



Discovery Insights®

Barbara Schmid
08.09.2013

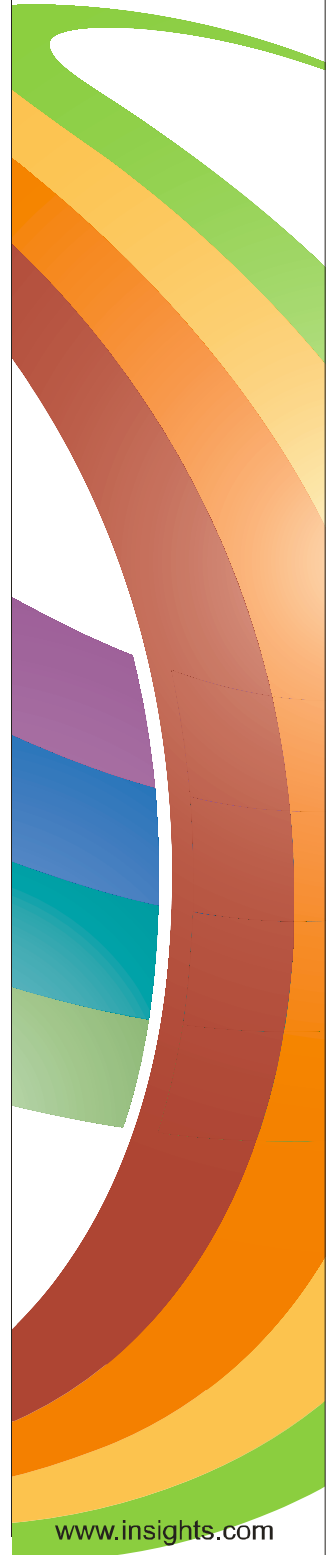
Persönliches Präferenz-Profil

Modul "Basis"
Modul "Management"
Modul "Effektivität im Verkauf"
Modul "Persönlichkeitsentwicklung"
Modul "Einstellungsgespräch"

Insights Schweiz



Insights®



Persönliche Daten

Barbara Schmid
Leiterin Führungsausbildung
barbara.schmid@axa.ch

AXA Winterthur

Theaterstrasse 17
Winterthur
Schweiz
8401



052 261 23 26

Datum der Erstellung **08.09.2013**

Datum des Ausdrucks **17.09.2013**

Insights Learning and Development Ltd.
Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland
Telephone: +44(0)1382 908050
Fax: +44(0)1382 908051
E-mail: insights@insights.com

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
Kommunikation	12
Effektive Kommunikation	12
Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation	13
Mögliche "Blinde Flecken"	14
Gegenüberliegender Typus	15
Kommunikation mit Barbara Schmid's gegenüberliegendem Typus	16
Vorschläge zur Weiterentwicklung	17
Management	18
Gestaltung des idealen Arbeitsumfeldes	18
Wie man Barbara Schmid führen kann	19
Wie Barbara Schmid motiviert wird	20
Managementstil	21
Effektivität im Verkauf	22
Überblick Verkaufsstil	23
Phase 1: Verkaufsvorbereitung	24
Phase 2: Bedarf erkennen	25
Phase 3: Angebote machen	26
Phase 4: Umgang mit Einwänden	27

Phase 5: Verkaufsabschluss tätigen	28
Phase 6: Nachbearbeitung und Nachbetreuung	29
Präferenzen im Verkauf	30
Persönlichkeitsentwicklung	31
Zielbewusst leben	32
Zeitmanagement und Lebensqualität	33
Kreativität	34
Lebenslanges Lernen	35
Lernstile	36
Einstellungsgespräch	37
Das Insights Discovery Rad	38
Grafik der Präferenzwerte	39
Jung´sche Präferenzen	40

Einleitung

Dieses Insights Discovery Präferenz-Profil basiert auf den Antworten von Barbara Schmid zum Insights Discovery Präferenz-Evaluator (Fragebogen), der am 08.09.2013 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 Barbara Schmid's Einstellungen und bevorzugten Verhaltensweisen in ihrem Arbeitsumfeld. Dieser Abschnitt beschreibt, wie sie Aufgaben bewältigt, mit den anderen kommuniziert und Entscheidungen trifft.

Persönlicher Stil

Barbara Schmid kreiert eine freundliche Atmosphäre und erzeugt Begeisterung bei anderen. Sie hat eine grundsätzlich positive Einstellung zum Leben und den Möglichkeiten, die es den Menschen bietet. Sie lebt sehr gegenwartsbezogen und sieht wenig Grund, über das notwendige Maß hinaus für die Zukunft voranzuplanen und entsprechende Vorbereitungen zu treffen. Ihrer charakteristischen Toleranz liegt eine natürliche Neugier zugrunde. Sie findet die Vielfalt der Welt ausgesprochen reizvoll. Wenn sie lange Zeit alleine arbeiten muss, dann kann sie ruhelos und unentschlossen wirken, und sie wird beginnen, alles daran zu setzen, um eine neue motivierende Herausforderung zu finden. Sich für die Wünsche und Anliegen der anderen einzusetzen gibt ihr das Gefühl am richtigen Platz zu sein.

Durch ihre Herzlichkeit, Sympathie und ihr Verständnis ermutigt sie andere sich an sie zu wenden. Es ist ihr wichtig, für die Sorgen anderer ein offenes Ohr zu haben. Sie hat eine sympathische Art und verhält sich anderen gegenüber einfühlsam und umgänglich. Sie überlässt anderen die eher technischen Aspekte einer Projektbearbeitung, damit sie ihre ganze Energie darauf konzentrieren kann, ein kooperatives und angenehmes Umfeld zu schaffen. Sie könnte alles ignorieren oder verneinen, was die von ihr angestrebte Einstimmigkeit gefährdet.

Wertschätzung und die Anerkennung ihrer Leistungen durch die anderen sind für sie sehr wichtig. Sie ist bei einer Tätigkeit hochmotiviert, die sowohl mensch- als auch aufgabenorientiert ist, und in der eine Zusammenarbeit durch den guten Willen aller erreicht werden kann. Mit ihrer freundlichen Art und ihren organisatorischen Fähigkeiten, ist Barbara Schmid anderen Kollegen gerne behilflich und wird sich für die meisten Projekte begeistern. Barbara Schmid ist optimistisch und lebt mit einem starken Bezug zum Hier und Jetzt. Negativen Erfahrungen oder Uneinigkeit schaffenden Situationen würde sie gerne ausweichen.

Manchmal können sie die Ereignisse überrollen und es fällt ihr sehr schwer "nein" zu sagen, sogar dann, wenn die Forderungen überzogen sind. Barbara Schmid zeigt hohe Loyalität gegenüber Mitarbeitern und Kollegen. Barbara Schmid ist teamorientiert, gründlich und eindeutig in ihren Aussagen. Trotz ihrer grundlegenden emotionalen Stabilität kann ihre Stimmung situationsbedingt rasch umschlagen. Sie blüht bei Arbeiten auf, in denen sie ihre Unterstützung anbieten sowie ihre Überzeugungskraft einsetzen kann.

Barbara Schmid möchte sich das Beste herausuchen, was das Leben zu bieten hat. Ungewöhnliches fasziniert sie und sie hält ihre Erwartungen auf hohem Niveau. Tendenziell lebt sie im Hier und Heute nach dem Grundsatz "Man lebt nur einmal". Barbara Schmid ist eine beliebte Kollegin und es macht Spaß mit ihr zusammen zu sein. Sie wird durch öffentliche Anerkennung motiviert und reagiert auf Gleichgültigkeit und Zurückweisung mit Anzeichen

von Unzufriedenheit. Sie glaubt an das, was sie hören, sehen und aus eigener Erfahrung wissen kann.

Interaktion mit anderen

Barbara Schmid ist sich der Bedürfnisse ihrer Umgebung bewusst, weil sie ein Ohr für die Anliegen der anderen hat und dadurch zu einem positiven Arbeitsklima beiträgt. Da sie in Beziehungen nach Perfektion strebt, kann sich bei ihr vage Unzufriedenheit dann breit machen, wenn sie erkennen muss, wie die Realität tatsächlich ist. Sie hilft anderen, das Beste aus sich zu machen, und es fällt ihr leicht viele Kontakte zu knüpfen. Sie ist dafür bekannt andere zu inspirieren und zu ermutigen; dies hat mit ihren exzellenten zwischenmenschlichen Fähigkeiten zu tun. Sie ist eine beliebte Kollegin und fühlt sich dort zu Hause, wo eine offene, unkomplizierte Kommunikationskultur gepflegt wird.

