt werden, wenn man als professionelle Verkaufsperson den persönlichen Verkaufsstil effektiv verbessern möchte:

Erstens muss sie sich selbst besser verstehen, auf die eigenen Stärken aufbauen, Schwächen als Verbesserungspotenzial anerkennen, und gleichzeitig berücksichtigen, dass unterschiedliche Kunden sie auch unterschiedlich wahrnehmen.

Zweitens sollte die Verkaufsperson lernen, ihre Kunden in ihrer Andersartigkeit besser zu verstehen. Kunden unterscheiden sich voneinander dadurch, dass sie ganz individuelle Kaufgewohnheiten, Erwartungen, Bedürfnisse, Wünsche und Beweggründe haben. Diese Unterschiede sollten richtig wahrgenommen und interpretiert werden können, damit sie den weiteren Handlungsverlauf der Verkaufsperson zielführend bestimmen.

Drittens geht es nicht zuletzt auch darum, das Verhalten den Kundenerwartungen entsprechend anzupassen und den Kunden im Sinne des Verkaufserfolgs so zu behandeln, wie er behandelt werden möchte.

Dieses Kapitel soll dazu verhelfen diesen drei Erfordernissen Rechnung zu tragen, vor allem dann, wenn sie mit professionellen Insights Coachings und Trainings, sowie Aufbauworkshops verknüpft werden.

Untenstehend sehen Sie die sechs Phasen des Verkaufsprozesses, auf die in diesem Kapitel detailliert eingegangen wird. Nutzen Sie diese Analyse, um Ihre persönlichen Strategien für eine effektive Kundenbeziehung, für ein verbessertes Selbstverständnis und für ein optimiertes Verkaufsergebnis zu entwickeln.



Überblick Verkaufsstil

Diese Informationen geben einen grundsätzlichen Einblick in Anja Mustermanns Verkaufsstil und die Art und Weise, wie sie Kundenbeziehungen aufbaut.

Überblick Verkaufsstil

Kunden, die Vereinbarungen nicht einhalten und immer wieder für Überraschungen sorgen, sind für sie eine Herausforderung, der sie sich gerne stellt. Während des gesamten Verkaufsprozesses betreut sie ihre Kunden zu deren vollen Zufriedenheit. Kunden und Kollegen könnten ihre Fähigkeiten nicht anerkennen, weil sie manchmal kühl und distanziert auf sie wirkt. Dem ist aber nicht so.

Anja Mustermann will stets den Überblick behalten und über alle Fakten informiert sein. Es geht ihr weniger um die Pflege von Kundenbeziehungen als vielmehr darum, deren Bedürfnisse bestmöglich zu erfüllen. Nur wenn sie sattelfest ist, traut sie sich anderen ihre Vorschläge zu unterbreiten. Bevor Anja Mustermann sich zu schnell in ein neu gebildetes Team einbindet, zieht sie es vor, alleine zu agieren. Sie braucht Zeit, um sich einzufinden. Sie scheut sich nicht herausfordernde und provokante Meinungen zu äußern, wenn dadurch das Kundenproblem bestmöglich gelöst werden kann. Sie schätzt ein klares und intelligentes Vorgehen und könnte ungeduldig auf unentschlossene und unstrukturiert wirkende Kunden reagieren.

Die Kunden könnten das Gefühl bekommen, dass sie ziemlich zurückhaltend ist und mehr Wert auf die Auseinandersetzung mit Sachfragen und Inhalten legt als auf die Beziehungspflege mit ihnen. Wenn andere ihre durchdachten Konzepte ablehnen, wird sie dies auf Dauer frustrieren. Anja Mustermann gelingt es von ihren Kunden all jene Informationen zu erhalten, die für den Verkaufsprozess wichtig sind. Sie ist bestrebt stabile und dauerhafte Kundenbeziehungen zu pflegen. Sie akzeptiert Ideen nur, wenn sie fundiert sind.

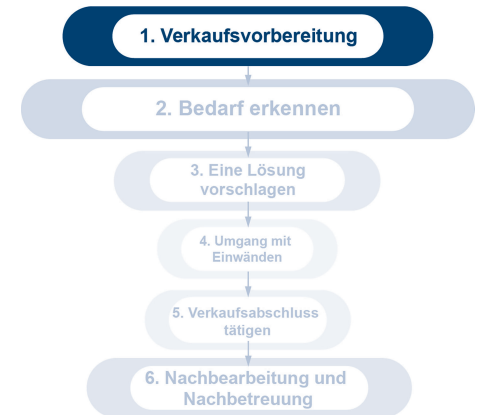
Persönliche Notizen

Verkaufsvorbereitung

Das Verkaufen beginnt lange vor dem eigentlichen Verkaufsprozess und dauert nach dem effektiven Verkauf noch weiterhin an. Hier sind einige Anhaltspunkte, die Anja Mustermann berücksichtigen sollte, wenn sie den Verkaufsprozess einleitet und auf den Kunden zugeht.

Anja Mustermanns Hauptstärken bei der Verkaufsvorbereitung sind:

- In der Stammkundenbetreuung Sach- und Beziehungsaspekte gut auszubalancieren.
- Stets über ein umfassendes und aktuelles Fachwissen zu verfügen.
- Ihr Erscheinungsbild an die jeweilige Geschäftsbeziehung anzupassen.
- Sich Zeit zu nehmen, um ihre Gespräche vorzubereiten.
- Sich exakt vorzubereiten, indem sie Tagespläne und Tagesziele definiert.
- Prioritäten zu setzen, um ihren Ansprüchen gerecht zu werden.



