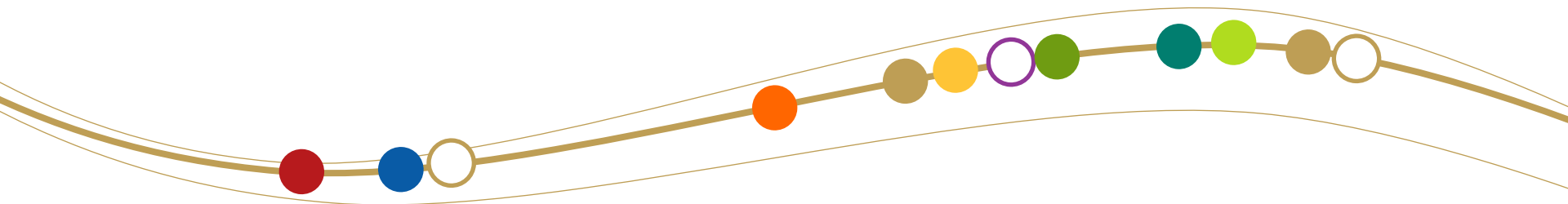


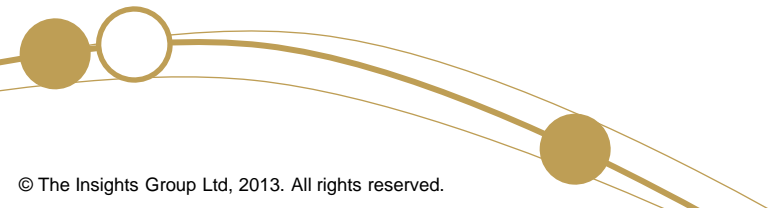


# Afstemmen



# Afstemmen en verbinding maken

- Afstemmen is niet conformeren
- Niet: behandel anderen zoals je zelf wil behandeld worden  
Wel: behandel anderen zoals zij zelf behandeld willen worden
- Hoe doe je dat?
  - Inzicht in jezelf, je kleuren en voorkeuren
  - Inzicht in de ander en verschil erkennen
  - Minder van jouw dominante kleur gebruiken en meer van zijn dominante kleur