Ausgeglichenheit und Toleranz sind für sie charakteristische Merkmale und sie verhält sich sehr diplomatisch. Dadurch sorgt sie für ein angenehmes Arbeitsklima. Sie strahlt Sympathie und Verständnis aus, wodurch sie andere emotional unterstützt. Möglicherweise bevorzugt sie ein etwas entspannteres soziales Umfeld. Dies darf aber nicht dahingehend missverstanden werden, dass sie bei wichtigen Themen nicht ernsthaft bei der Sache wäre. Da, wo sie intensive Beziehungsarbeit leistet, könnte sie tendenziell besitzergreifend erscheinen. Barbara Schmid's Gefühle spielen eine wichtige Rolle in ihrem Leben, und sie trägt in jede ihr anvertraute Aufgabe stets etwas Freundliches hinein.

Barbara Schmid genießt es in viele Aktivitäten mit verschiedenen Personen einbezogen zu sein. Etwas Unerwartetes oder Ungewöhnliches zu tun, regt sie an. Sie kann es als sehr unangenehm empfinden, der Realität ins Auge zu blicken, wenn es schwierige Probleme mit Menschen gibt, die sie sehr mag. Es ist ihr wichtig, bei anderen gut anzukommen und deshalb bemüht sie sich um deren Akzeptanz. Da Barbara Schmid viel in die Beziehungspflege investiert, gilt sie als gesellig, freundlich und ausgesprochen umgänglich. Sie arbeitet am besten, wenn sie mit anderen in persönlichem Kontakt ist, was sie sehr genießt. Sie bezieht viel Freude und innere Zufriedenheit aus herzlichen Reaktionen anderer.

Treffen von Entscheidungen

Da Barbara Schmid harmonisch erzielte Ergebnisse bevorzugt, wird sie große Anstrengungen unternehmen, um Beziehungen zu erhalten. Sie entscheidet schnell und beurteilt die Menschen danach, welche Ergebnisse sie erzielen. Barbara Schmid wird andere Sichtweisen respektieren und in Betracht ziehen, obwohl sie ihnen vielleicht nicht immer zustimmt. Unangenehmen Sachverhalten weicht sie gelegentlich aus, was dazu führen kann, dass Probleme dann eher ignoriert als gelöst werden. Manchmal erleben andere, dass Barbara Schmid Entscheidungen trifft, die scheinbar der Logik zuwiderlaufen.

Sie kann sich von einer vorgefassten Meinung lösen, wenn eine ihr wichtige Person über eine andere Ansicht der Dinge verfügt. Wenn die Möglichkeit besteht, dass alle in einen gemeinsamen Prozess eingebunden werden können, dann wird sie dies sicherstellen. Wenn es um eine richtungsweisende Entscheidung geht, könnte sie die persönliche Meinungen anderer

höher bewerten als Fakten. Sie zielt darauf ab, ihre Entscheidungen gleichermaßen mit Herz und Verstand zu treffen. Sie bevorzugt Aufgaben oder Projekte, die eine flexible Vorgehensweise zulassen.

Logisch-analytische Beurteilungen nimmt sie zwar zur Kenntnis, könnte sie aber, wenn sie Entscheidungen trifft, nicht mehr berücksichtigen. Sie ist flexibel darin, bereits getroffene Beschlüsse wieder abzuändern, solange niemand dadurch einen Nachteil erfährt. Entscheidungen, die nur auf Logik basieren, schätzt sie nicht besonders. Wenn sie Entscheidungen trifft, könnte sie in Kauf nehmen, sich im Nachhinein für eine mögliche Kompetenzüberschreitung zu entschuldigen, als von vornherein die Erlaubnis dafür einzuholen. Barbara Schmid liebt Spaß und Überraschungen und bringt frischen Wind in jede Situation, was zur Folge haben kann, dass sie die etwas sachbezogeneren Kollegen vor den Kopf stößt.











Persönliche Anmerkungen

Hauptstärken und Schwächen

Stärken

Dieser Abschnitt beschreibt Hauptstärken von Barbara Schmid, 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.

Barbara Schmid's mögliche Stärken:

-  Steht anderen mit Rat und Tat zur Seite, auch in kritischen Situationen.
-  Bringt sich als Teammitglied aktiv ein.
-  Versteht es, sich anderen anzupassen und ist vielseitig.
-  Verfügt über Gewandtheit in sozialen Angelegenheiten.
-  Ist freundlich und gesellig.
-  Verfügt über sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten.
-  Beurteilt die Dinge mit einer gesunden Portion Humor.
-  Sieht das Positive in jeder Situation.
-  Erkennt die Bedürfnisse anderer.
-  Nimmt die Initiativen der anderen willkommen und offen zur Kenntnis.











Persönliche Anmerkungen

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. Barbara Schmid's Beantwortung des Präferenz-Evaluators (Fragebogen) lässt vermuten, dass folgende mögliche Schwächen vorliegen.

Barbara Schmid's mögliche Schwächen:











-  Wird durch Routineaufgaben in ihrer Motivation beeinträchtigt.
-  Hat die Tendenz, sich von einem soeben geführten Gespräch allzu sehr beeindrucken zu lassen und die weitere Vorgehensweise danach auszurichten.
-  Findet es schwierig, sich lange auf Details zu konzentrieren.
-  Lässt sich möglicherweise von den Meinungen anderer zu sehr beeindrucken.
-  Könnte die Reaktion anderer auf ihre Handlungen nicht wahrnehmen.
-  Lässt sich immer wieder von einem einmal eingeschlagenen Weg verfrüht abbringen.
-  Verliert manchmal den Realitätsbezug.
-  Könnte langwierige Aufgaben aufschieben.
-  Könnte sich nicht angemessen genug vorbereiten.
-  Könnte bei manchen Tätigkeiten zu nachlässig werden.

Persönliche Anmerkungen

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 Barbara Schmid zutreffen und tauschen Sie die wichtigsten Aussagen mit den anderen Teammitgliedern aus.

Barbara Schmid als Teammitglied:

-  Kann die Gruppe auch im Sinne des sozialen Zusammenhalts gut organisieren.
-  Akzeptiert mit aller Offenheit die Ansichten anderer.
-  Wird für fähig gehalten, Teams aufzubauen.
-  Sorgt für Effektivität in der Gruppe und stimmt die Aktivitäten untereinander ab.
-  Bringt "frischen Wind" ein.
-  Lässt in der Teamarbeit zu, dass jeder sein individuelles Potenzial entfalten und individuelle Beiträge leisten kann.
-  Trägt durch ihre Intuition eine kreative Spannung, aber auch Unberechenbarkeit in ein Team.
-  Ist eine gute "Allrounderin".
-  Entschärft Situationen, die von einem Konflikt belastet sind.
-  Ist immer bereit, zuzupacken, wo Teamaktivitäten im Spiel sind.













Persönliche Anmerkungen

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 Barbara Schmid 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 Barbara Schmid:

-  Bauen Sie immer auf ihre freiwillige Zusammenarbeit.
-  Berücksichtigen Sie ihre sozialen Interessen.
-  Ermutigen Sie sie, über ihre Stimmungen und Gefühle zu sprechen, die sonst möglicherweise unausgesprochen bleiben würden.
-  Seien Sie präzise bezüglich abschließender Details.
-  Zeigen Sie Enthusiasmus und eine positive Einstellung.
-  Stimmen Sie genau ab, was zu tun ist.
-  Beachten Sie Anzeichen von Ablehnung in ihrer Körpersprache.
-  Anerkennen Sie ihre Beziehungsfähigkeit.
-  Anerkennen Sie ihre ernsthaften Bemühungen und Beiträge.
-  Geben Sie ihr regelmäßiges und informelles Feedback.
-  Bewahren Sie eine positive und offene Grundeinstellung.
-  Vermeiden Sie einen persönlichen Konflikt.