Persönliche Notizen

Bei der Verkaufsvorbereitung sollte Anja Mustermann:

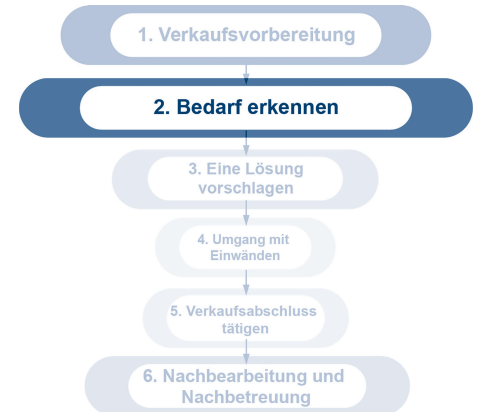
- Bei der Zeitplanung die Dringlichkeit so mancher Kundenanfragen mehr in den Vordergrund stellen.
- Sich selbst nicht zu sehr unter Druck setzen.
- Mehr Kundenkontakte einplanen.
- Spontaner auf Kundenanfragen reagieren.
- Nicht vergessen, dass eine positive Grundeinstellung mehr Verkaufschancen in sich birgt.
- Mehr ihrer Wahrnehmung vertrauen.

Bedarf erkennen

Ziel ist es das Kundenbedürfnis zu verstehen und daraus einen konkreten Bedarf abzuleiten. Die folgenden Anhaltspunkte könnten für Anja Mustermann in dieser Phase nützlich sein.

Anja Mustermanns Hauptstärken bei der Bedarfserkennung sind:

- Über einen sehr geschickten Fragestil zu verfügen, der es ihr ermöglicht, noch nicht offensichtliche Kundenpotenziale frühzeitig zu erkennen.
- Ihre Aufgaben zwar unspektakulär, aber mit deutlicher Ausrichtung auf die Zielerreichung zu erfüllen.
- Darauf Wert zu legen, dass eine professionelle Bedarfsanalyse eine genaue Vorgehensweise voraussetzt.
- Alles daran zu setzen die Kundenwünsche und deren Zielsetzungen aufzugreifen.
- Sorgfältig ein Kundenprofil zu erstellen.
- Sich gut in den Kunden hinein zu versetzen und dadurch sein Vertrauen zu gewinnen.



Persönliche Notizen

Bei der Bedarfserkennung sollte Anja Mustermann:

- Lernen, die Zielsetzungen des Kunden in einen größeren Zusammenhang zu stellen, und erst dann sich mit Detailfragen zu befassen.
- Unterstützung einholen, falls erforderlich.
- Sich weniger in Einzelheiten verlieren und mehr die größeren Zusammenhänge erkennen.
- Insbesondere, wenn sie "Neuland" betritt, den Hang zur Selbstüberschätzung erkennen und auf die Erfahrungen anderer zurückgreifen.
- Von Fall zu Fall den eingeschlagenen Weg im Umgang mit ihren Kunden ändern.
- Den Verkaufsprozess nicht verkomplizieren.

Eine Lösung vorschlagen

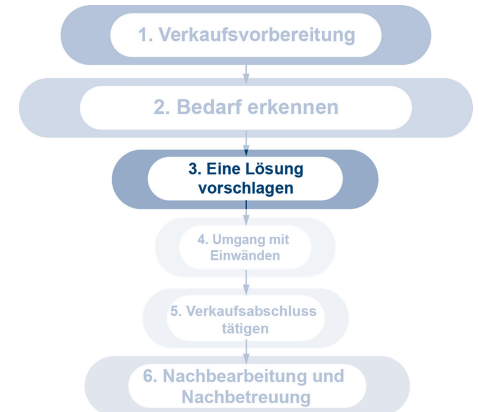
In dieser Phase geht es darum, ein bedarfsgerechtes Angebot zu erstellen. Hierbei könnte Anja Mustermann folgende Anhaltspunkte beachten.

Anja Mustermanns Stärken in der Angebotsphase sind:

- Ihre Vorschläge stets zum richtigen Zeitpunkt zu machen.
- Versprochenes einzuhalten.
- In problematischen Situationen den Ursachen auf den Grund zu gehen.
- Entscheidende Details, die den Kunden zum Kauf bewegen, besonders hervorzuheben.
- Sich an vereinbarte Fristen und Zeitabläufe zu halten.
- Gut nachvollziehbare Vorschläge zu unterbreiten.

In der Angebotsphase sollte Anja Mustermann:

- Sich für ihre Vorschläge stärker einsetzen, indem sie sie nachhaltiger und nachdrücklicher präsentiert.
- Manchmal etwas mehr Mut zum Risiko haben.
- Kreativere und etwas mutigere Vorschläge anbieten.
- Auf manche Detailfragen zu einem späteren Zeitpunkt eingehen.
- Erkennen, dass manche Kunden zu einer Entscheidung hingeführt werden wollen.
- Mehr mit ihren Kunden kommunizieren.