# Afstemmen en verbinding maken

## Helder Blauw

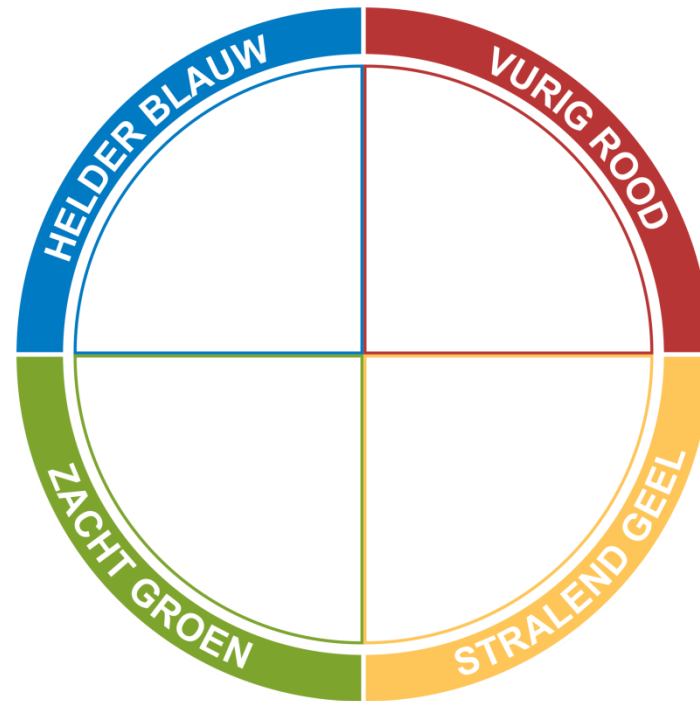
Goed voorbereid en grondig zijn

NIET luchthartig doen over belangrijke kwesties

NIET dwingen om snel te beslissen

Geduldig en ondersteunend zijn

## Zacht Groen



## Vurig Rood

Direct zijn en ter zake komen

NIET aarzelen of vaag zijn

GEEN routineklussen laten uitvoeren

Vriendelijk en sociaal zijn

## Stralend Geel

# Afstemmen op rood

## OMGANG

- Wees direct en zelfverzekerd
- Geen blabla, geen twijfel

## ALGEMEEN

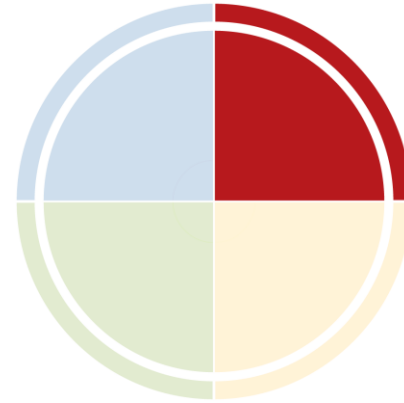
- Focus op feiten, niet op gevoelens

## FOLLOW-UP

- Geef opties aan en de bijbehorende kans op succes

## PRESENTATIE

- Wees goed georganiseerd en feitelijk



## OMGAAN MET BEZWAREN

- Reageer op weerstand met beschouwende vragen

## COMMITMENT WINNEN

- Geef duidelijk alternatieven aan

# Afstemmen op geel

## OMGANG

- Doe gezellig, ook al kost het moeite
- Praat over hem/haar

## ALGEMEEN

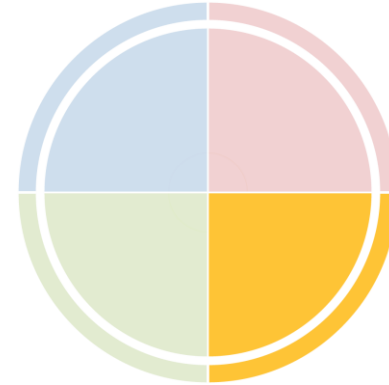
- Wees in hem/haar geïnteresseerd

## FOLLOW-UP

- Wees duidelijk en direct
- Focus op de toekomst

## PRESENTATIE

- Focus op toekomstmogelijkheden
- Vertel anekdotes



## OMGAAN MET BEZWAREN

- Geef hem/haar met uw vragen de kans om zich te uiten

## COMMITMENT WINNEN

- Geef verkoopprikkels en doe speciaal aanbod

# Afstemmen op groen

## OMGANG

- Praat langzaam
- Wees open

## ALGEMEEN

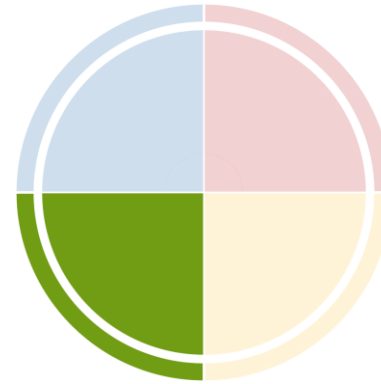
- Rustig aan
- Laat zien dat het u wat doet