Persönliche Anmerkungen

Kommunikation

Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation

Es gibt Strategien, die weniger zielführend sind, wenn sie in der Kommunikation mit Barbara Schmid 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 Barbara Schmid kommunizieren, vermeiden Sie es:

-  Sie nicht einzubeziehen.
-  Zu langsam, still oder undeutlich zu sprechen.
-  Anzunehmen, dass alle Tagesordnungspunkte bearbeitet werden.
-  Sie mit zuviel Lesestoff zu überladen.
-  Vage zu sein und zu viel Spielraum für Interpretationen zu lassen.
-  Ihr Augenmerk auf unbewiesene Argumente zu legen.
-  Destruktive Kritik zu äußern oder einen unnötigen Konflikt heraufzubeschwören.
-  Sie in formale, langwierige und ermüdende Sitzungen einzubinden.
-  Durch Worte oder Taten ihre Gefühle zu missachten.
-  Ihren Enthusiasmus mit negativen Einwänden zu dämpfen.
-  Ihre positive Selbstwahrnehmung in Frage zu stellen.
-  Offensichtliches Desinteresse für ihre "Probleme" zu zeigen.

Persönliche Anmerkungen

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.

Barbara Schmid's mögliche "Blinde Flecken":

Barbara Schmid identifiziert sich so stark mit ihren Arbeitsaufträgen, dass sie sehr sensibel auf negative Kritik daran reagiert. Sie sollte lernen, wie man Konflikte akzeptiert und bewältigt, und sie als Chance wahrnehmen, um zwischenmenschliche Beziehungen zu verbessern. Sie sollte herausfinden, welche Risikopotenziale bestehen und einen alternativen Plan entwickeln, falls Dinge auch einmal schief laufen. Sie nimmt Lob gerne an, aber von negativer Kritik ist sie schnell verletzt, was sie in den Augen anderer als übersensibel erscheinen lässt. Ihre Sorge um die Gefühle anderer, die verletzt werden könnten, lässt sie möglicherweise gegenüber wichtigen Sachargumenten taub erscheinen.

Sie neigt dazu, ihre Probleme zu ignorieren, anstatt vernunftgeleitete Lösungen zu finden. Gleichzeitig sollte sie Augen und Ohren ebenso offenhalten wie in sich hineinhören. Sie könnte überstürzt Entscheidungen treffen, ohne sich informiert zu haben, wie denn die Ausgangsbedingungen wirklich sind. Barbara Schmid's Argumente, wenn sie andere verteidigt, können so schwer nachvollziehbar sein, dass man sie als unlogisch bezeichnet. Obwohl sie unterhaltsam sein kann, erweckt sie gelegentlich den Eindruck, unaufrichtig zu sein. Aufgrund ihres Strebens nach Einigung und Einigkeit, könnte sie ihre eigenen Bedürfnisse übersehen und Probleme ignorieren.

Wenn sie mit etwas mehr Objektivität und sogar Skepsis an ihre eigenen Analysen heranginge, könnte sie auch die der anderen besser einschätzen. Barbara Schmid nimmt sogar sehr gut gemeinte Kritik persönlich und kann darauf verärgert reagieren. Würde sie versuchen, weniger sensibel zu reagieren, könnte Barbara Schmid die oft hilfreiche Information, die in konstruktiver Kritik steckt, hören.

Persönliche Anmerkungen

Gegenüberliegender Typus

Die Beschreibung in diesem Abschnitt basiert auf Barbara Schmid's 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.

Barbara Schmid's gegenüberliegender Typus:

Barbara Schmid's entgegengesetzter Insights-Typus ist der Beobachter, Jung's 'Introvertierter Denk'-Typus.

Beobachter-Typen sind genau, vorsichtig und diszipliniert, gewissenhaft und zuverlässig bei Arbeiten, die Präzision und hohe Aufmerksamkeit erfordern. Beobachter sind sachorientiert, immer um die richtige Antwort bemüht, wobei sie schnelle Entscheidungen vermeiden. In Barbara Schmid's Augen zögern sie, einen Fehler zuzugeben, sondern sie versuchen ihren Standpunkt durch weitere Fakten und Argumentationsmöglichkeiten zu untermauern.

Beobachter neigen dazu, Personen, die sie nicht kennen, zu misstrauen und sie machen sich Gedanken über die bereits erzielten bzw. noch zu erzielenden Ergebnisse, ihren Ruf und ihre Arbeit. Sie sind zurückhaltend im Artikulieren ihrer Gefühle und erscheinen Barbara Schmid oftmals als unzugänglich, kühl und gleichgültig. Beobachter-Typen treffen Entscheidungen aufgrund von Fakten. Sie könnten im Vergleich zu den anderen langsamer zu Ergebnissen kommen, denn für sie ist bereits die Vorbereitungs- und Erhebungsphase wesentlicher Bestandteil eines Projektes oder Entscheidungsprozesses.

Beobachter-Typen entwickeln Regeln gerne nach ihren eigenen Kriterien und Standards und wenden diese Regeln auch im täglichen Leben an. Barbara Schmid fühlt sich mit Beobachter-Typen gelegentlich etwas unwohl, weil sie bei sozialen Anlässen nicht gerne mit dabei sind. Das introvertierte Analysieren kann Beobachter daran hindern, bereitwillig auszudrücken, was in ihren Köpfen vorgeht. Barbara Schmid würde sich mehr Austausch wünschen.







Persönliche Anmerkungen

Gegenüberliegender Typus







Kommunikation mit Barbara Schmid gegenüberliegendem Typus

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

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

-  Respektieren Sie ihre Individualität.
-  Zeigen Sie Geduld, auch dann, wenn sie "Haarspaltereien" betreibt.
-  Bekunden Sie offen Ihre Anerkennung für ihre einzigartige Leistung.
-  Seien Sie ehrlich, unaufdringlich, direkt und offen.
-  Respektieren Sie ihre Werte und Prinzipien.
-  Liefern Sie Fakten und Beweise für eine Leistung.

Barbara Schmid, im Umgang mit einer Person, die Ihrem gegenüberliegenden Typus entspricht, vermeiden Sie es:











-  Sie zu unterbrechen oder sogar zu entmutigen, wenn sie gerade dabei ist sich mitzuteilen.
-  Zu meinen, durch Schmeicheleien leichter zum Ziel zu kommen.
-  Willkürlich Anweisungen zu geben.
-  Unpünktlich zu Treffen zu erscheinen.
-  Zu rasch einen persönlichen Umgang mit ihr pflegen zu wollen.
-  Allzu unvermittelt oder sogar überschwenglich zu reagieren.

Persönliche Anmerkungen

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 Barbara Schmid 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 Barbara Schmid könnte es von Nutzen sein:

-  Ausführliche Erfahrungsberichte zu verfassen.
-  Bestimmte Beziehungen distanzierter und formeller zu gestalten.
-  Entscheidungen erst nach Abwägung aller Alternativen zu treffen.
-  Eine weniger subjektive Einstellung zu anderen und ihren Motiven zu entwickeln.
-  Die Motive anderer zu hinterfragen.
-  Das Leben ernster zu nehmen.
-  Eine Fülle von Regeln und Vorschriften zu haben, auf die sie sich beziehen kann und die ihr Orientierung vermitteln.
-  Mehr Informationen zu sammeln, als sie manchmal zu benötigen glaubt.
-  Nicht zu erwarten, dass andere ihre optimistische Haltung immer teilen.
-  Zu erkennen, dass andere nicht so schnell sind wie sie selbst.











Persönliche Anmerkungen

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 Barbara Schmid's bestehenden Arbeitsbedingungen beitragen.

Barbara Schmid's ideales Arbeitsumfeld könnte folgendermaßen aussehen:

-  Ihre Gefühle werden respektiert und finden Beachtung.
-  Sie kann ihr Arbeitstempo selbst festlegen.
-  Die Unternehmenskultur wird dadurch geprägt, dass ein demokratischer Führungsstil gefördert wird.
-  Ideen können in die Praxis umgesetzt werden.
-  Sie muss nicht allzu viel Zeit für Reflexion aufwenden.
-  Hektik und Unruhe haben durchaus ihren Platz.
-  Es besteht eine informelle Kommunikationskultur, in der sie ihre Kreativität am besten entfalten kann.
-  Sie kann die direkten Auswirkungen und Ergebnisse ihrer persönlichen Arbeit erkennen.
-  Es gibt gleichgesinnte Kollegen, die neue Ideen einbringen und mit Elan und Freude an die Arbeit herangehen.
-  Es gibt eine grundsätzliche Offenheit auch für einen ungewöhnlichen Arbeitsstil, sowie über die Arbeitszeit hinausgehende, durchaus enge Kontakte.











Persönliche Anmerkungen

Management

Wie man Barbara Schmid führen kann

Dieser Abschnitt beschreibt einige der wichtigsten Managementempfehlungen im Umgang mit Barbara Schmid. 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.