Persönliche Notizen

Umgang mit Einwänden

Eine effektive Kundenbeziehung schließt auch eine professionelle Einwandbehandlung mit ein. Hierbei sollte Anja Mustermann folgendes berücksichtigen.

Anja Mustermanns Hauptstärken im Umgang mit Einwänden sind :

- Durch ihre ruhige Art das Vertrauen zu gewinnen.
- Durch ihre solide Argumentationsweise Einwände zu entkräften und Lösungen anzubieten, die vom Kunden gerne angenommen werden.
- Unsicherheitsgefühle möglichst ausschließen zu können, weil sie über eine hohe Beziehungsqualität verfügt.
- Die Ursachen sorgfältig zu analysieren bevor sie Stellung bezieht.
- Nicht die Nerven zu verlieren.
- Ein Talent für gute Fragestellungen zu haben.



Persönliche Notizen

Im Umgang mit Einwänden sollte Anja Mustermann:

- Wissen, dass es immer wieder Kunden gibt, die dazu neigen ohne Grund emotional zu reagieren.
- Berücksichtigen, dass man nicht alles einer Lösung zuführen kann.
- Mit Freundlichkeit und einem netten Tonfall reagieren.
- Spontaner aus sich herausgehen und ihre Emotionen nicht unterdrücken, wenn sie kritisiert wird.
- Etwas schneller antworten, wenn die Situation es erfordert.
- Dies als Zeichen eines immer noch vorhandenen Kundeninteresses interpretieren.

Verkaufsabschluss tätigen

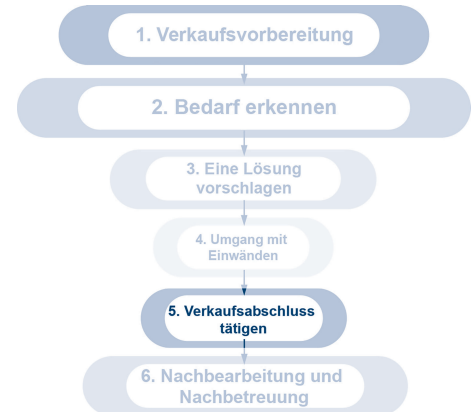
Nach erfolgreichem Durchlaufen der vorangehenden Verkaufsphasen, sind folgende Anhaltspunkte für den Verkaufsabschluss für Anja Mustermann von Nutzen.

Anja Mustermanns Hauptstärken beim Verkaufsabschluss sind:

- Mögliche Risikoaspekte zugunsten eines Geschäftserfolges zu minimieren.
- Einwänden durch richtige Lösungsangebote zu begegnen.
- Stets die Ruhe zu bewahren.
- Die Chancen für zusätzliche Verkäufe durch ihre Professionalität zu erhöhen.
- Alles, was sie begonnen hat, auch zu Ende zu bringen.
- Verkaufsmethoden subtil anzuwenden.

Beim Verkaufsabschluss sollte Anja Mustermann:

- Wenn es die Gelegenheit zulässt, etwas mehr zur Sache kommen.
- Mehr auf das Team und ihre Mitarbeiter zurückgreifen.
- Sich nicht entmutigen lassen, dass unterschiedliche Kunden nun einmal auch unterschiedliche Bedürfnisse haben.
- Kreativere Wege zum Verkaufsabschluss einschlagen.
- Mit dem Tempo ihrer Kunden etwas mehr Schritt halten.
- Weniger denken und planen; es kommt darauf an Taten zu setzen.



Persönliche Notizen

Nachbearbeitung und Nachbetreuung

Der Verkaufsprozess endet nicht mit dem Verkaufsabschluss. Eine erfolgreiche Kundenbeziehung steht und fällt mit Anja Mustermanns effektiver Nachbearbeitung und Nachbetreuung, wenn sie folgende Anhaltspunkte nicht aus den Augen verliert.

Anja Mustermanns Hauptstärken in der Nachbearbeitung und Nachbetreuung sind:

- Ihre strukturierte Arbeitsweise durch technische Hilfsmittel zu unterstützen.
- Mit Stammkunden die Geschäftsbeziehungen intensiv zu pflegen.
- Negatives Feedback für ihre persönliche Entwicklung zu nutzen.
- Kundenanfragen möglichst detailliert zu bearbeiten.
- Sich an persönliche Daten ihrer Kunden, wie z.B. Geburtstage, zu erinnern.
- Immer das Feedback ihrer Kunden einzuholen.



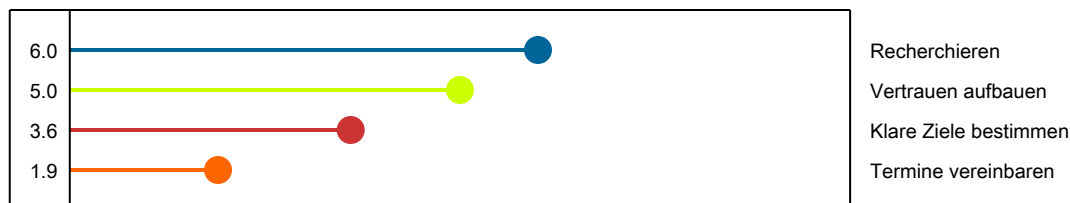
Persönliche Notizen

Bei der Nachbearbeitung und Nachbetreuung sollte Anja Mustermann:

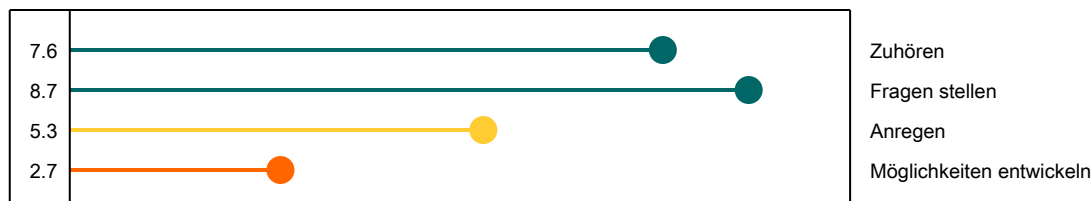
- Zusätzliche Verkaufsmöglichkeiten erkunden.
- Sich nicht mit dem bestehenden Kundenstock zufrieden geben, sondern nach neuen Kontakten Ausschau halten.
- Für mehr Flexibilität in der Nachbetreuung sorgen.
- Mehr Sozialkontakte mit ihren Kunden pflegen.
- Bei ihren Besuchen vor Ort weniger komplizierte Fragen stellen.
- Nicht nur mit Stammkunden alleine Beziehungsarbeit leisten.

Präferenzen im Verkauf

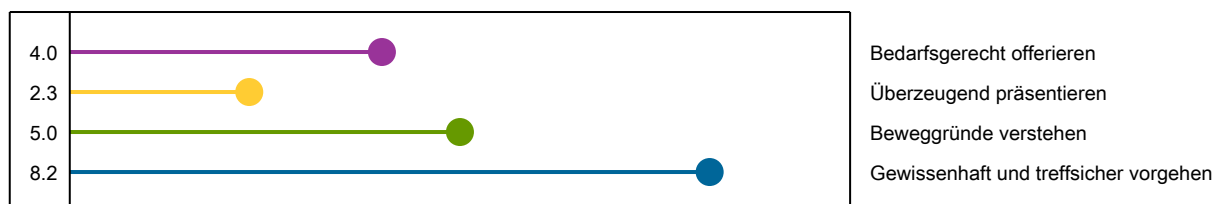
Verkaufsvorbereitung



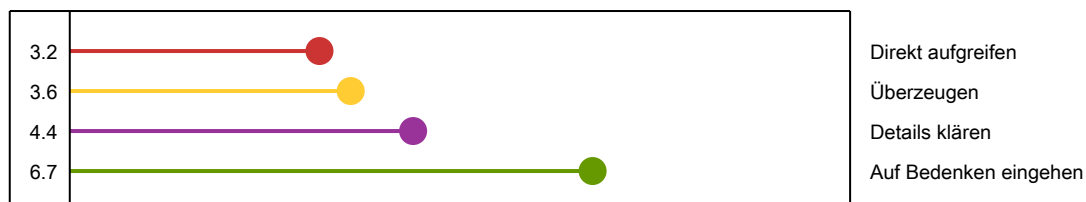
Bedarf erkennen



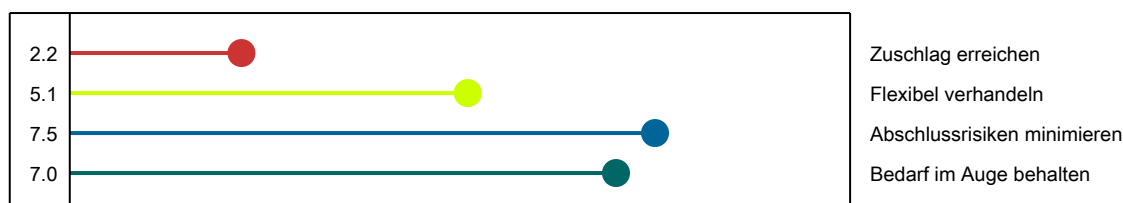
Eine Lösung vorschlagen



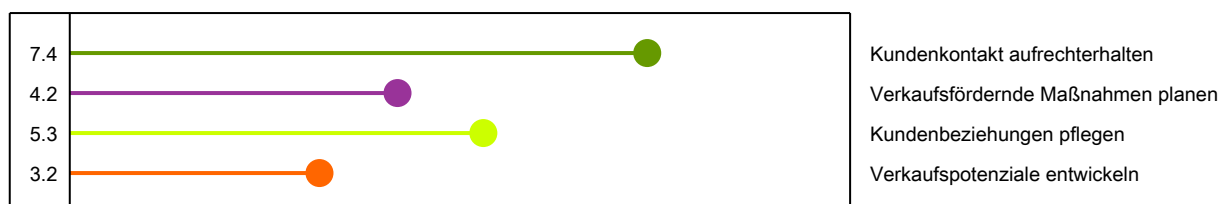
Umgang mit Einwänden



Verkaufsabschluss tätigen



Nachbearbeitung und Nachbetreuung



Persönlichkeitsentwicklung

In seiner besten Ausprägung ist das Leben eine lohnenswerte Reise, verbunden mit der Aufgabe, Dinge zu erforschen und Reife zu gewinnen.

In diesem Kapitel sollen wichtige Aspekte der Persönlichkeitsentwicklung näher beleuchtet werden. Diese Anregungen können ganz neue Perspektiven eröffnen und den Weg zum Erfolg ebnen.