## FOLLOW-UP

- Geef blijk van persoonlijke belangstelling

## PRESENTATIE

- Vraag om feedback
- Geef voordelen aan

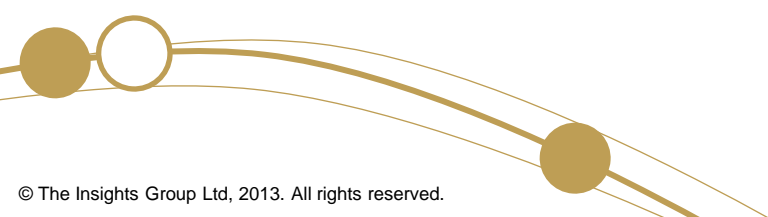


## OMGAAN MET BEZWAREN

- Niet aandringen, check goed welke zorgpunten er spelen

## COMMITMENT WINNEN

- Vertel wat de mensen zelf ermee winnen



# Afstemmen op blauw

## OMGANG

- Rustig aan, niet te direct
- Wees formeel

## ALGEMEEN

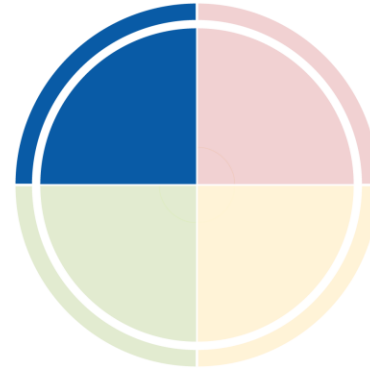
- Dit is een pittige, dus wees goed voorbereid

## FOLLOW-UP

- Vergeet geen enkel detail, feit, cijfer of prijs

## PRESENTATIE

- Zorg dat u uw uitspraken kunt staven
- Laat zien hoe goed uw productkennis is



## OMGAAN MET BEZWAREN

- Stel onderzoekende vragen om zorgpunten naar voren te halen

## COMMITMENT WINNEN

- Geef logische alternatieven

Vaak

Soms

Zelden

## Wel

- Direct zijn en ter zake komen
- Focus op resultaten en doelstellingen
- Beknopt, snel en scherp zijn



## Niet

- Aarzelen of wauwelen
- Nadruk op gevoelens en emoties
- Controle overnemen





Vaak

Soms

Zelden

## Wel

- Vriendelijk en gezellig doen
- Onderhoudend en animerend zijn
- Open en flexibel zijn



## Niet

- Overladen met details
- Routineklussen laten uitvoeren
- Vragen om dingen alleen te doen



Vaak

Soms

Zelden

## Wel

- Geduldig en ondersteunend zijn
- Rustig communiceren
- Om mening vragen en tijd geven om antwoord te geven



## Niet

- Misbruik maken van hun goedheid
- Dwingen om snel te beslissen
- Op het laatste moment met verrassingen komen



Vaak

Soms

Zelden

## Wel

- Goed voorbereid en grondig zijn
- Belangrijke zaken schriftelijk vastleggen
- Alle details rustig laten afwegen



## Niet

- Inbreuk maken op persoonlijke ruimte
- Luchtig doen over belangrijke dingen
- Zonder enige tekst of uitleg de routine veranderen



# Wat heeft de Beslissers nodig? - DOE HET NU!



afstemmen van onze 'buitenste laag van het gedrag'

# Wat heeft de Motivator nodig? - **STARTEN!**



afstemmen van onze 'buitenste laag van het gedrag'

# Wat heeft de Inspirator nodig? - SAMEN



afstemmen van onze 'buitenste laag van het gedrag'

# Wat heeft de Bemiddelaar nodig? - OVEREENSTEMMING!

**MEER**  
Openheid  
Inventiviteit  
Vertrouwen  
Beschrijving  
Gevoel



**MINDER**  
Discipline  
Onafhankelijkheid  
Formele aanpak  
Bedachtzaamheid  
Logica

afstemmen van onze 'buitenste laag van het gedrag'

# Wat heeft de Supporter nodig? - RESPECTVOL!

**MEER**  
Zorgzaamheid  
Aanmoediging  
Berusting  
Bescheidenheid  
Warmte



**MINDER**  
Tempo  
Zelfzekerheid  
Wil om te winnen  
Kracht  
Formele aanpak

afstemmen van onze 'buitenste laag van het gedrag'



# Wat heeft de Coördinator nodig? - DOE HET NETJES!



afstemmen van onze 'buitenste laag van het gedrag'

# Wat heeft de observator nodig? - DOE HET JUIST!



afstemmen van onze 'buitenste laag van het gedrag'

