

# Sales Improvement Group

*Dé specialist in verkoopresultaat*

*“De mens achter de Manager”*

Matthijs Böcker



**SMC Congres 15 februari 2016**

# Sales Improvement Group

*Dé specialist in verkoopresultaat*

## Even voorstellen :



**VENLO**

**JADO**

**ZANUSSI**

# Sales Improvement Group

*Dé specialist in verkoopresultaat*

## Sinds 2010 : Sales Improvement Group

- Sales Improvement
- Sales & Management Training/Coaching
- Interactiestijl en karakterprofielen
- Competentie Analyses



# Sales Improvement Group

*Dé specialist in verkoopresultaat*

## Management - Gedrag

**Gedrag = De ontbrekende schakel tussen plannen en realiteit.**

**Gedrag = De zwakste schakel tussen plannen en resultaten**

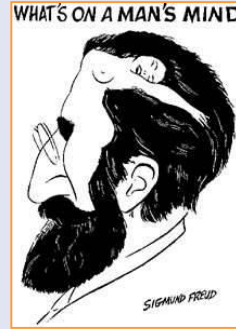


# Sales Improvement Group

*Dé specialist in verkoopresultaat*

## DE MENS theorieën

- Freud
- Jung
- Maslow
- Frankenhuis



## Interactiestijl - Dimensies

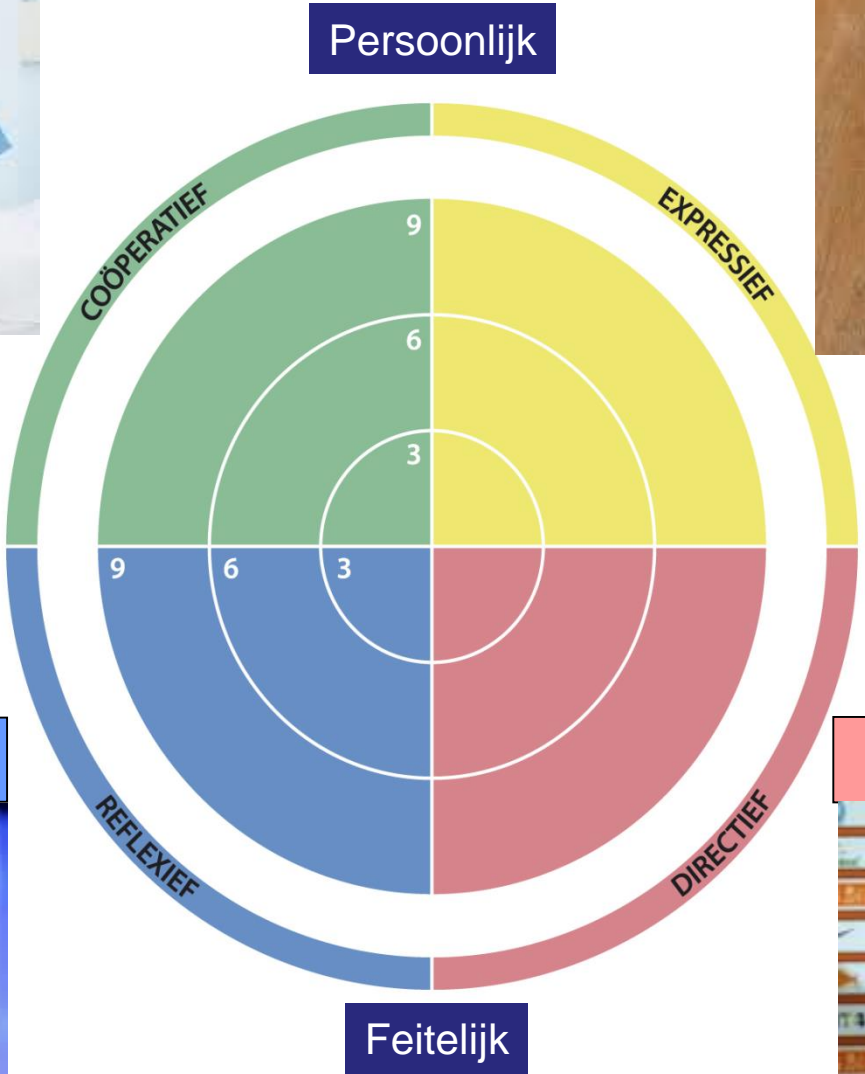


# Sales Improvement Group

## Coöperatieve stijl



## Expressieve stijl



## Reflexieve stijl



## Directieve stijl



# Sales Improvement Group

## Coöperatieve stijl

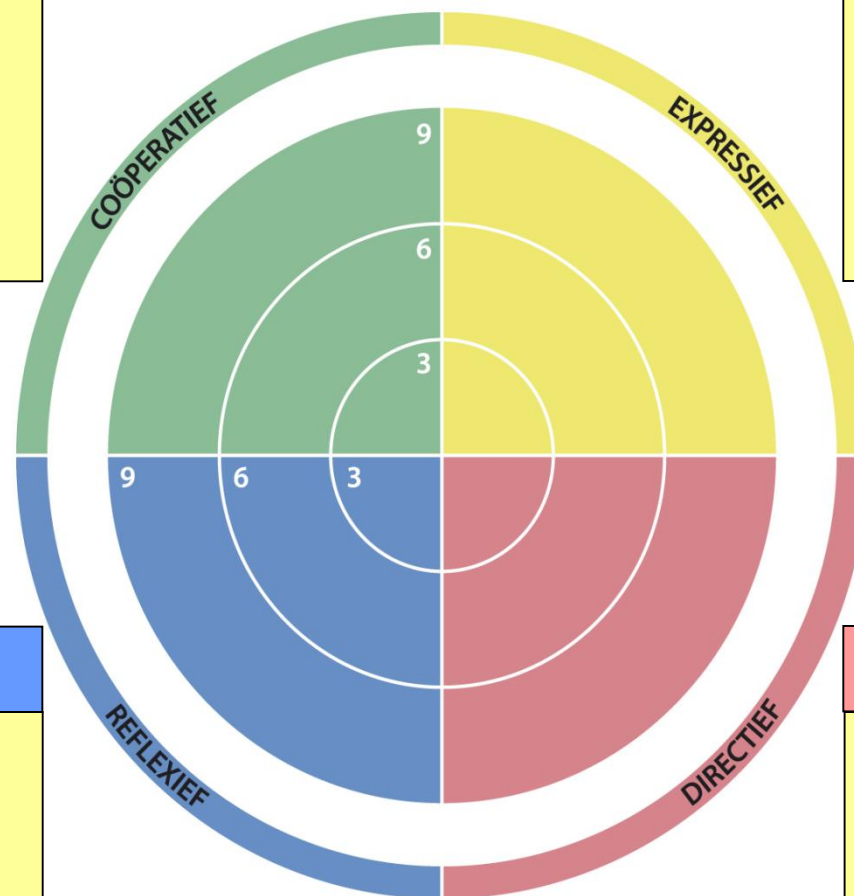
prettig in de omgang  
samenwerken, luisteren  
helpt anderen  
geduldig  
houdt rekening met anderen  
aandacht voor sfeer

## Expressieve stijl

neemt voortouw  
creatief  
ondernemend  
durf  
praat graag, deelt ideeën  
met veel dingen tegelijk bezig

Afwachtend

Persoonlijk



Sturend

## Reflexieve stijl

weloverwogen en doordacht  
rustig, bescheiden  
serieus  
gedisciplineerd  
zoekt structuur en zekerheid  
uit weinig emoties