Barbara Schmid sollte:

-  Nützliche Hinweise und Tipps erhalten, wenn es darum geht, Aufgaben zu delegieren und Prioritäten zu setzen.
-  Die Qualität ihrer Leistung regelmäßig rückbestätigt erhalten.
-  Positive Rückmeldung über ihr Auftreten und ihr Erscheinungsbild bekommen.
-  Aus einer aufgabenspezifischen Vielfalt auswählen, die ihre Kreativität anregt und es ihr ermöglicht, ihren Ideen freien Lauf zu lassen.
-  Ihre Stimmungslage offen zeigen zu können - es ist ihr wichtig, ihren Gefühlen Raum zu geben.
-  Gewohnte Bahnen und eingeschliffene Routinen verlassen dürfen.
-  Bei begonnenen Aufgaben Unterstützung für deren Vollendung finden.
-  Verständnis für Andersartigkeit aufbringen, um zu vermeiden, dass sie andere brüskiert.
-  Beim Lösen von Konflikten und personellen Angelegenheiten Unterstützung erfahren.
-  Immer wieder mit Nachdruck an Ziele und Zeitpläne erinnert werden.











Persönliche Anmerkungen

Management

Wie Barbara Schmid 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 Barbara Schmid's 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.

Barbara Schmid wird motiviert durch:











-  Gemeinsame Erlebnisse.
-  Aufgaben, die die Einbeziehung einer Gruppe erfordern.
-  Pausen zwischen routinemäßigen Arbeitsabläufen.
-  Die Möglichkeit, sich einen guten Namen zu machen.
-  Eine geregelte Urlaubs- und Freizeitplanung, um auch anderen Interessen nachgehen zu können.
-  Die Aussicht, mit nur wenig Einschränkungen und Kontrolle arbeiten zu können.
-  Einen hohen Grad an Freiheit und Unabhängigkeit.
-  Die Zustimmung der anderen.
-  Menschen, die Ausstrahlung, Talent und Kreativität besitzen.
-  Eine Schlüsselrolle in einem erfolgreichen Team.

Persönliche Anmerkungen

Managementstil

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

Als Verantwortliche in einer Managementposition zeigt Barbara Schmid folgende Tendenzen:

-  Vertraut stark auf ihr Team.
-  Erscheint manchmal etwas zu oberflächlich.
-  Toleriert keine öffentliche Bloßstellung und wehrt sich vehement, wenn es einmal so weit kommen sollte.
-  Übertreibt und beschönigt so manchen Sachverhalt.
-  Tut sich schwer ein auf Ordnung bedachtes Verhalten im Team einzufordern.
-  Schätzt die Leistung eines Teams ebenso wie die individuelle Leistung.
-  Setzt sich dafür ein, dass dem Team die ihm gebührende Anerkennung gezollt wird.
-  Vertraut manchmal zu optimistisch auf die effektive Aufgabenbewältigung ihrer Mitarbeiter.
-  Führt demokratisch, wobei sie versucht, diejenigen zu besänftigen, die dem nicht zustimmen wollen.
-  Ergänzt das Team mit ihrer ausgeprägten Vorstellungsgabe.

Persönliche Anmerkungen

Effektivität im Verkauf

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

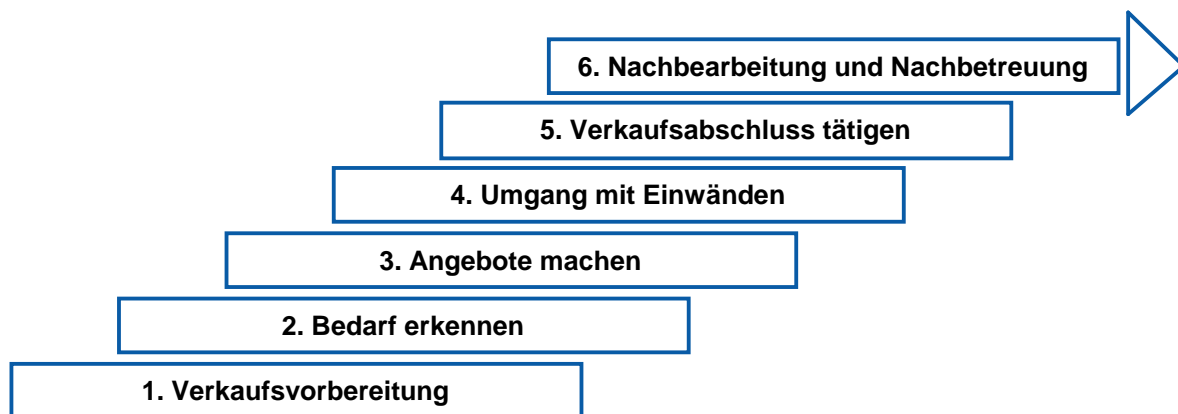
Erstens muss sie sich selbst besser verstehen, auf die eigenen Stärken aufbauen, Schwächen als Verbesserungspotenzial anerkennen, und gleichzeitig berücksichtigen, dass unterschiedliche Kunden sie auch unterschiedlich wahrnehmen.

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 Modul 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 Modul 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 Barbara Schmid's Verkaufsstil und die Art und Weise, wie sie Kundenbeziehungen aufbaut.

Barbara Schmid ist redegewandt und durch ihre bildhafte Sprache gelingt es ihr Zukunftsperspektiven plastisch zu vergegenwärtigen. Sie verfügt über einen engagierten Präsentationsstil und kann dadurch die Aufmerksamkeit ihrer Kunden gut aufrecht erhalten. Ihre offene Art erleichtert es ihr zu erkennen und zu verstehen, was bei Kunden und Mitbewerbern Sache ist. Ein strenges Festhalten an Hierarchien und Regeln kommt für sie weniger in Frage, da sie meint, dass dadurch ihr spontaner Verkaufsstil zu Schaden kommt. Ihr Bestreben "die Welt verbessern zu wollen" könnte zur Folge haben, dass manche ihrer Kunden keinen Wert darauf legen.

Es könnte sie demotivieren, wenn sie nicht ständig mit ihren Kunden in Kontakt ist. Sie zögert nicht lange, die richtigen Personen für eine erfolgreiche Projektdurchführung mit einzubinden, und somit das Projekt auch zum Abschluss zu bringen. Sie liebt es mit Kunden zu tun zu haben, weil sie darin viele interessante Möglichkeiten sieht und dies ihrer offenen und freundlichen Art am besten entspricht. Ihre Zukunftsperspektiven sind für manche ihrer Kunden inspirierend, für andere wiederum sehr unklar. Barbara Schmid's Leichtigkeit und gute Laune machen aus ihr eine gewinnende Verkaufsberaterin.

Sie verfügt über einen hohen Bekanntheitsgrad und genießt die Loyalität nahezu all ihrer Kunden.







Sie konzentriert ihren ganzen Einsatz auf die Pflege der Kundenbeziehungen, indem sie die Einzigartigkeit jedes Kunden bewusst in den Vordergrund stellt. Sie sollte darauf achten sich nicht zu sehr von den Emotionen ihrer Kunden vereinnahmen zu lassen. Sie tendiert dazu, Konflikte eher zu vermeiden als sich mit ihnen auseinanderzusetzen und praktikable Lösungsvorschläge zu unterbreiten.

Persönliche Anmerkungen







Phase 1: Verkaufsvorbereitung

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

Barbara Schmid's Hauptstärken bei der Verkaufsvorbereitung sind:

-  Sich gedanklich auf die Verkaufschancen zu konzentrieren.
-  Stets vorbereitet in das Kundengespräch hinein zu gehen und dennoch situativ auf die eigene Spontaneität zu setzen.
-  Die Fähigkeit zu besitzen Kundenbeziehungen auf längere Sicht zu sichern.
-  In der Stammkundenbetreuung Sach- und Beziehungsaspekte gut auszubalancieren.
-  Ihren Arbeitseinsatz auf die Neukundengewinnung zu fokussieren.
-  Die Akquisition von Neukunden mit Vorliebe in Angriff zu nehmen.

Bei der Verkaufsvorbereitung sollte Barbara Schmid:







-  Etwas mehr Selbstvertrauen entwickeln, wenn einmal ein Verkaufsabschluss nicht zustande kommt.
-  Sich im Klaren sein, dass der Weg zum Ziel einer entsprechenden Vorbereitung bedarf.
-  Die Stärken und Schwächen ihrer Hauptkonkurrenten besser erurieren.
-  Ihre Aufgaben nicht aus den Augen verlieren.
-  Schon in der Frühphase beginnen, realisierbare Ziele festzulegen und Schritt für Schritt umzusetzen.
-  Strategien für ein ausgewogenes Kundenportfolio entwickeln.