Die folgenden Abschnitte sollen für Anja Mustermann Denkanstoß sein, wenn es darum geht, sich mit ihren ganz persönlichen Lebenszielen und ihres bewussten Umgangs mit der Zeit auseinanderzusetzen. Weiters werden Anregungen aufgelistet, die Zugang zur eigenen Kreativität ermöglichen sollen, auch zu so manch weniger vertrauten, kreativen Potenzialen, die in uns schlummern können.

Darüber hinaus geht es hier darum, dass Anja Mustermann ihre Lernpräferenzen erkennt und dadurch bewusst ihr Lernumfeld effektiver gestaltet.

Letztlich kann Anja Mustermann diesen Abschnitten wertvolle Empfehlungen zur persönlichen Weiterentwicklung entnehmen, die sie darin unterstützen können, ihren bevorzugten Lernstil zu verstehen und zu verbessern.

Zielbewusst leben

Um dem Leben eine Richtung zu geben, ist es wichtig, sich Zielsetzungen bewusst vorzunehmen, und zu versuchen, diese zu verwirklichen. Die folgenden persönlichen Hinweise sollen Anja Mustermann darin unterstützen, einige Orientierungspunkte zu finden.

Zielbewusst leben

Anja Mustermann reserviert in der Regel Zeit, um Einzelheiten des Prozesses zu notieren und die Resultate sorgfältig zu überwachen. Wenn sie ein Ziel einmal gesetzt hat, sollte sie in sich hineinhören, um laufend zu überprüfen, ob die eingeschlagene Richtung auch tatsächlich stimmt. Schon die äußere Erscheinung weist auf ihre strukturierte und gut organisierte Arbeitsweise hin. Sie hinterlässt in der Regel einen guten Eindruck.

Schließlich das Ziel zu erreichen ist für sie Belohnung genug, weshalb sie sich bewusst sein sollte, dass andere vielleicht schon während des Prozesses Anerkennung brauchen. Ihre Ziele sind praxisbezogen, die sich eher auf das Hier und Jetzt beziehen als auf zukünftige Möglichkeiten. Wenn Anja Mustermann Ziele setzt, sind diese praxisrelevant und erreichbar. Wenn sie sich überlegt, wie sie ihre Ziele erreichen will, stellt Anja Mustermann in der Regel einen klar gegliederten Aktionsplan auf. Obwohl sie klar definierte Zielsetzungen verfolgen mag, kann es passieren, dass sie selbst dagegen arbeitet, indem sie proaktive Tätigkeiten zurücknimmt.

Anja Mustermann übertrifft sich selbst dabei Aufgaben so zu priorisieren, dass Ziele termingerecht erreicht werden. Ihr persönliches Leben ist von klaren Vorstellungen bestimmt. Allerdings sollte sie daran denken, dass Arbeitsprinzipien nur dann funktionieren, wenn die Meinung aller Beteiligten oder Betroffenen eingeholt und bedacht worden ist. Sie fühlt sich nicht allzu wohl dabei sich Dinge nur vorzustellen, sondern benötigt die praktische Erfahrung. Ihre Liebe zum Detail kann sie dann frustrieren, wenn bestimmte Grundregeln geändert werden, ohne dass sie darüber informiert wird. Sie findet vorbereitende Arbeiten zuweilen leichter als eine Aufgabe zu Ende zu führen.

Persönliche Notizen

Zeitmanagement und Lebensqualität

Benjamin Franklin sagte: "Liebst du das Leben? Dann verschwende nicht deine Zeit, denn sie ist die Substanz des Lebens." Der folgende Abschnitt verdeutlicht für Anja Mustermann den persönlichen Umgang mit der Zeit in Bezug auf sich selbst und sein Umfeld, sodass hier auch in weiterem Sinne die Lebensqualität mit herein spielt. Integrieren Sie einige für Sie wichtige Anregungen in Ihren Tagesablauf. Sie werden dadurch neue Erfahrungen im Zusammenhang mit der persönlichen Effektivität gewinnen.

Im Umgang mit der Zeit, zeigt Anja Mustermann folgende Tendenzen:

Vorschläge zur Weiterentwicklung

- | | | |
|---|---|--|
| Beantwortet oft sehr ausführlich einfache Fragen. | → | Schreibarbeiten zeitlich zu begrenzen. |
| Sie konzentriert sich auf eine korrekte Arbeitsausführung, egal wie lange dies auch dauern mag. | → | Chancen für schnelle Erfolge zu nutzen. |
| Kann unter Zeitknappheit gleich gute Ergebnisse erzielen. | → | Sollte die Interaktion mit anderen nicht vernachlässigen. |
| Verfügt über genug Realismus und Vorsicht, um die Fehlerquote gering zu halten. | → | Etwas Mut zum Risiko könnte nicht schaden. |
| Sie stellt Dinge in Frage, wenn etwas nicht nach Plan läuft. | → | Den klaren Fokus auf die Zielsetzung und Resultate nicht zu verlieren. |
| Ist sehr effektiv, wenn konstante und konsequente Leistung gefragt ist. | → | Daran zu denken, dass Geschick und Vorstellungskraft genauso zur Zeitoptimierung beitragen können. |

Persönliche Notizen

Persönliche Kreativität

Kreativität ist die Fähigkeit, überraschende Einsichten zu gewinnen und originelle Problemlösungen hervorzubringen. So verschieden Menschen sind, so verschieden sind ihre kreativen Neigungen und Potenziale. Diesem Abschnitt kann Anja Mustermann folgende Impulse entnehmen.