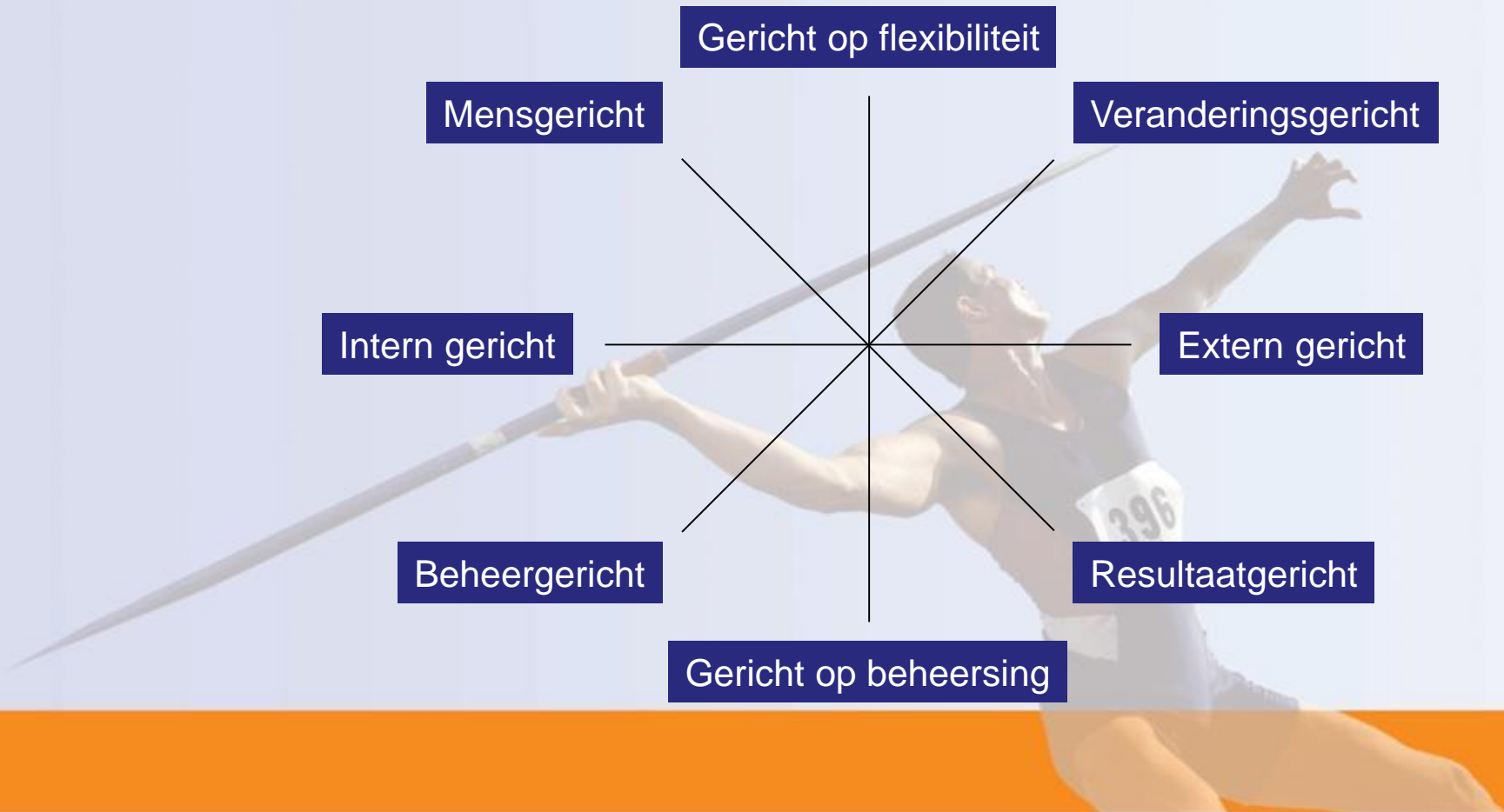
## Directieve stijl

actief en gedreven  
open en direct  
zakelijk in contact  
confronteert  
ziet risico's als een uitdaging  
deelt gevoelens niet snel

