

Wat zet jou aan tot actie?



In de vorige nieuwsbrieven zijn de vier **DISC gedragsstijlen aan de orde gekomen**. Gedrag is dat wat we doen, wat we anderen laten zien. Hoe we reageren in bepaalde situaties. Vergelijk het maar met het bekende plaatje van de ijsberg. Het deel dat uitsteekt boven het wateroppervlakte is het gedrag wat je ziet of laat zien.

Wat onder water zit heeft echter een enorme invloed op ons gedrag. En dat zijn onze drijfveren. **Onze motivatoren, onze actieknoppen**.

Kort gezegd, gedrag is **HOE** we de dingen doen en onze drijfveren geven aan **WAAROM** we de dingen doen

Drijfveren kunnen genetisch bepaald zijn.

Ook opvoeding, ervaringen tijdens het leven, opleiding, contacten met anderen, normen en waarden bepalen welke waarde we aan zaken of situaties toekennen en of we al dan niet in actie komen. Drijfveren bepalen waar jij een kick van krijgt of welke behoeften je wilt vervullen.

We onderscheiden zes drijfveren:

- Intellectuele Drijfveer
- Zakelijke Drijfveer
- Esthetische Drijfveer
- Sociale Drijfveer
- Individualistische Drijfveer
- Ideeële Drijfveer

De twee voor jou persoonlijk meest belangrijke, zetten aan tot actie.

Goed om te weten is dat drijfveren een hoge score van gedrag kunnen afzwakken of juist versterken.

Het is dan ook wenselijk om bij het aanvragen van een analyse zowel gedrag als drijfveren mee te nemen om een juist en compleet beeld te krijgen van jouw persoonlijke stijl.

In de volgende nieuwsbrief worden telkens 2 drijfveren nader toegelicht.

Wil je echter zo lang niet wachten en ben je benieuwd welke gedrags-communicatiestijl jij hebt? Welke drijfveren jou tot actie aan zetten? Hoe je jouw gedrag en communicatie zo effectief mogelijk kunt inzetten?

Neem dan contact op en/of stuur een mail. Ik informeer je dan over de mogelijkheden en toepassingen.

Ook voor teams en samenwerkingsverbanden zijn de analyses van onschatbare waarde!

Een analyse geeft een heldere weergave van de samenstelling van gedragsstijlen, kwaliteiten en ontwikkelpunten van een team. **De sleutel tot een optimale samenwerking.**

Voor info:

riet@rhtrainingen.nl

06 21804364

Nieuwsbrief? Leuk! of liever niet?

Je krijgt deze nieuwsbrief, omdat we elkaar hebben ontmoet en elkaar leuk, interessant of belangrijk genoeg vonden om visitekaartjes uit te wisselen. Wil je informatie over een bepaald onderwerp? Wat mis je? Laat het me weten. Feedback op deze nieuwsbrief stel ik zeer op prijs.

Liever geen nieuwsbrief meer?

Meld je dan af. Jammer natuurlijk, maar even goede vrienden



Agenda

Oktober/November

- **19 oktober 2018** 'Communiceren kun je leren' Leidschendam, 'de Dorrepaal' 9.30 - 16.30 uur
- **31 oktober 2018 PILOT** 'Van ontmoeting naar opdracht' (het geheim van succesvolle verkoopsgesprekken) Boskoop, 'de Proeftuin' 9.30-16.30 uur
- **2 november 2018** Netwerken 2.0 Noordwijkerhout, Langs Berg en Dal 9.30-16.30 uur
- **20 november 2018** 'Van ontmoeting naar opdracht' (het geheim van succesvolle verkoopsgesprekken) Boskoop, 'de Proeftuin' 9.30-16.30 uur
- **27 november 2018** 'Communiceren kun je leren' Leidschendam, 'de Dorrepaal' 9.30-16.30 uur



HULP GEVRAAGD!

We hebben een gaaf plan! Naar aanleiding van de enthousiaste reacties op de workshop 'Van ontmoeting naar opdracht' (het geheim van succesvolle verkoopsgesprekken) gaan wij deze workshop uitbreiden naar een training.

De ideeën zijn er, het concept ligt klaar, de werkvormen uitgezocht en een leuke locatie is gevonden. **Alleen, voordat we deze training** de wijde wereld insturen willen wij er zeker van zijn dat het allemaal klopt. Dat anderen net zo enthousiast zijn als wij. **Wij hebben dus hulp nodig.** Op 31 oktober gaan we deze training als pilot draaien. Wij zoeken deelnemers die met hun oprechte feedback een bijdrage willen leveren aan het perfectioneren van deze training. Inmiddels zijn er 13 aanmeldingen. Er is plek voor maximaal 20. Deze training kost € 395,-. Doe je mee aan de pilot, dan is jouw investering € 99,00!

Wat krijg je daarvoor :

- Inzicht in alle aspecten van een succesvol verkoopsgesprek
- Het effect van de juiste (non-)verbale communicatie
- Praktijkgerichte oefeningen
- Bruikbare tips en tools
- Inbreng eigen praktijksituatie
- Massage van de lachspieren
- Koffie, thee en een heerlijke biologische lunch

Doe je mee? Leuk!

Aanmelden kan tot 15 oktober **HIER**.



Facebook



LinkedIn



Instagram



Website

Deze e-mail is verzonden aan [{{email}}](#). • Als u geen nieuwsbrief meer wilt ontvangen, kunt u zich [hier afmelden](#). • U kunt ook uw [gegevens inzien en wijzigen](#). • Voor een goede ontvangst voegt u riet@rhtrainingen.nl toe aan uw adresboek.