

### Observatieprofiel van:

Naam: Theo  
Bedrijf: Q4 Profiles  
Functie/Rol: Marketing  
Focus: Work

### Geobserveerd door:

Naam: Pieter de Jongh  
Datum: 26/10/2017 12:29

## Commercieel Observatie Profiel





# Inhoud

## Commercieel Observatie Profiel

---

HFST.	ONDERWERP	PAGINA
01	Inleiding Persoonlijke Stijlen identificeren	3
02	Persoonlijke beschrijving	4
03	Succesvol verkopen	5
04	Wie is Q <sup>4</sup> Profiles?	6



# 1. Inleiding Persoonlijke Stijlen identificeren

---

## De klant plaatsen in het Q4 Profiles DISC model.

Uw commerciële effectiviteit is in grote mate afhankelijk van uw vermogen om zich te verplaatsen in uw klant. Dit klant observatieprofiel geeft u meer inzicht in de persoon achter de klant. Met name in zijn of haar Persoonlijke Stijl.

Met sommige klanten is het heel gemakkelijk om contact te maken en tot afspraken te komen. Met andere klanten is het juist heel lastig. Het is dan net alsof u een andere taal spreekt. Alsof die klant op een andere golfengte zit in communicatie. Gesprekken verlopen moeizaam en u heeft het idee dat uw boodschap of uw visie niet goed overkomt. De kans is dan groot dat uw Persoonlijke Stijl anders is dan die van de klant.

De kracht van de Q4 DISC methodiek is dat het inzicht geeft in de verschillen tussen mensen. En wat dit betekent in gedrag en communicatie.

Dit klant observatieprofiel is bedoeld om de klant te plaatsen in het Q4 DISC model. Zodat u weet wat de voorkeursstijl van de klant is en u daarop in kunt spelen. U kunt zich makkelijker verplaatsen in uw klant en effectiever communiceren.

Dit profiel geeft tips en handvatten die specifiek zijn voor uw Persoonlijke DISC Stijl. Zodat u weet waar u op moet letten als u in gesprek gaat met de klant die u heeft geobserveerd.

### Aantekeningen

---

---

---

---

---

---

---

---



## 2. Persoonlijke beschrijving van Theo

---

### Karakteristieken

- Doelgerichte denker met grote ambities
- Kritisch op zichzelf en anderen

### Drijfveren

- Op het best als ideeën ook werkelijk succes opleveren.
- Raakt gefrustreerd wanneer deze persoon geen invulling aan persoonlijke ambities kan geven.

### Talenten

- Onafhankelijk in denken en doen, heeft geen goedkeuring nodig.
- Beoogde doelen worden door deze persoon altijd gerealiseerd, linksom of rechtsom.

### Aantekeningen

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Theo is gericht op de toekomst en op het behalen van resultaten. Kijkt ver vooruit en bedenkt vervolgens hoe hij zijn doel bereikt. De lat legt hij hoog. Hoe groter de uitdaging, des te beter. Zolang Theo zelf maar kan beslissen wat hij nastreeft en hoe hij daar komt.

Zijn ambities zijn groot. Theo heeft het grote plaatje helder voor ogen. Kan de dagelijkse praktijk overstijgen. Hij ziet mogelijkheden en kansen die anderen niet zien. Vervolgens bedenkt hij een strategie hoe zijn doelen te bereiken. Theo herkent de talenten van anderen en weet hoe hij deze optimaal kan benutten.

Theo houdt van actie en is tegelijkertijd ook behoedzaam en nadenkend. Soms zit dit hemzelf in de weg. Is rationeel, denkt snel en gaat bovendien graag zijn eigen gang. Pas als iets volledig is uitgedacht deelt hij het met anderen. Anderen kunnen hem soms niet volgen omdat zij het grote plaatje niet helder voor ogen hebben.

Zit Theo achter het stuur dan lost hij problemen op. Zit hij niet achter het stuur, dan gaat hij erom heen en bereikt toch wat hij wil. Dat doet hij op een eigen manier, zonder dat hij zich wat aantrekt van anderen.

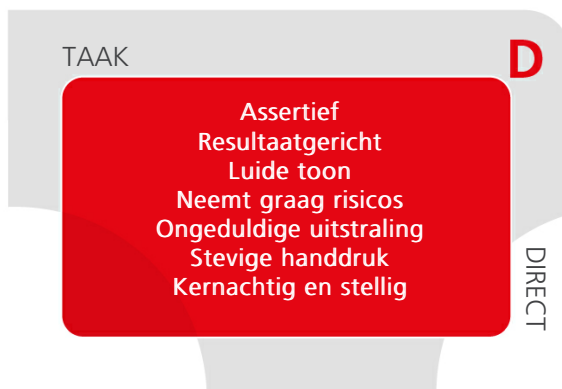
Zijn onafhankelijkheid en gedrevenheid brengen hem ver. Bedenk wel dat hij anderen daarbij nodig heeft.