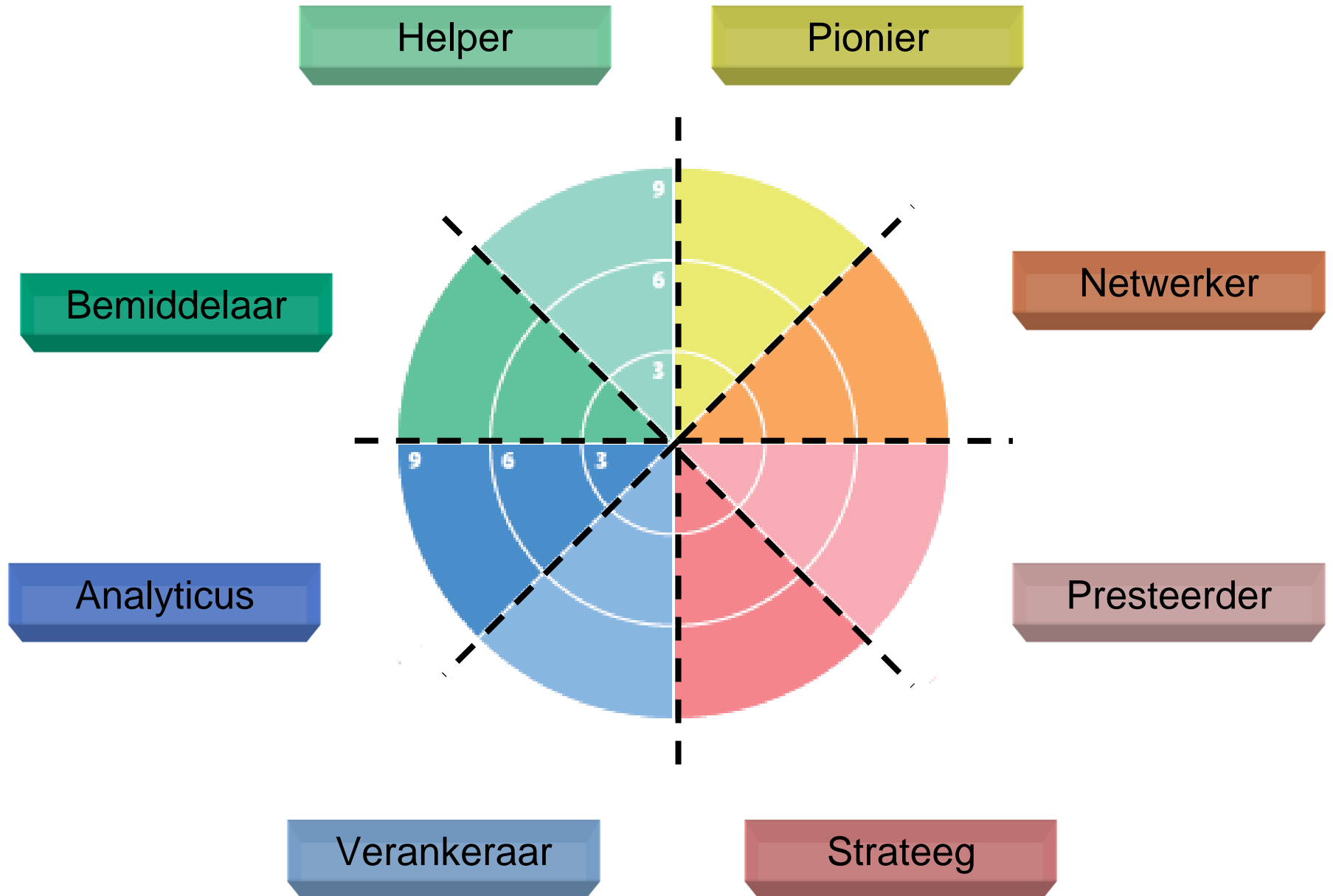
Feitelijk



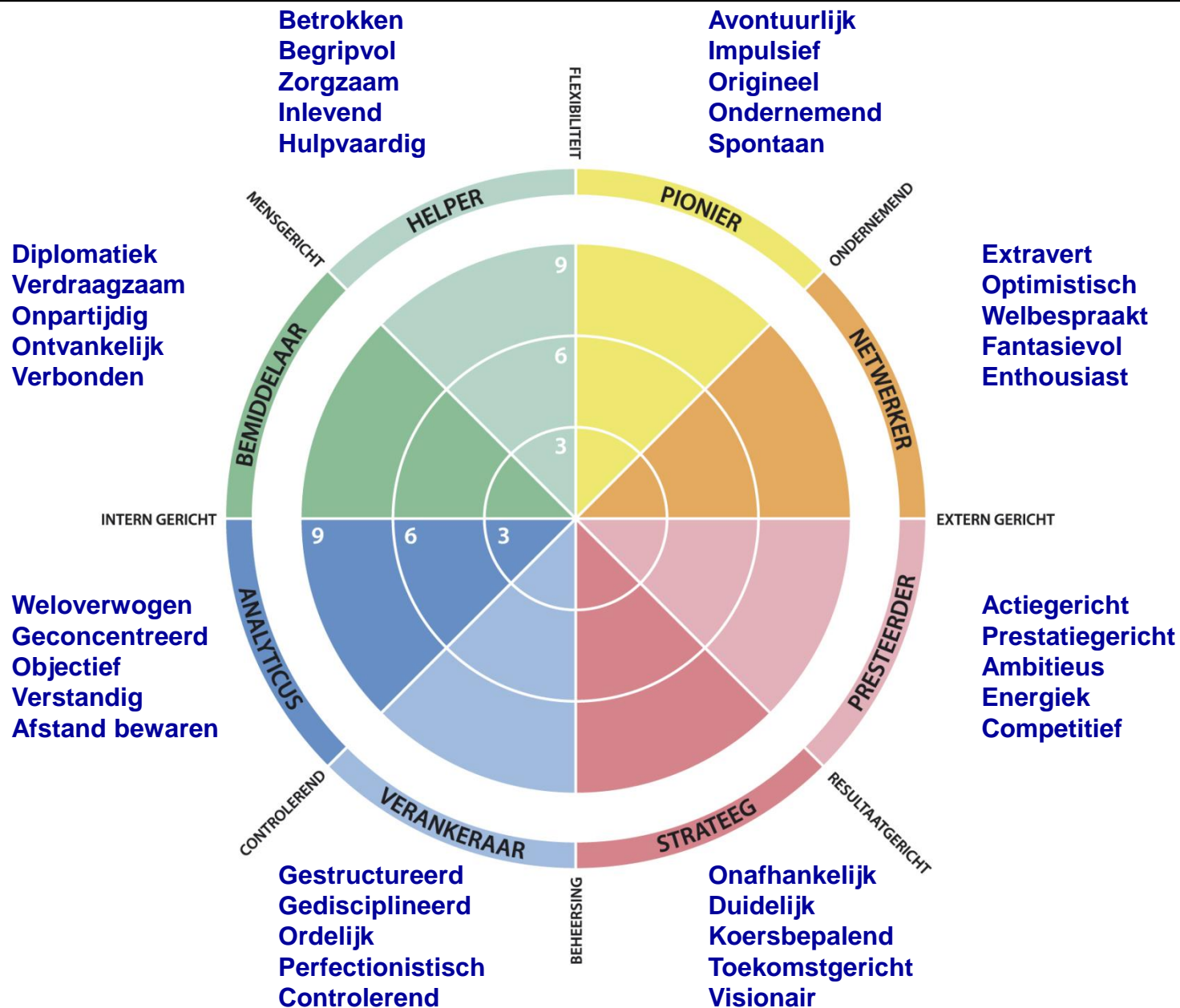
## Karakterprofiel - dimensies



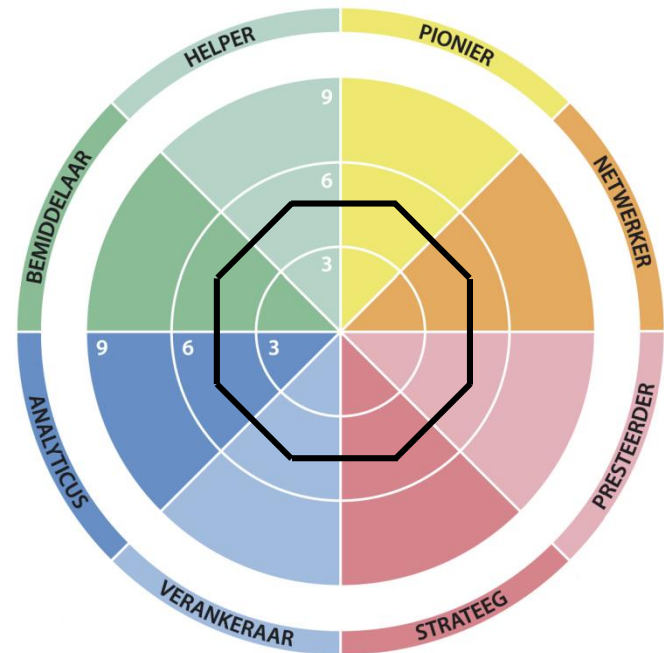
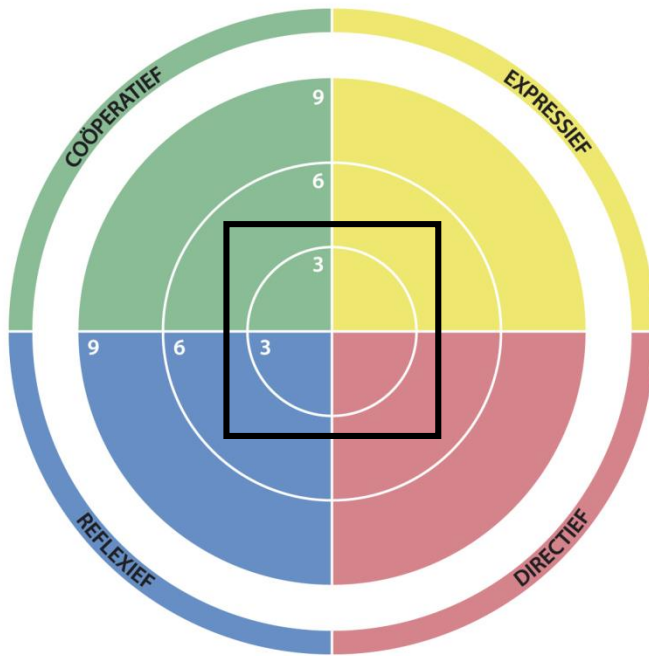
# Sales Improvement Group