Persönliche Anmerkungen







Phase 2: Bedarf erkennen

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

Barbara Schmid's Hauptstärken bei der Bedarfserkennung sind:

-  Ein besonderes Geschick zu haben, den Kunden das Gefühl zu geben, bei ihr Bestens aufgehoben zu sein.
-  Sich leicht auf die Kaufgewohnheiten ihrer Kunden einstellen zu können.
-  Ihre Lösungsvorschläge optimal in die Problemsituation, die der Kunde ihr beschreibt, zu integrieren.
-  Sich sogar in hektischen Situationen mit Ideenreichtum einbringen zu können.
-  Die Kaufmotive des interessierten Kunden sehr schnell zu erkennen.
-  Auf ihre Kunden gelassen und ansprechend zu wirken, ohne den Anschein zu erwecken, dass sie unter Druck stehen könnte.

Bei der Bedarfserkennung sollte Barbara Schmid:







-  Den Nutzen ihrer Dienstleistungen und Produkte besser hervorheben.
-  Im Verlauf des Kundengesprächs wichtige Informationen dokumentieren.
-  Schritt für Schritt alle wichtigen Informationen aufzeichnen.
-  Mehr Lernbereitschaft an den Tag legen.
-  Sachlich bleiben.
-  Den Dingen mehr auf den Grund gehen.

Persönliche Anmerkungen







Phase 3: Angebote machen

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

Barbara Schmid's Stärken in der Angebotsphase sind:

-  Den Kunden in seinen Präferenzen und Werthaltungen leicht einzuschätzen und den Verkaufsprozess dahingehend auszurichten.
-  Zu sagen, was sie denkt und auch dazu stehen zu können.
-  Unkompliziert zu sein und mit Leichtigkeit den Verkaufsprozess zu managen.
-  Auch unter Zeitdruck effizient zu arbeiten.
-  Sich mit hohem Einsatz zu engagieren.
-  Über einen Gesprächsstil zu verfügen, der die Aufmerksamkeit des Kunden stets auf sie lenkt.

In der Angebotsphase sollte Barbara Schmid:







-  Die gegenwärtigen Bedürfnisse ihrer Kunden vermehrt mit zukünftigen Verkaufsmöglichkeiten in Verbindung bringen.
-  Sagen, was Sache ist.
-  Zur Festigung der Kundenbeziehungen mehr auf ihre Referenzen verweisen.
-  Dafür sorgen, dass sie über alle relevanten Produkteigenschaften Bescheid weiß.
-  Die Anzahl ihrer alternativen Vorschläge etwas mehr beschränken.
-  Sich mehr von ihrer ernsthafteren Seite zeigen.

Persönliche Anmerkungen







Phase 4: Umgang mit Einwänden

Eine effektive Kundenbeziehung schließt auch eine professionelle Einwandbehandlung mit ein. Hierbei sollte Barbara Schmid folgendes berücksichtigen.

Barbara Schmid's Hauptstärken im Umgang mit Einwänden sind :

-  Manchen Einwand in ein neuerliches Kaufargument umwandeln zu können.
-  Einen "6. Sinn" für die Vorbehalte des Käufers zu haben.
-  Ihren Verkaufsstil der Situation so anzupassen, dass die Kundenbeziehung aufrecht erhalten bleibt.
-  Sich auf keine Debatte einzulassen, sondern im Gegenteil auf ihre emotionale Intelligenz zurückzugreifen.
-  Die andere Sichtweise ihrer Kunden mit aller Rücksichtnahme aufzugreifen und einer Lösung zuzuführen.
-  Sich nicht aus der Fassung bringen zu lassen.

Im Umgang mit Einwänden sollte Barbara Schmid:







-  Bei der Sache bleiben und sich weniger verzetteln.
-  Einsehen, dass Kundeneinwände immer noch als Kaufabsicht interpretiert werden können.
-  In kritischen Situation mit ihren Gefühlen zurückhaltend umgehen.
-  Die getroffenen Vereinbarungen nochmals kurz zusammenfassen.
-  Eine ablehnende Haltung nicht persönlich nehmen.
-  Sich weniger emotional und dafür umso sachlicher verhalten.

Persönliche Anmerkungen







Phase 5: Verkaufsabschluss tätigen

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

Barbara Schmid's Hauptstärken beim Verkaufsabschluss sind:

-  Für Klarheit im Entscheidungsprozess zu sorgen.
-  Den Kunden das Gefühl zu vermitteln, ernst genommen zu werden.
-  Stets eine optimistische Haltung einzunehmen.
-  Viel Phantasie einzubringen.
-  Ihre ansteckende Begeisterungsfähigkeit.
-  Mit ihrer unkomplizierten Art auch auf Unerwartetes flexibel zu reagieren.

Beim Verkaufsabschluss sollte Barbara Schmid:







-  Nicht zu viele Versprechungen machen, die unerfüllbar sind.
-  Mehr Aufmerksamkeit auf die Details legen.
-  Nicht zu viele Möglichkeiten auf einmal anbieten.
-  Es vermeiden, trotz ihres Enthusiasmus, unehrlich und oberflächlich zu erscheinen.
-  Ihre Neigung zu viele Versprechungen zu machen, in den Griff bekommen.
-  Missverständnisse, die auf Vermutungen basieren, vermeiden.

Persönliche Anmerkungen







Phase 6: Nachbearbeitung und Nachbetreuung

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

Barbara Schmid's Hauptstärken in der Nachbearbeitung und Nachbetreuung sind:

-  Über eine breite Basis an Kundenbeziehungen zu verfügen.
-  Die Anwesenheit ihrer Kunden besonders Wert zu schätzen.
-  Dienstleistungen über das erwartete Maß hinaus anzubieten.
-  Ein Netzwerk an Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen.
-  Ihre Kundendatei effektiv auf dem neuesten Stand zu halten.
-  Die Kundenzufriedenheit sicherzustellen.

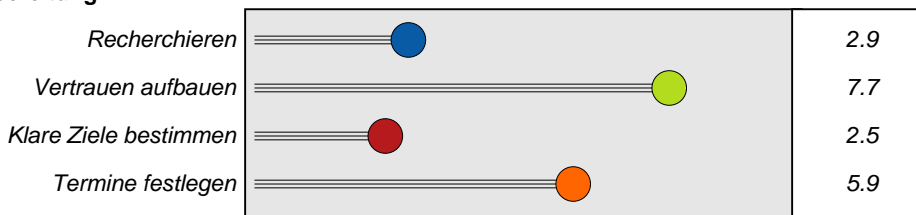
Bei der Nachbearbeitung und Nachbetreuung sollte Barbara Schmid:

-  Dem Kunden aufzeigen, wie die Nachbetreuung erfolgen wird.
-  Sich im Klaren sein, dass sie nicht immer alle Kunden zufrieden stellen kann.
-  Auch nach dem Verkaufsabschluss den Kunden weiterhin betreuen.
-  Negative Rückmeldungen als Gelegenheit zur Leistungsverbesserung begrüßen.
-  Auch dafür Sorge tragen, dass die Büroarbeit nicht vernachlässigt wird.
-  Auftragsbestätigungen in Schriftform verfassen.