Anja Mustermanns Kreativität zeigt sich im Besonderen:

Kann die Realisierbarkeit von Ideen gut abschätzen und klare Empfehlungen abgeben.

Ist spontan und doch bestens organisiert.

Wendet bei der Ideenfindung bewährte Strategien an.

Bevorzugt eine "Schritt-für-Schritt" Vorgehensweise.

Verhält sich in ihrem Denken typisch traditionell und konventionell.

Entwickelt eigenständig Ideen.

Vorschläge zur Weiterentwicklung

→ Die eigene Flexibilität durch Entwicklung einer Variantenvielfalt unter Beweis zu stellen.

→ Den Dingen auch ihren Lauf zu lassen.

→ Offener zu sein für unkonventionelle Schritte.

→ Auch einmal das vertraute Umfeld zu verlassen.

→ Sich verstärkt neuen und unerprobten Vorgehensweisen zu öffnen.

→ Feedbacks der Teammitglieder einzuholen.

Persönliche Notizen

Lebenslanges Lernen

Kontinuierliches Lernen ist eine zentrale Voraussetzung für die persönliche Entwicklung. Im folgenden Abschnitt findet Anja Mustermann einige Leitgedanken für einen effektiveren Lernstil. Bestimmen Sie eine umsetzungsorientierte Lernstrategie und das hierfür adäquate Lernumfeld.

Anja Mustermanns bevorzugter Lernstil wird dadurch unterstützt, dass sie:

- Bei Bedarf Qualitätskontrollen für den Lernerfolg vornehmen kann.
- Praxisfälle heranziehen kann, um den theoretischen Bezug herzustellen.
- Die Weiterbildungsmaßnahme als eine professionell anerkannte Qualifizierung betrachtet.
- Genügend Zeit findet, um die Theorie mit der praktischen Umsetzung zu verknüpfen.
- Einer Gruppenübung mit genügend Praxisrelevanz den Vorzug gibt.
- Zugriff auf verschiedene Informationsressourcen vorfindet, um so die Auswahlmöglichkeiten zu erhöhen.

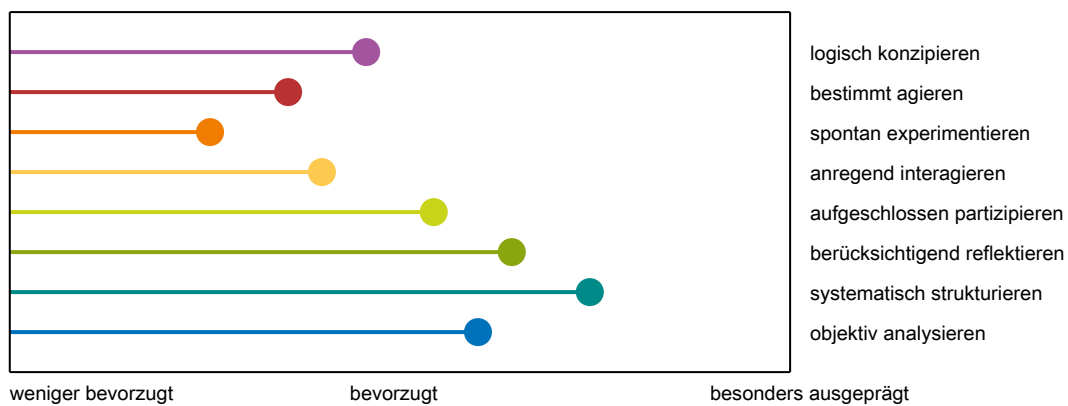
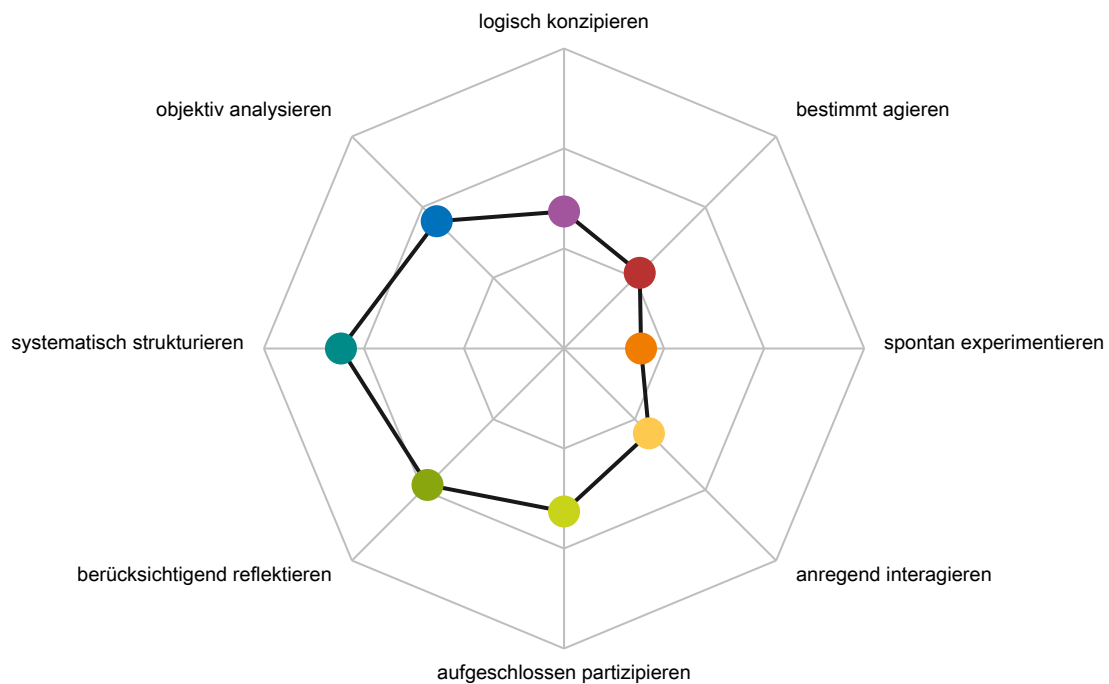
Anja Mustermann könnte neue Lernerfahrungen machen, wenn sie Folgendes berücksichtigt:

- Rollenspiele fördern das interaktive Lernen.
- Gruppendiskussionen leben von der aktiven Beteiligung aller Anwesenden.
- Unüblichen Ansichten und Vorschlägen der anderen vermehrt Augenmerk schenken.
- Es macht Sinn Zwischenergebnisse zusammenzufassen und sie bei einer Präsentation zu visualisieren.
- Fachliteratur muss nicht immer bis ins letzte Detail bearbeitet werden.
- Ideen sollten im Kollegenkreis ausgetauscht werden.

Persönliche Notizen

Lernstile

Dienstag, 11. Juni 2024



Einstellungsgespräch

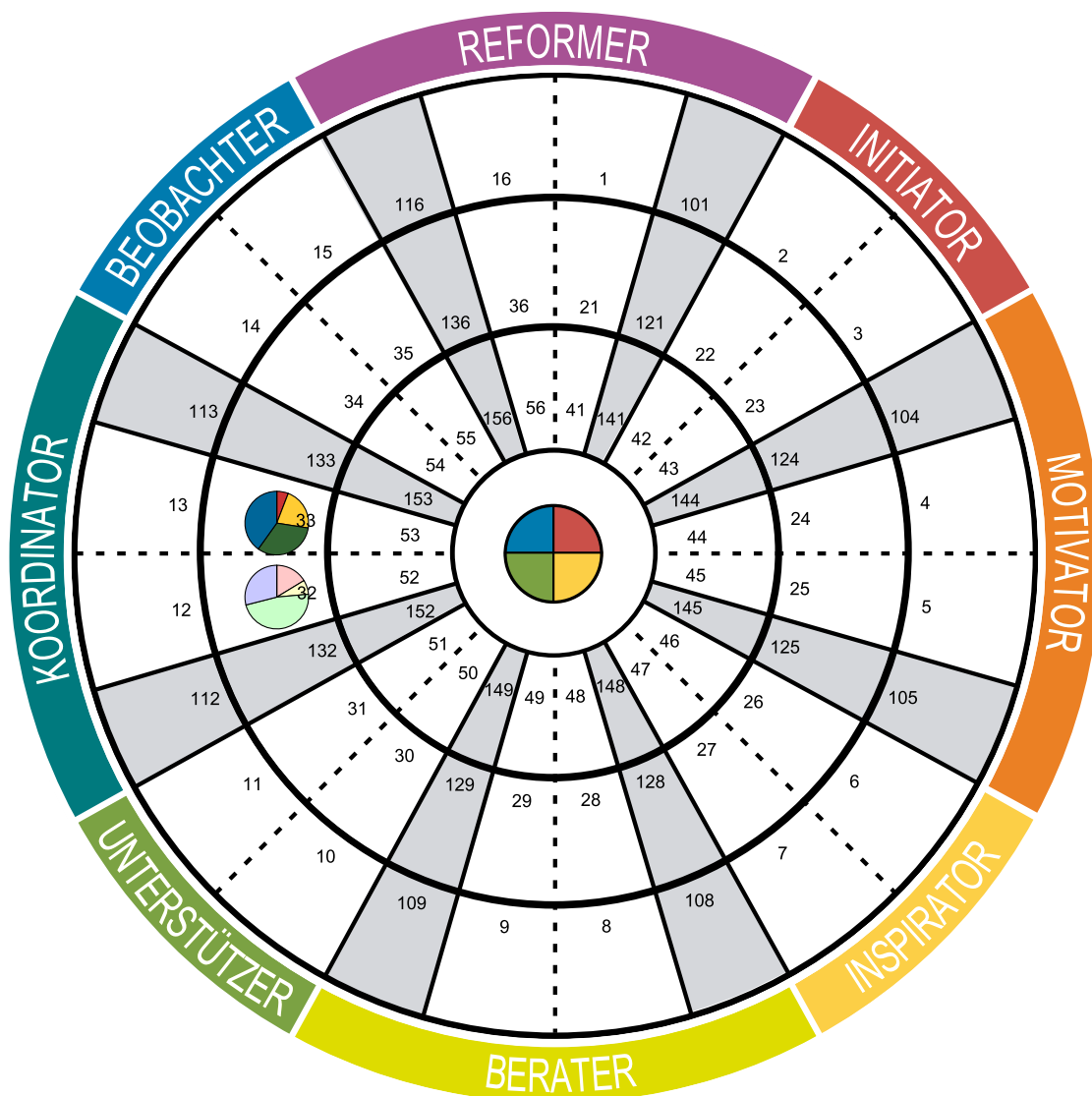
Die folgenden Fragen eignen sich für ein Einstellungsgespräch mit Anja Mustermann. Sie können so gestellt werden, wie man sie hier vorfindet oder den Bedürfnissen des Interviewers bzw. Dessen Fragestil angepasst werden. Die Fragen beleuchten Aspekte, in denen sich Anja Mustermann eher unwohl fühlen könnte, weil sie ihren Stärken weniger entsprechen. In jedem Fall sollten im Verlauf des Interviews diese Fragen mit arbeits- und funktionsspezifischen Themen verknüpft werden.