# Sales Improvement Group



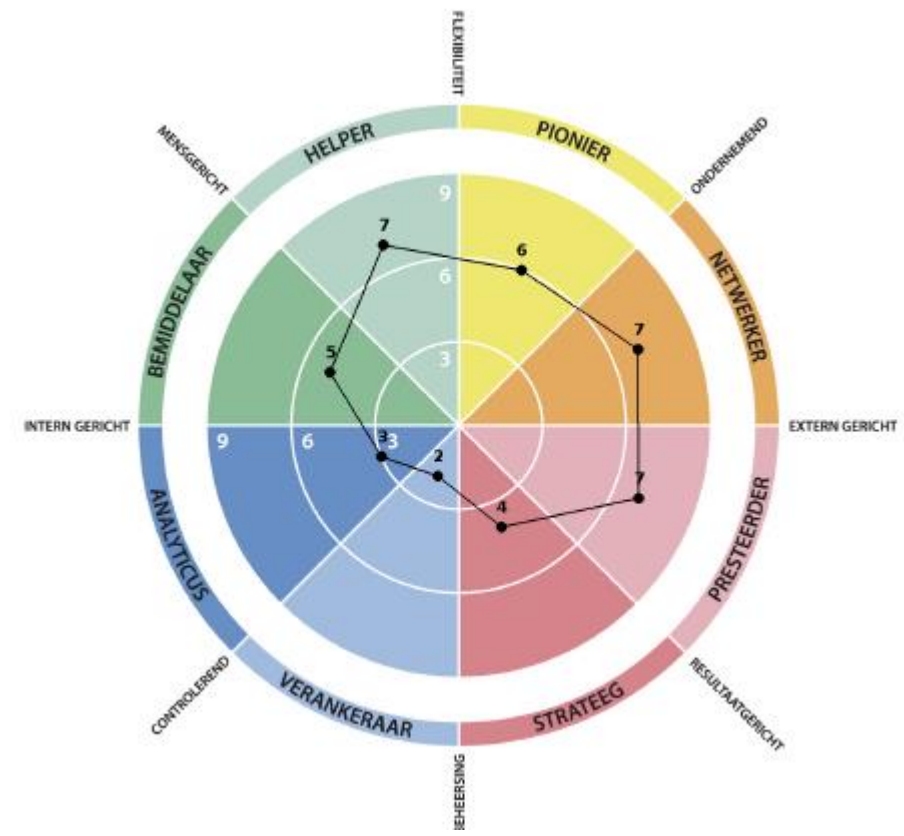
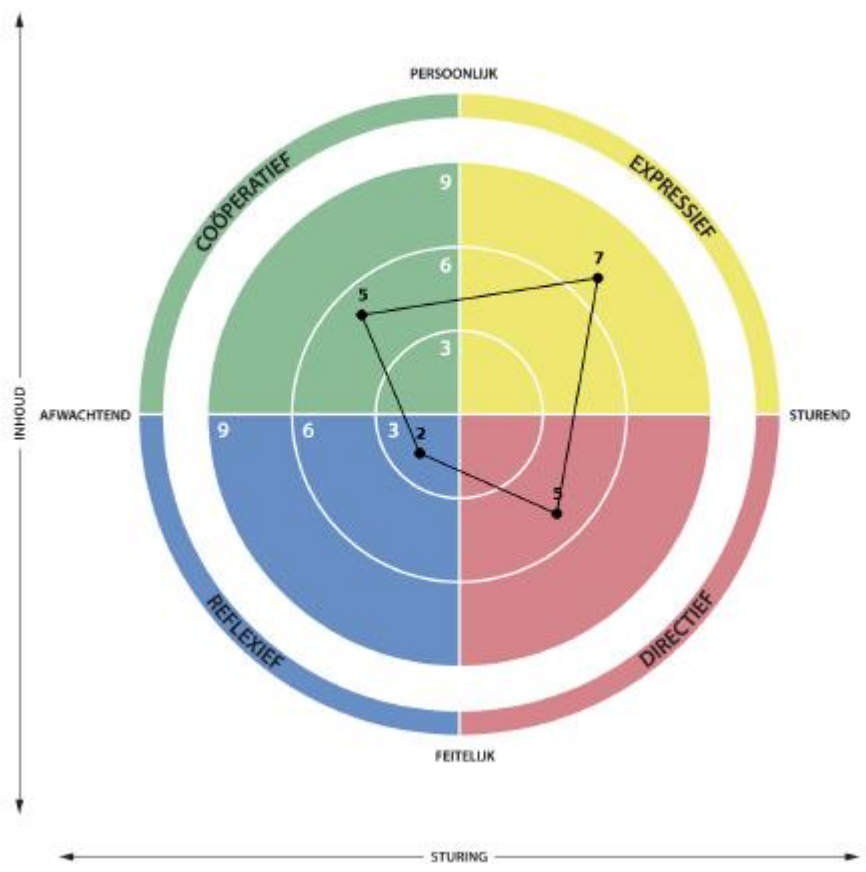
## UITSLAG TEST theoretisch “meesterschap”