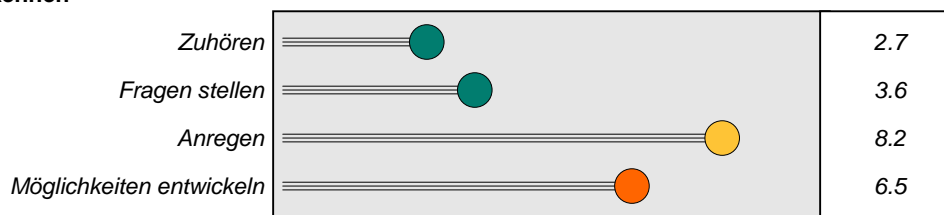
Persönliche Anmerkungen

Präferenzen im Verkauf

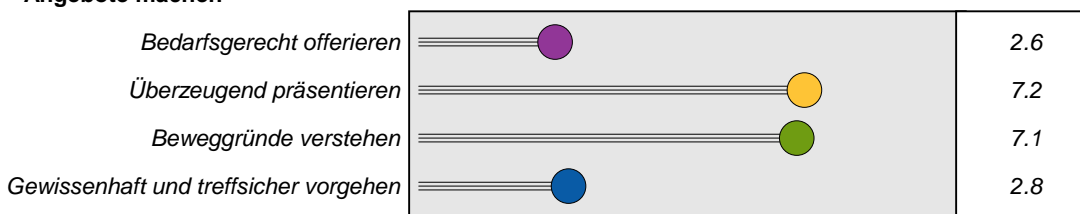
Verkaufsvorbereitung



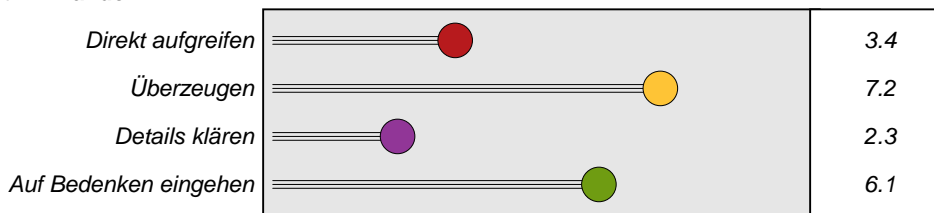
Bedarf erkennen



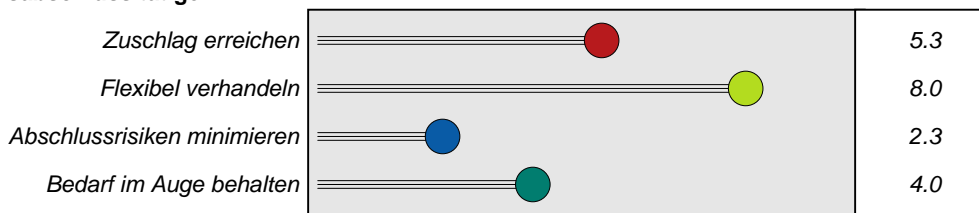
Angebote machen



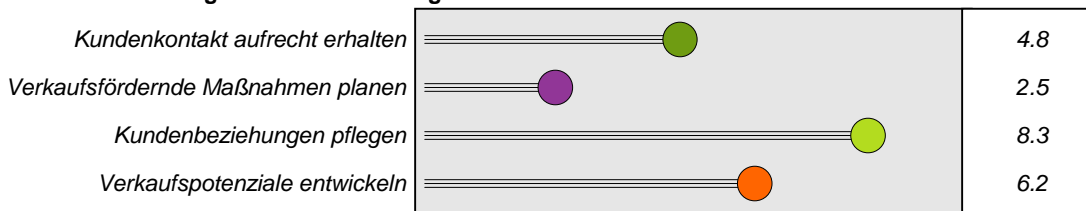
Umgang mit Einwänden



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 Modul 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 Barbara Schmid 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 Barbara Schmid ihre Lernpräferenzen erkennt und dadurch bewusst ihr Lernumfeld effektiver gestaltet.

Letztlich kann Barbara Schmid 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 Barbara Schmid darin unterstützen, einige Orientierungspunkte zu finden.

Zielbewusst leben

Barbara Schmid setzt sich gleichermaßen teambezogene als auch eigene Ziele. Sie setzt ihre Fähigkeiten ein, Hindernisse zu relativieren bzw. auch jene zu überwinden, die anderen nahezu unüberwindbar erscheinen. Manchmal umgeht sie Ergebnisse, die Kritik oder Konflikt nach sich ziehen könnten. Barbara Schmid's Herz schlägt dort, wo sie sich wohl fühlt. Sie bezieht Menschen, die ihr am nächsten stehen, stark in ihre Zielsetzungen mit ein. Sie weiß sich dem Team gegenüber unablässig verpflichtet, was zuweilen unnötig Druck erzeugt. Würde sie mehr Aufgaben delegieren, so könnte sie ihre Ziele eher erreichen.

Barbara Schmid's Engagement für den Erfolg des Teams zeigt sich darin, dass sie in ihren Vorhaben stets den gemeinsamen Nutzen sieht. Grundsätzlich bevorzugt sie einfache Lösungen. Dies kann dazu führen, dass sie wichtige Einzelheiten vernachlässigt. Sie setzt ehrgeizige, langfristige Ziele, sollte aber auch den Teilerfolgen Beachtung schenken. Barbara Schmid erbringt gleich gute Resultate, unabhängig davon, ob sie allein oder im Rahmen des Teams arbeitet. Sie nimmt zusätzliche Aufgaben oft gedankenlos an. Sie sollte mehr delegieren und damit anderen die Gelegenheit geben, eigene Erfahrungen zu sammeln.







Sie motiviert andere mehr anzustreben als sie von sich aus im Sinn hätten. Sie muss darauf achten nicht allzu enthusiastisch zu sein. Bei der Zielerreichung achtet sie darauf, dass dies ihre persönlichen Beziehungen nicht stört. Sie stellt diese allerdings in Frage, wenn sie die eigene Entwicklung behindern. Barbara Schmid setzt Dinge in Bewegung, tut aber auch gut daran die Detailarbeit und konsequentes Nachbearbeiten anderen zu überlassen.

Persönliche Anmerkungen

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 Barbara Schmid 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 Barbara Schmid folgende Tendenzen:

-  Sie hat gelegentlich den Eindruck, dass andere weniger ideenreich sind und sich häufig gegen Veränderungen stellen.
-  Ist manchmal gelangweilt und teilnahmslos, wenn sie wenig Anregungen findet.
-  Tendiert dazu, die Zeit, die eine Aufgabe beansprucht, zu unterschätzen.
-  Packt Gelegenheiten beim Schopf, unterschätzt aber zuweilen den Aufwand.
-  Sie zieht es vor, Konfrontationen zu vermeiden.
-  Sie lässt sich durch Routineaufgaben demotivieren.

Vorschläge für die Weiterentwicklung

Einen Weg zu finden, um eine Vision so zu umschreiben, dass sie von den anderen verstanden und angenommen wird.

Sich auf vorher festgelegte Aufgabenstellungen einzustellen und konsequent umzusetzen.

Die zeitliche Rahmenfestlegung um bis zu 50% zu erhöhen.

Mehr mit anderen zu kooperieren, um die erforderliche Zeit von Beginn an realistisch abzuschätzen.

Die Sachprobleme von den Personen zu trennen.







Gelegenheiten für Abwechslung in ihre Vorhaben mit einzuplanen.

Persönliche Anmerkungen

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 Barbara Schmid folgende Impulse entnehmen.

Barbara Schmid's Kreativität zeigt sich im Besonderen:

-  Ist mit Herz bei der Sache dabei.
-  Versprüht einen Optimismus, der besagt: "Alles ist möglich."
-  Setzt sich für menschliche Belange ein.
-  Spürt, was die Gruppe benötigt, um einen Schritt vorwärts kommen zu können.
-  Teilt sich gerne und wann immer möglich unverblümt mit.
-  Hat eine unbeschwerte Lebenseinstellung.

Persönliche Anmerkungen

Vorschläge für die Weiterentwicklung

Andere wünschen sich manchmal etwas weniger Emotionalität.

Sich nicht unterkriegen zu lassen, wenn einmal etwas nicht gelingt.

Davon auszugehen, dass es keine Lösung geben wird, die allen gleich gut gefällt.

Die eigene Wahrnehmung früher zu kommunizieren.







Erst zu denken, bevor sie handelt.

Lebensfreude ist auch dazu da, etwas zu verwirklichen.







Lebenslanges Lernen

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

Barbara Schmid's bevorzugter Lernstil wird dadurch unterstützt, dass sie:

-  Möglichst ohne Vorgaben und dafür umso eigenständiger Dinge ausprobieren kann.
-  Grundsätzlich den Menschen in den Mittelpunkt stellt.
-  Mehrere verschiedene Möglichkeiten erforscht.
-  Beim Lernen Spass haben kann.
-  Unbekanntes ausprobiert.
-  Zugriff auf verschiedene Informationsressourcen vorfindet, um so die Auswahlmöglichkeiten zu erhöhen.

