



# KeyCard <Jouw naam> theChampionCoach

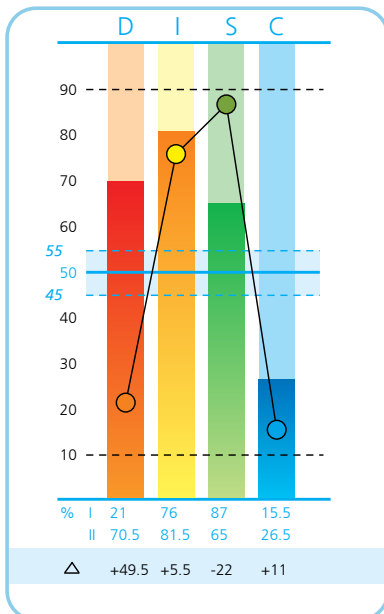
## PERSONLIJKE COMMUNICATIESTIJL INSPIRATOR IN HET KORT:

### STERKTEN

- Hartelijk en charmant
- Open
- Sociaal vaardig
- Overtuigend en inspirerend

### VALKUILEN

- Overheersen in plaats van overtuigen
- Geen ruimte voor andere meningen of andere benaderingen
- Emotioneel
- Wegmasseren van belangrijke issues



- Dominant
- Interactief
- Stabiel
- Consciëntieus

1-100% Uw resultaten vergeleken met die van anderen

- **Grafiek I (een)** Gewenst gedrag (onder gunstige omstandigheden)
- **Grafiek II (twee)** Natuurlijk gedrag (onder ongunstige omstandigheden)
- △ Het verschil tussen grafiek I en II

### Zelfbeeld:

Zeer introvert

### Sterk S Temperament:

Sterk mensgerichte aard

### Wat "werkt":

**wat motiveert en energie geeft.**

- Een open en marktgerichte cultuur.
- Een innovatieve en flexibele werkomgeving.
- Werk dat nieuwe ervaringen en nieuwe contacten met anderen met zich meebrengt.
- Complimenten en waardering, het liefst in bijzijn van anderen.
- Mogelijkheden om veel contact met de markt te leggen, om nieuwe ideeën of producten te promoten.
- Een positie waarin hij anderen kan motiveren of kan inspireren met zijn enthousiasme en expressiviteit.

### Wat niet "werkt":

**wat niet motiveert en mogelijk stress oplevert.**

- Een stabiele werkomgeving die veel waarde hecht aan werken volgens procedures.
- Een kritische, taakgerichte werkomgeving waar steeds onder druk moet worden gepresteerd.
- Werk met weinig 'menscontact' of waarbij hij veel alleen moet werken.
- Een positie die vraagt om te besluiten en/of te oordelen over de mensen met wie hij werkt.
- Routinematig werk of gedetailleerd werk.

### Tips voor de leidinggevende of collega: sleutels tot motivatie.

- Gebruik een coachende manier van leidinggeven, niet een directieve controlerende manier.
- Geef complimenten en goedkeuring, het liefst in het bijzijn van anderen.
- Geef ruimte en bied kansen en mogelijkheden om nieuwe ervaringen op te doen.
- Laat hem ideeën of veranderingen promoten.
- Benut zijn natuurlijke commerciële kwaliteiten.
- Laat hem deelnemen in veel verschillende netwerken.
- Beperk het gebruik van feiten, cijfers of andere gedetailleerde informatie.