# Sales Improvement Group

*Dé specialist in verkoopresultaat*

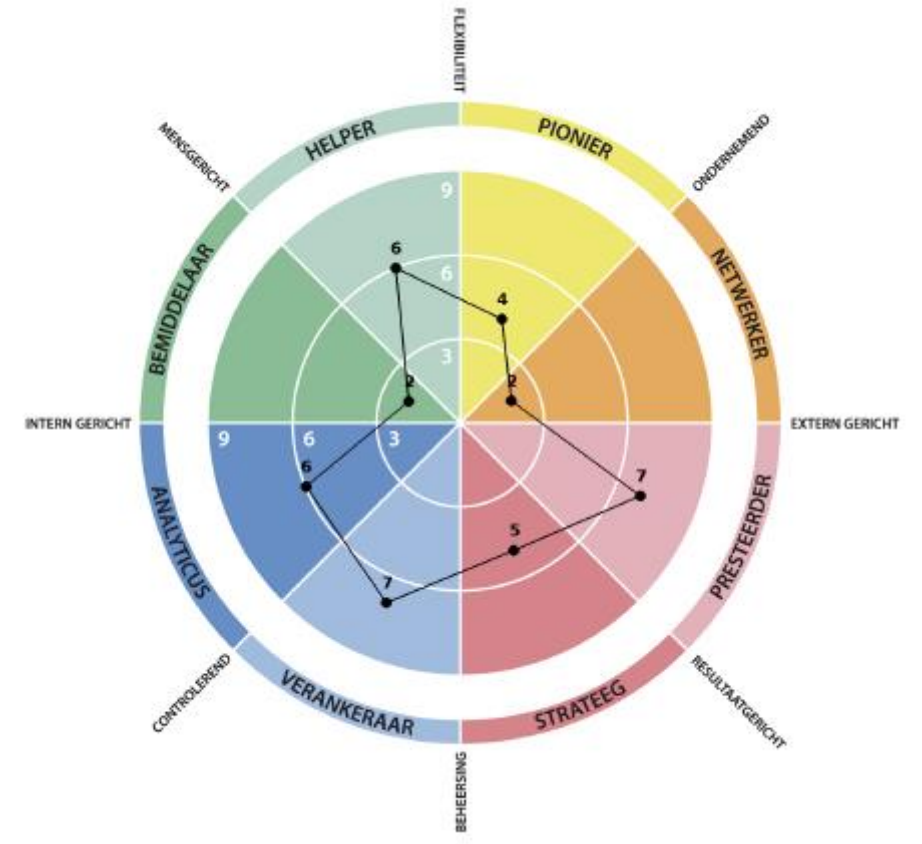
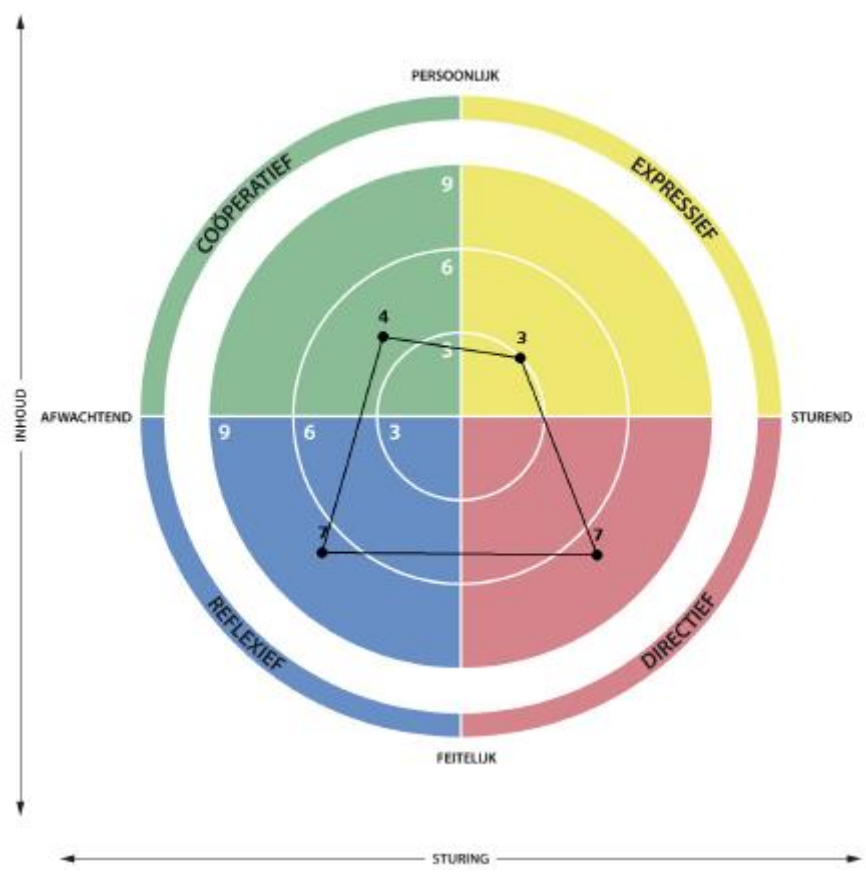