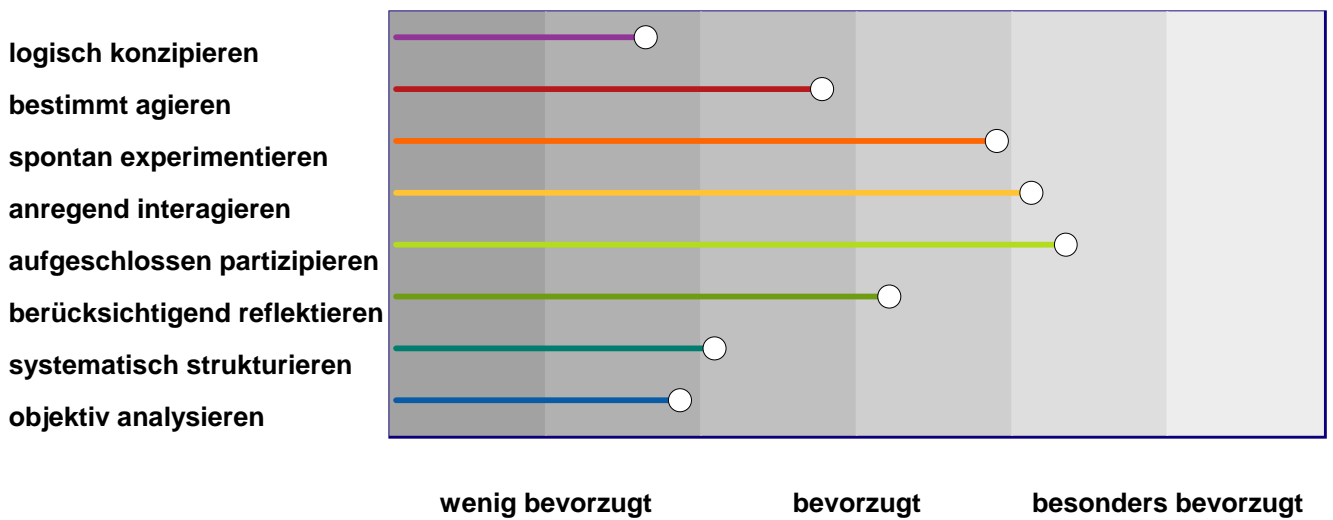
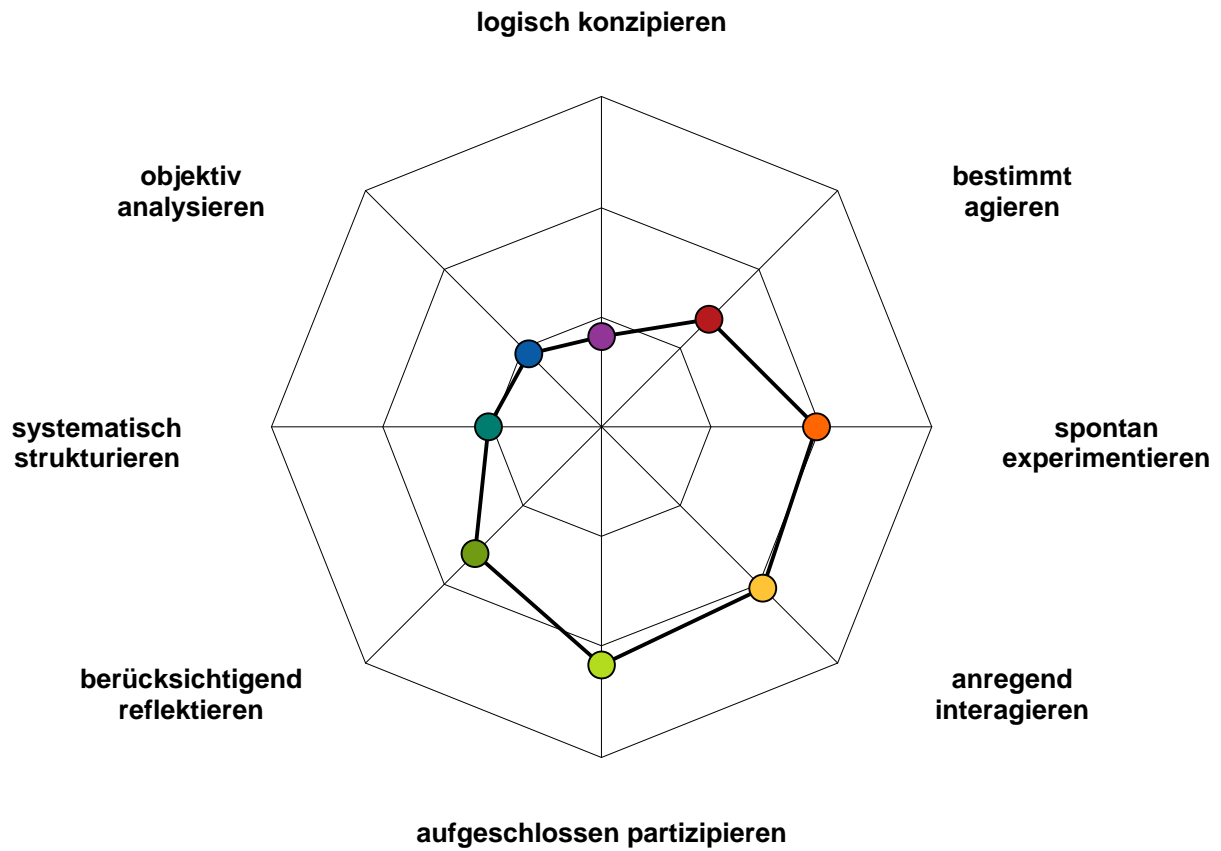
Barbara Schmid könnte neue Lernerfahrungen machen, wenn sie Folgendes berücksichtigt:

-  Das Erkennen größerer Zusammenhänge erhöht das "Gespür fürs Geschäft".
-  Anweisungen sind dazu da sie Schritt für Schritt zu befolgen.
-  Sinnvolle Lösungsvorschläge beruhen auf professionellen Bedarfsanalysen.
-  Diagnoseinstrumente zur Beurteilung der Ausgangssituation sind insbesondere dann von Nutzen, wenn unterschiedliche Verfahren eingesetzt werden.
-  Dem Selbststudium im Sinne einer vertieften Auseinandersetzung mit Fachthemen sollte genügend Zeit gewidmet werden.
-  Fakten und Zahlen verhelfen zu einem tieferen Verständnis der Ausgangssituation.

Persönliche Anmerkungen

Lernstile











Barbara Schmid
08.09.2013



Einstellungsgespräch

Die folgenden Fragen eignen sich für ein Einstellungsgespräch mit Barbara Schmid. 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 Barbara Schmid eher unwohl fühlen könnte, weil sie ihren Stärken weniger entsprechen. In jedem Fall sollten im Verlauf des Interviews diese Fragen mit arbeits- und funktionspezifischen Themen verknüpft werden.