## 3. Succesvol verkopen

- Klanten hebben de neiging om positief te reageren op mensen die dezelfde stijl hebben als henzelf.
- Verkopers, adviseurs gaan uit van zichzelf. Wat zij belangrijk vinden - gekoppeld aan hun stijl - zal de klant ook belangrijk vinden.

Om succesvol te verkopen is het van belang dat u aansluit bij de stijl van de klant. Wat vindt dit type belangrijk in het verkoopproces? Waar is de klant gevoelig voor? Dat vindt u hieronder beschreven gekoppeld aan aandachtspunten voor u persoonlijk.



### Wat doet en denkt een type D klant

Deze klant is zelfverzekerd, resultaatgericht en houdt ervan om snel te beslissen. Dit type wil echter wel een keuze hebben om zelf te beslissen, zal het gesprek graag willen sturen en houdt er niet van om tijd te verliezen. De D klant wil graag nieuwe dingen uitproberen en is veranderingsgericht. De D type is assertief en gaat graag de discussie aan. Onbewust is deze klant bang om geen grip te hebben of om onrechtvaardig te worden behandeld.

### Aandachtspunten voor de Entertainer

- De D klant daagt u uit en kan nogal provocerend uit de hoek komen. Dan gaat u twijfelen aan uw eigen persoon. Blijf zeker en kordaat.
- Een D klant houdt van uitdaging. U heeft de neiging om zich ook te focussen op mogelijke risico's en beren op de weg. Dat ervaart een D persoon als remmend.
- U heeft veel woorden nodig om te zeggen wat u wilt. Vooral als u zich niet zo zeker voelt. De D klant houdt van kort en bondig. Focus daarom op resultaat en let op de tijd.
- Een D klant beslist snel. Maak daar gebruik van, ook al houdt u er zelf niet van om direct tot zaken te komen. En denk van te voren na over mogelijke deals. Zodat u direct een aanbieding kunt doen.
- Probeer praktisch te zijn in uw aanpak. Besteed niet teveel aandacht aan het waarom of de methode, maar richt u op het resultaat. Het liefst op korte termijn.



## 4. Wie is Q<sup>4</sup> Profiles?

---

Het is de missie van Q4 Profiles om mensen te bereiken en te beraken door gedrag inzichtelijk te maken. Wij willen begrip tussen mensen vergroten en hen effectiever laten zijn in wat zij doen. Met als ultiem doel: meer tevredenheid en plezier in werk en relaties.

UW KRACHT?  
UW HOUDING?  
UW VOORKEUR?  
UW STIJL?

Q4 Profiles  
Maarse & Kroon Hof 7  
1431 PB AALSMEER  
0297 361 484  
info@q4profiles.com  
www.q4profiles.nl

### **Gedrag is alles**

In ons werk en in ons privéleven is gedrag in grote mate bepalend of we wel of niet succesvol zijn. Kennis en vaardigheden spelen een rol, maar het is vooral een kwestie van gedrag. Het onbewuste heeft grote invloed op ons dagelijks handelen. Ook al weten we dat we iets niet zouden moeten doen, we hebben toch de neiging om dat gedrag te vertonen. Onze voorkeursstijl - ons kernpatroon - is zo sterk, dat het ons gedrag in sterke mate bepaalt. Het is onbewust gedrag.

Inzicht in ons gedrag - in hoe we iets doen en waarom we iets doen - helpt ons om onze talenten en kwaliteiten te benutten. Het maakt ons bewust van het effect van ons gedrag en hoe we effectiever kunnen zijn. Als we weten wat motiveert, kunnen we daar bij aansluiten.

### **De sleutel tot gedrag**

Q4 Profiles is specialist in gedragsanalyses. Met instrumenten die gedrag, houding, stijl van communicatie en persoonlijke kracht van personen in beeld brengen. Onze kracht is dat we de bewuste en onbewuste drijfveren helder onderscheiden en effectief in kaart brengen.

Aan de hand van onze rapportages kunt u zich richten op die drijfveren welke vaak onder de oppervlakte liggen en meestal onbenoemd blijven. U kunt uw effectiviteit verhogen en begrijpen dat iemand het één doet, terwijl deze het ander wil. En het wordt duidelijk hoe bewust en onbewust gedrag zich tot elkaar verhouden.

Meer weten? Neem contact op met Q4 Profiles, info@q4profiles.com of kijk op [www.q4profiles.nl](http://www.q4profiles.nl) voor meer informatie.