## Matthijs Böcker



# Sales Improvement Group

*Dé specialist in verkoopresultaat*

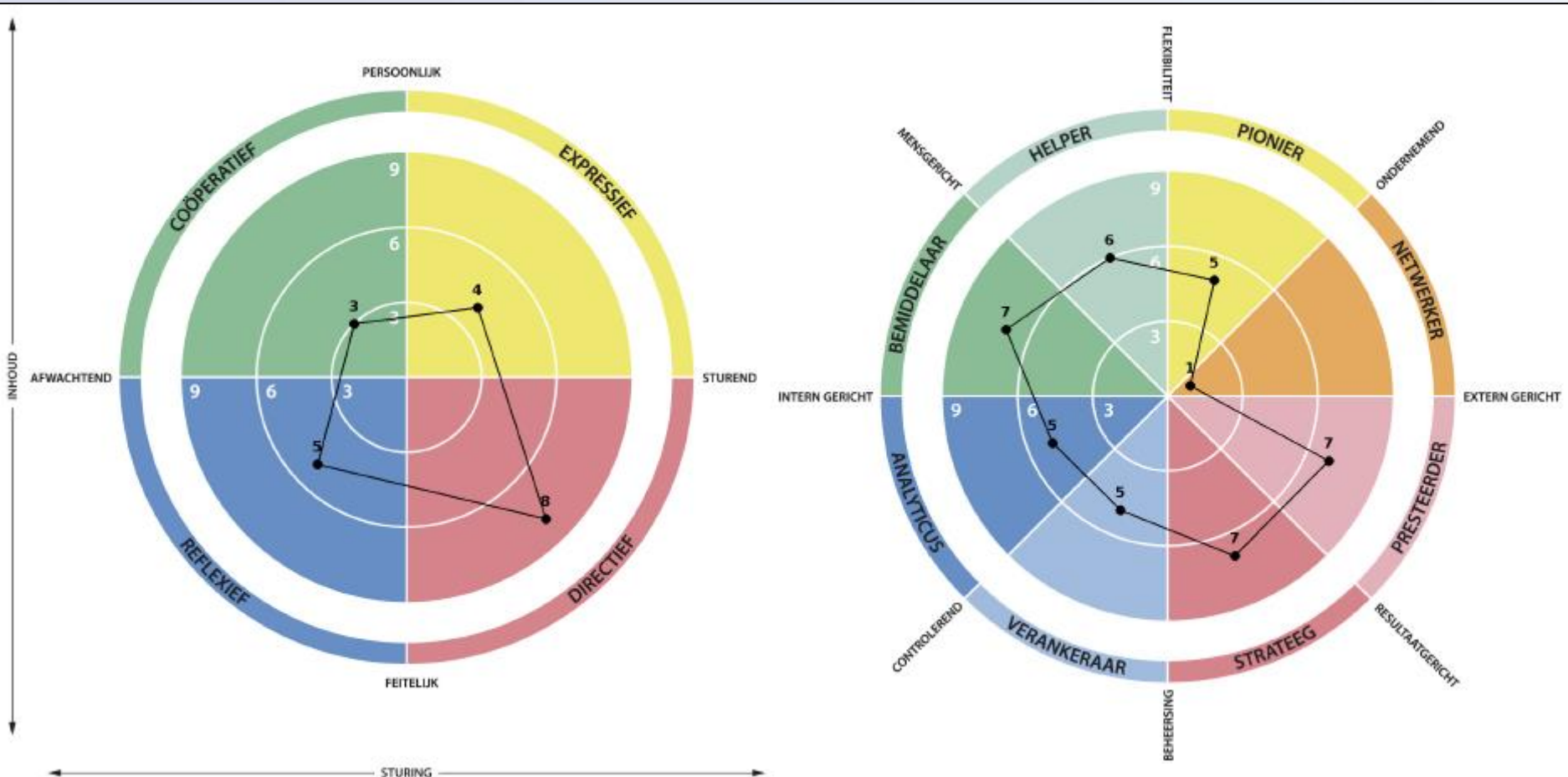
## Kandidaat B.