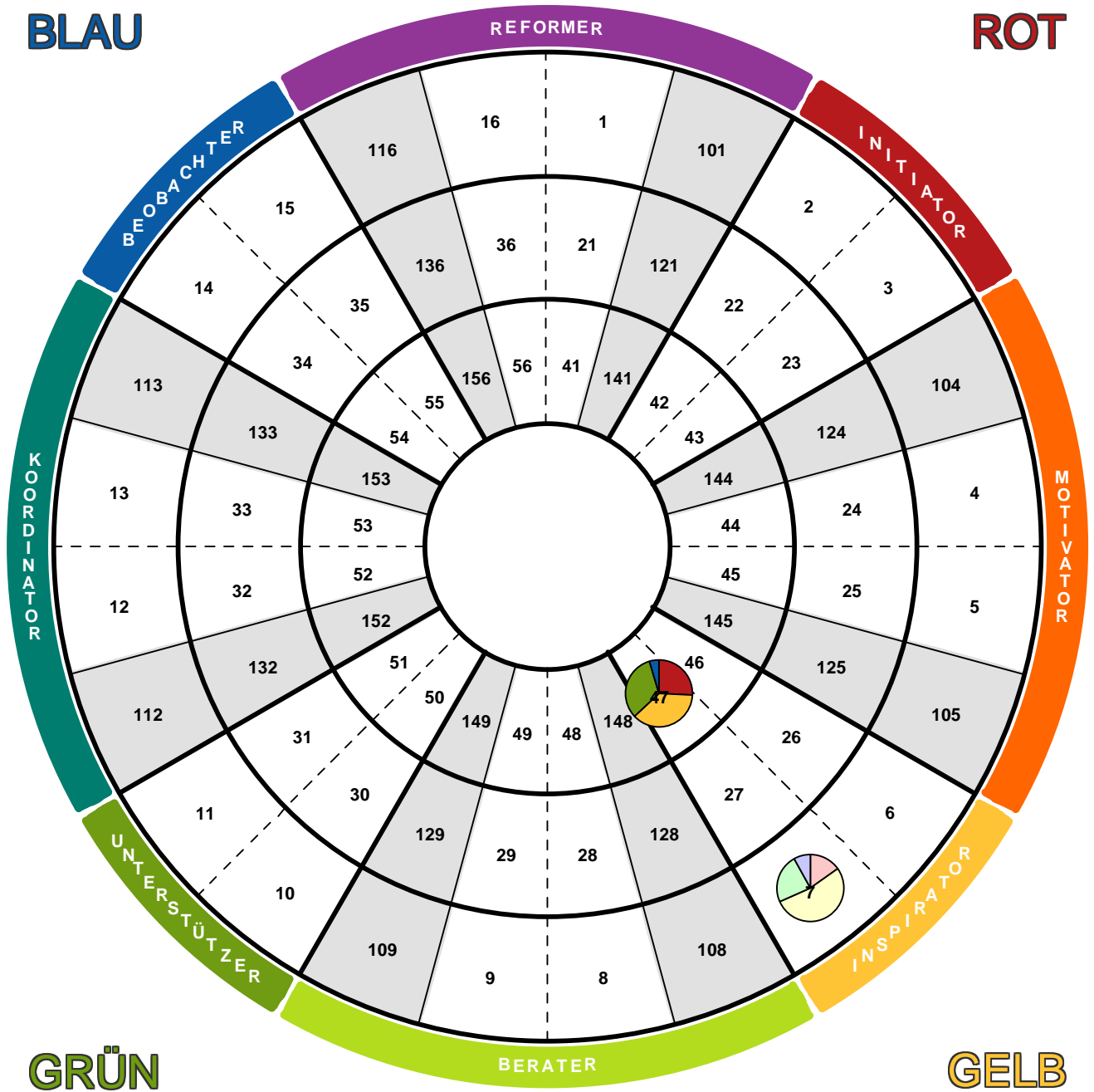
Fragen für Einstellungsgespräche:

-  Welcher dieser drei Begriffe passt am besten zu Ihnen "Eindringlichkeit", "Beständigkeit", "Zuverlässigkeit" und welcher am wenigsten?
-  Welchen Stellenwert hat für Sie "Zuhören" und wie würden Sie sich in diesem Zusammenhang selbst einschätzen?
-  Wie gut können Sie zuhören?
-  Wann ist es Ihrer Ansicht nach im Umgang mit anderen wichtig präzise, detailorientiert und beharrlich zu sein?
-  Was bedeuten Ihnen Statistiken?
-  Welchen Sinn macht es für Sie Ihre Ansichten für sich zu behalten?
-  Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie tägliche Arbeitsberichte abgeben müssten?
-  Detailarbeit kann manchmal recht frustrierend sein. In welchem Fall würden Sie trotzdem mehr Information sammeln als von Ihnen verlangt wird?
-  Wie würde für Sie eine wünschenswerte Beförderung aussehen?
-  Beschreiben Sie die komplizierteste Aufgabe, die Sie je zu lösen hatten. Wie haben Sie sie bewältigt?

Persönliche Anmerkungen

Das Insights Discovery Rad

Barbara Schmid
08.09.2013



Bewusste Rad-Positionierung

47: Beratender Inspirator (Anpassungsfähig)

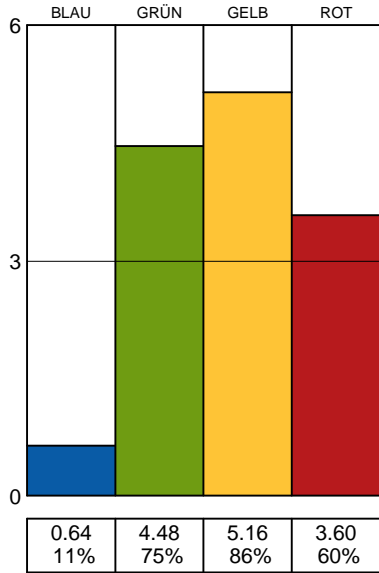
Weniger bewusste Rad-Positionierung

7: Beratender Inspirator (Fokussiert)

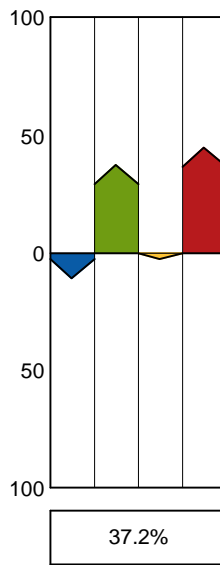
Grafik der Präferenzwerte

Barbara Schmid
08.09.2013

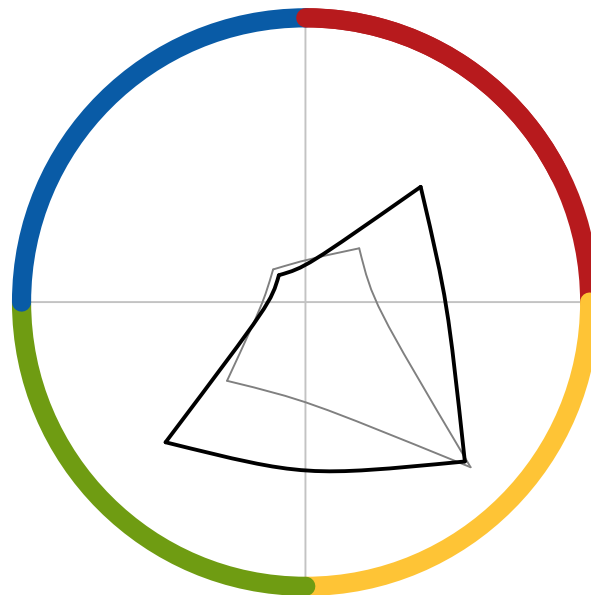
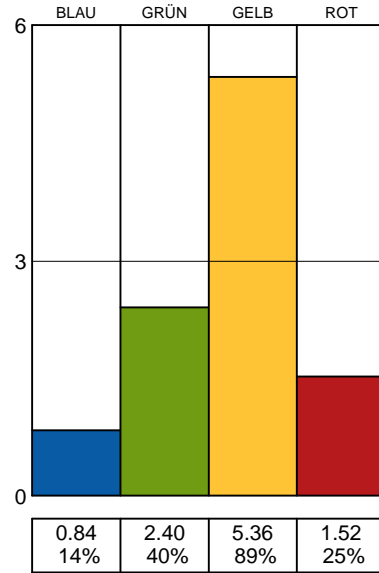
Persona (Bewusst)



Präferenz-Energiefluss



Persona (Weniger Bewusst)

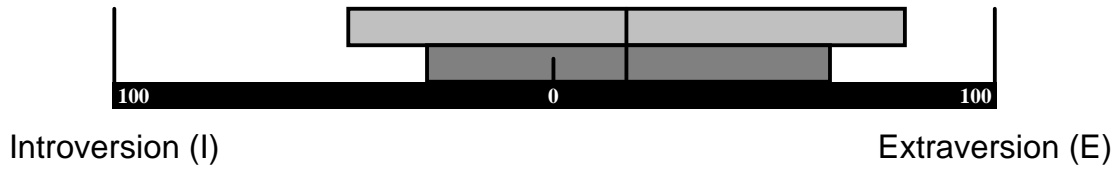


(Bewusst) — — (Weniger Bewusst)

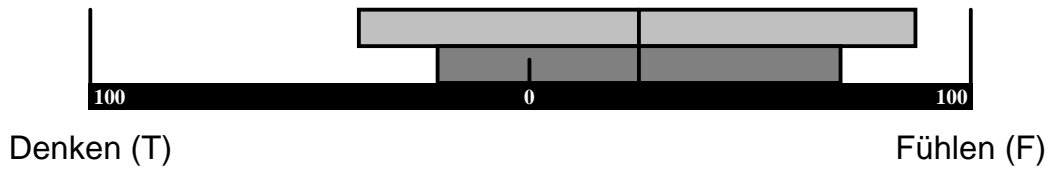
Jung'sche Präferenzen

Barbara Schmid
08.09.2013

Einstellung/Haltung:



Rationale (Beurteilende) Funktionen:



Irrationale (Wahrnehmende) Funktionen:

