

Insights® Discovery

Präferenz-Profil

Anna Weber

16. September 2026

Kapitel „Basis“
Kapitel „Management“
Kapitel „Effektivität im Verkauf“
Kapitel „Persönlichkeitsentwicklung“
Critical Thinking Chapter
Kapitel „Einstellungsgespräch“

Persönliche Daten:

Anna Weber

Datum der Erstellung: 16. September 2026

Datum des Ausdrucks: 16. September 2026

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

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
Effektive Kommunikation 12
Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation 13
Mögliche "Blinde Flecken" 14
Gegenüberliegender Typus 15
Vorschläge zur Weiterentwicklung 17
Management 18
Gestaltung des idealen Arbeitsumfeldes 18
Wie man Anna führen kann 19
Wodurch Anna motiviert wird 20
Managementstil 21
Effektivität im Verkauf 22
Überblick Verkaufsstil 23
Verkaufsvorbereitung 24
Bedarf erkennen 25
Eine Lösung vorschlagen 26
Umgang mit Einwänden 27
Verkaufsabschluss tätigen 28
Nachbearbeitung und Nachbetreuung 29

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved
Insights Discovery and Insights Learning Systems were originated by Andi and Andy Lothian. Insights, Insights Discovery and the Insights Wheel are registered trademarks of The Insights Group Ltd.

Präferenzen im Verkauf 30
Persönlichkeitsentwicklung 31
Zielbewusst leben 32
Zeitmanagement und Lebensqualität 33
Persönliche Kreativität 34
Lebenslanges Lernen 35
Lernstile 36
Critical Thinking Chapter 37
Critical Thinking Overview 38
Clarify the Problem 39
Locate the Evidence 40
Explore the Options 41
Assess the Impact 42
Respond with Action 43
Einstellungsgespräch 44
Das Insights Discovery 72-Typen-Rad 45
Grafik der Präferenzwerte 46

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved
Insights Discovery and Insights Learning Systems were originated by Andi and Andy Lothian. Insights, Insights Discovery and the Insights Wheel are registered trademarks of The Insights Group Ltd.

Einleitung

Dieses Insights Discovery Präferenz-Profil basiert auf den Antworten von Anna Weber zum Insights Discovery Präferenz-Evaluator (Fragebogen), der am 16. September 2026 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.

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Überblick

Diese Aussagen ermöglichen ein umfassendes Verständnis von Anna Webers Einstellungen und bevorzugten Verhaltensweisen in ihrem Arbeitsumfeld. Dieser Abschnitt beschreibt, wie sie Aufgaben bewältigt, mit den anderen kommuniziert und Entscheidungen trifft.

Persönlicher Stil

Anna besitzt starke Überzeugungskraft und hat eine klare Vorstellung davon, was für die Allgemeinheit am besten ist. Sie lebt sehr gegenwartsbezogen und sieht wenig Grund, über das notwendige Maß hinaus für die Zukunft vorauszuplanen und entsprechende Vorbereitungen zu treffen. Sie glaubt an das, was sie hören, sehen und aus eigener Erfahrung wissen kann. Wenn sie anderen hilft, erwartet sie, dass dies erwidert wird und sieauch Anerkennung dafür bekommt. Sie fühlt sich wohl mit Menschen, die sich Zeit nehmen, um sie kennenzulernen und ihre inneren Beweggründe zu verstehen.

In ihrer ruhigen Art entwickelt Anna viele originelle Ideen, die sie gerne zum Nutzen anderer zur Verfügung stellt. Sie hat die Tendenz, sich nach außen zu bescheiden darzustellen und gibt dadurch der eigenen Leistung zu wenig Wert. Das ist schade, denn sie könnte sich ohne weiteres aufgrund ihrer Ergebnisse mehr in den Mittelpunkt stellen. Trotz ihrer grundlegenden emotionalen Stabilität kann ihre Stimmung situationsbedingt rasch umschlagen. Eine ihrer herausragenden Eigenschaften ist ihre effiziente Arbeitsweise. Sie fühlt sich dadurch wohler, dass andere sie unterstützen und sie sich mit ihnen einig ist.