# Sales Improvement Group

*Dé specialist in verkoopresultaat*

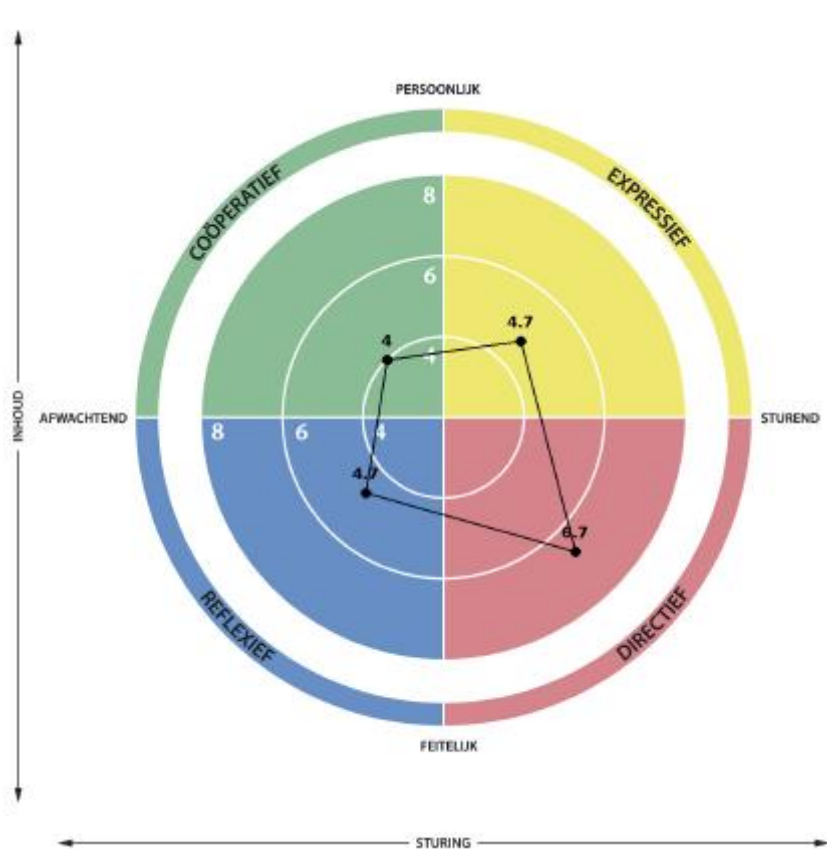
## Kandidaat C.



# Sales Improvement Group

*Dé specialist in verkoopresultaat*

## Groepsprofiel





# Sales Improvement Group

*Dé specialist in verkoopresultaat*

## Veranderingsmanagement - Gedrag

**Icek Ajzen**, grondlegger van verandering psychologie



*Als je wilt veranderen zul je eerst het gedrag dat je wilt zien duidelijk moeten definiëren.*

*Dat is de belangrijkste stap in het proces. En het is verbazingwekkend hoeveel mensen hier nooit over nadenken!*



# Sales Improvement Group

*Dé specialist in verkoopresultaat*

**“De mens achter de manager”**

**...de medewerker**

**...de klant**

**...de collega**

**...**



**Matthijs Böcker**  
15 februari 2016

**SMC Congres 15 februari 2016**