Fragen für Einstellungsgespräche:

- Welche Gefahren sehen Sie in der ständigen Wiederholung routinemäßig ausgeführter Arbeiten?
- Mit welchem Menschen-Typus haben Sie manchmal Schwierigkeiten?
- Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Arbeitskolleginnen und -kollegen genau wissen, wie Sie den Projektstatus beurteilen?
- Beschreiben Sie einen guten "Team-Player".
- Würden Sie sich zur Verfügung stellen, um vor einer Gruppe zu sprechen - wie geht es Ihnen grundsätzlich mit diesem Gedanken?
- Wie würden Sie Veränderungen einleiten und wie geht es Ihnen generell mit der Thematik "Change Management"?
- Wie sicher fühlen Sie sich in Bezug auf die Qualität Ihrer Entscheidungen - und warum?
- Unter welchen Umständen können Sie über sich selbst lachen?
- Wie vergewissern Sie sich, dass Ihr Team sich auf Ihre Ideen einlässt?
- Wie finden Sie neue Ideen und Tätigkeitsfelder in einem streng durchorganisierten Tag?

Persönliche Notizen

Das Insights Discovery 72-Typen-Rad



Bewusste Radpositionierung

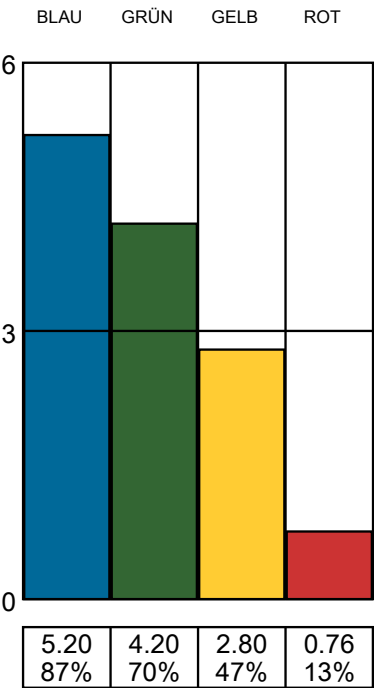
33: Beobachtender Koordinator (Klassisch)

Weniger bewusste Radpositionierung

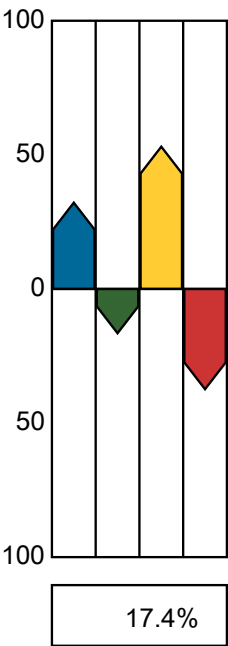
32: Unterstützender Koordinator (Klassisch)

Grafik der Präferenzwerte

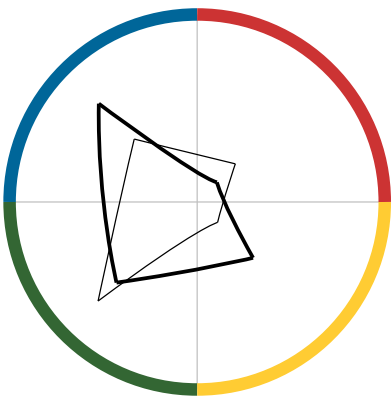
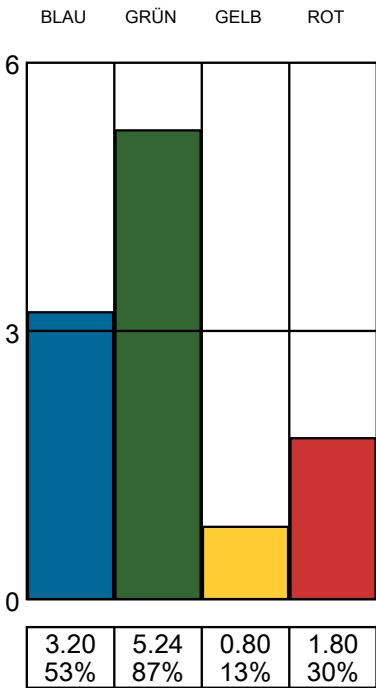
Persona (bewusst)



Präferenz-Energiefluss



Persona (weniger bewusst)



— Bewusst
— Weniger bewusst



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