

Excelleren in telefonische acquisitie

Oefening 2 – Leer jezelf als sales kennen.

Met deze test kun je bepalen waar jouw voorkeur ligt. Je kunt hem ook kopiëren, zodat je je hem vaker kunt invullen.

Plaats voor elk van de volgende beweringen een cijfer bij elke regel. Gebruik hiervoor het volgende systeem om je voorkeur aan te geven:

- 4 > past het best bij mij
- 3 > past een beetje bij mij
- 2 > past wat minder bij mij
- 1 > past niet bij mij

1. Ik neem belangrijke beslissingen op basis van:

- intuïtieve gevoelens (c)
- wat het best klinkt (b)
- wat er voor mij het beste uit ziet (a)
- exact onderzoek en studie van het onderwerp (d)

2. Tijdens een discussie ben ik te beïnvloeden door:

- de toon van iemands stem (b)
- of ik zijn redenering wel of niet kan volgen (a)
- door de logica van zijn redenering (d)
- of ik begrip heb voor de gevoelens van de ander (c)

3. Ik communiceer mijn gevoelens en gedachte het beste door:

- de manier waarop ik me kleed en eruitzie (a)
- de gevoelens die ik met anderen deel (c)
- de woorden die ik kies (d)
- de toon van mijn stem (b)

4. Het is voor mij eenvoudig om:

- de juiste afstemming van mijn stereosysteem te vinden (b)
- een goed afgewogen standpunt in te nemen m.b.t. iets (d)
- een bankstel uit te zoeken dat het lekkerste zit (c)
- juiste kleuren te combineren in mijn huis of mijn kleding (a)

5. Ik:

- ben erg gevoelig voor de geluiden in mijn omgeving (b)
- ben erg goed in het snel begrijpen van nieuwe feiten en gegevens (d)
- ben erg gevoelig voor de manier waarop nieuwe kleding zit (c)
- reageer sterk op kleuren en hoe iets eruitziet (a)

6. Uit mijn basisschooltijd herinner ik me nog:

- wat ik toen vaak tegen mezelf zei (d)
- hoe ik me voelde bijvoorbeeld op schoolreisje (c)
- de stem van de juf of de meester (b)
- hoe het klaslokaal eruitzag (a)

7. Ik gebruik de volgende zin vaker:

- ik hoor wat je zegt (b)
- ik zie het als volgt (a)
- ik heb het gevoel dat (c)
- ik begrijp wat je bedoelt (d)

Neem het cijfer dat je aan elke bewering hebt gegeven over in de volgende tabel. Tel dan de scores bij elkaar op.

	Visueel (a)	Auditief (b)	Kinesthetisch (c)	Auditief (d)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
Totaal				

De vergelijking tussen de totaalscores geeft je relatieve voorkeur aan. Het kan zijn dat je op meerdere systemen hoog scoort. Vergelijk jezelf eens met de personen uit het voorbeeld. Herken je jezelf erin? Vergelijk jouw scores met die van je collega's (indien je die hebt) of andere ondernemers. Snap je nu de overeenkomsten en verschillen?

Bron: <http://www.effectiefsensitief.nl/representatiesystemen.html>