# Wat heeft de Hervormer nodig? - ZORG DAT HET GEBEURT!



# Beslisser

- Actiegericht en snel
- Onafhankelijk; heeft graag zelf de touwtjes in handen
- Streeft voortdurend naar verbetering

## Omgang met anderen

- Zelfverzekerd en assertief
- Direct en onverzettelijk
- Uitgesproken

## Is bij besluitvorming vooral gericht op

- Praktische toepasbaarheid
- Verbetering van de efficiëntie
- Vooruitgang boeken/winnen

# Motivator

- Extravert en enthousiast
- Dynamisch en creatief; bron van ideeën
- Innovatief en intuïtief

## Omgang met anderen

- Charismatisch en innemend
- Denkt het liefst hardop
- Kan met haar uitbundige en extraverte stijl het gesprek naar zich toe trekken

## Is bij besluitvorming vooral gericht op

- Toekomstmogelijkheden
- Kansen om te experimenteren en te innoveren
- Flexibiliteit

# Inspirator

- Sociaal en innemend
- Enthousiast en idealistisch
- Doet graag mee met groepsactiviteiten

## Omgang met anderen

- Extravert en expressief
- Spraakzaam
- Geeft voorkeur aan informele dialoog boven officiële vergaderingen

## Is bij besluitvorming vooral gericht op

- Zijn opties openhouden
- Kansen om anderen erbij te betrekken
- Directe aantrekkingskracht

# Bemiddelaar

- Vriendelijk, bemoedigend en voorkomend
- Maakt het anderen graag naar de zin
- Oprecht in anderen geïnteresseerd

## Omgang met anderen

- Toont waardering en respect
- Neemt mensen en situaties zoals ze zijn; veroordeelt niet gauw
- Geeft voorkeur aan persoonlijk gesprek boven feiten en cijfers

## Is bij besluitvorming vooral gericht op

- Doen wat voor anderen het beste is
- Persoonlijke impact
- Ethische en morele aspecten

# Supporter

- Geduldig, zachtaardig en geen pretenties
- Ongekunsteld en aardig
- Bescheiden en accommoderend

## Omgang met anderen

- Ontvankelijk, open en ontspannen
- Goede luisteraar – geeft anderen tijd en aandacht
- Spreekt rustig en krijgt graag de tijd om over zijn gevoelens na te denken

## Is bij besluitvorming vooral gericht op

- Rekening houden met en zorg voor anderen
- Gevoelens en subjectieve meningen
- Persoonlijke waarden



# Coördinator

- Consciëntieus met een sterk plichtsbesef
- Stabiel en betrouwbaar
- Geeft voorkeur aan vaste regels en traditie

## Omgang met anderen

- Rustig en gereserveerd
- Moet worden aangemoedigd om haar mening te geven
- Bedachtzaam en attent – heeft tijd nodig om zaken te overdenken

## Is bij besluitvorming vooral gericht op

- Zekerheid en betrouwbaarheid
- Zekerheden in stand houden in plaats van dwarsliggen
- Risico's minimaliseren

# Observator

- Analytisch en systematisch
- Rationeel en logisch
- Streeft naar perfectie

## Omgang met anderen

- Blijft sceptisch tot de feiten hem hebben overtuigd
- Beheerst – heeft tijd nodig om de zaken alleen te overdenken
- Praat liever over objectieve gegevens dan over persoonlijke zaken

## Is bij besluitvorming vooral gericht op

- Logica en objectiviteit
- Degelijkheid en voorspelbaarheid
- Feiten en cijfers in plaats van subjectieve meningen of speculatie

# Hervormer

- Legt de lat hoog voor zichzelf en anderen
- Objectief en rationeel
- Vastberaden

## Omgang met anderen

- Komt meteen ter zake
- Formeel en zakelijk – denkt zaken objectief door
- Houdt focus op de belangrijkste resultaten

## Is bij besluitvorming vooral gericht op

- Verbetering van efficiëntie
- Bewijs – de geldigheid moet bewezen worden
- Fouten vermijden