Anna vertraut darauf, dass ihre Menschenkenntnis und ihre hohe Beziehungsfähigkeit ihr dabei behilflich sind, die tieferliegenden Ursachen für bestimmte Ereignisse zu verstehen. Sie ist normalerweise ein freundlicher und angenehmer Mensch, neigt aber manchmal zur Sturheit, wenn sie glaubt dafür triftige Gründe zu haben. Sie kann selbstständig und eigenverantwortlich arbeiten, aber manchmal könnte die Motivation fehlen, Projekte abzuschließen. Kontrollmaßnahmen zur Qualitätssicherung gehören nicht zu den Dingen, die sie besonders interessieren, sondern könnten sie im Gegenteil sogar demotivieren. Es ist anzunehmen, dass sie jenen gegenüber Toleranz zeigt, die am liebsten in Ruhe und in gemäßigtem Tempo arbeiten.

Anna zeigt hohe Loyalität gegenüber Mitarbeitern und Kollegen. Sich ständig wiederholende, akkordähnliche Arbeitsabläufe sind für sie wenig zufriedenstellend. Weitaus interessanter ist die individuelle, situativ zu erbringende Dienstleistung. Sie kann nur schwer nachvollziehen, warum sich manche Menschen dauernd einmischen müssen, indem sie anderen Grenzen setzen, Anweisungen erteilen oder Strukturen vorgeben. Jedenfalls wird sie sich in diesen Dingen eher zurückhalten. Sie schätzt Unterstützung, Aufmunterung und soziale Kontakte. Das braucht sie besonders in anstrengenden Verhandlungen, bei denen sie ihre Energie bewusst auf mehr praktische Aufgaben lenken muss, um positive Ergebisse zu erzielen. Man kann sich bei der Vorbereitung von innerbetrieblichen Veranstaltungen auf sie verlassen, auch wenn sie dabei kleinere Einzelheiten übersehen könnte.

Anna passt sich in ihrem Verhalten an ihre Umgebung situationsgerecht an und zeigt im Alltag ihre große Flexibilität und Gelassenheit. Wenn ihr ein schwerer Fehler bei der Arbeit unterläuft, können

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

sie Schuldgefühle über einen längeren Zeitraum beschäftigen. Es liegt ihr besonders, anderen praktische Unterstützung anzubieten und dabei stets gesellig und freundlich zu sein. Sie schätzt Tradition und legt Wert auf die Einhaltung vereinbarter Regeln und Vorgehensweisen. Sie ist ihren Freunden gegenüber ausgesprochen loyal und immer für sie da; dabei stellt sie manchmal ihre eigenen Interessen zu deren Gunsten in den Hintergrund.

Interaktion mit anderen

Anna kann sich in die Gefühlslage ihrer Gesprächspartner hineinversetzen und deren unmittelbare Bedürfnisse aufgreifen. Beziehungen sind sehr wichtig in ihrem Leben, und sie könnte sogar der Ansicht sein, dass sie existenzielle Bedeutung haben. Sie ist gerne mit Rat und Tat bei der Sache und arbeitet am liebsten mit Gleichgesinnten. Die meisten Menschen halten sie für freundlich und sympathisch. Ihre tiefer gehenden Eindrücke werden selten artikuliert.

Anna ist sich der Emotionen und Interessen anderer Menschen bewusst und kann gut mit schwierigen Personen umgehen. Mitgefühl und stabile Beziehungen sind ihr wichtig. Sie möchte mit den Menschen, die ihr etwas bedeuten, eine herzliche und harmonische Beziehung pflegen. Ihre Familie bedeutet ihr viel, und sie schöpft viel Kraft aus einer stabilen Familiensituation. Wenn es unvermeidlich ist, jemandem eine unangenehme Mitteilung zu machen, so wird sie versucht sein, dies möglichst schonend zu tun.

Sie kann es als sehr unangenehm empfinden, der Realität ins Auge zu blicken, wenn es schwierige Probleme mit Menschen gibt, die sie sehr mag. Ihre Umgänglichkeit mit anderen zeigt sich insbesondere dadurch, dass sie sich sehr gut in sie hineinversetzen kann. Sie gewinnt andere für die Zusammenarbeit mit ihr nicht zuletzt deswegen, weil sie statt Kritik und Einschüchterung vor allem Zustimmung und Lob einsetzt. Sie sucht nicht unbedingt die Position im Rampenlicht, sondern möchte lieber hinter den Kulissen agieren, was aber nicht ausschließt, dass sie immer wieder einen Platz auf der Bühne einnehmen kann. Sie ist zuvorkommend, geht gut auf andere ein und könnte Schwierigkeiten mit Menschen haben, die beherrschend und autokratisch erscheinen.

Treffen von Entscheidungen

Anna sorgt für Akzeptanz sowie ein angenehmes Arbeitsumfeld und wird eine Notfallsituation zum Anlass nehmen, um ihre Hilfsbereitschaft unter Beweis zu stellen. Sie schafft es immer wieder, die Akzeptanz der anderen für ihre Ideen zu erhalten und beweist damit ihre für sie typischen Führungsqualitäten. Sie trifft Entscheidungen lieber aus dem "Bauch" heraus als durch eine sie ermüdende, sich wiederholende Analyse. Da sie ihre Entscheidungen in der Regel nur nach genauer Überlegung trifft, findet sie Probleme anregend und denkt üblicherweise sorgfältig über alle Eventualitäten nach, bevor sie handelt. Im Grunde möchte sie beim Treffen von Entscheidungen nur ein mittleres bis geringes Risiko eingehen.

Anna versucht alle Parteien in einer Konfliktsituation wieder zusammen zu bringen und kann schnell den Wert unterschiedlicher Standpunkte erkennen. Möglicherweise hält ihre Konzentration auf ein zu bearbeitendes Problem nicht lange an. Sie könnte ihre Entscheidungen ändern wollen, wenn sich herausstellt, dass andere dadurch Nachteile erfahren. Sie kann kreativ und einfallsreich sein. Ihre Rücksichtnahme auf das Wohlergehen anderer kann ihre Entscheidungen stark beeinflussen.

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Um einen Beschluss zu fassen, setzt sie einerseits auf intensives Nachdenken und andererseits auf die Beratung mit anderen. Es kann zu einem Problem für sie werden, wenn sie nicht genügend Möglichkeiten zur Einflussnahme hat oder in die Zukunftsplanung zu wenig einbezogen wird. Wenn es um eine richtungsweisende Entscheidung geht, könnte sie die persönliche Meinungen anderer höher bewerten als Fakten. Sie betrachtet das Leben aus einem personenorientierten Ansatz und beurteilt Ereignisse anhand der persönlichen Wertvorstellungen und Ideale, die ihr Leben bestimmen. Sie könnte mehr an der Herausforderung interessiert sein, überhaupt eine Lösung zu finden, als daran, sie auch praktisch umzusetzen.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Hauptstärken und Schwächen

Stärken

Dieser Abschnitt beschreibt Hauptstärken von Anna Weber, 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.

Anna Webers mögliche Stärken:

- Zeigt Aufgeschlossenheit und Toleranz gegenüber anderen.
- Ist freundlich und gesellig.
- Baut ein tragfähiges Beziehungsnetzwerk auf.
- Hat ein Gespür für die Bedürfnisse der Gruppe.
- Zeigt Interesse für das, was den anderen wichtig ist.
- Hat Geduld und Ausdauer, wirkt dabei entspannt und ist unterstützend.
- Erkennt die Bedürfnisse anderer.
- Pflegt einen freundlichen Umgang mit anderen, besonders, wenn sie ihr vertraut sind.
- Sieht bei anderen deren gute Seiten.
- Ist konsequent und vertrauenswürdig.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

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. Anna Webers Beantwortung des Präferenz-Evaluators (Fragebogen) lässt vermuten, dass folgende mögliche Schwächen vorliegen.

Anna Webers mögliche Schwächen:

- Nimmt tendenziell auf die Fehler der Vergangenheit Bezug, statt auf ihre erzielten Erfolge.
- Lässt sich immer wieder von einem einmal eingeschlagenen Weg verfrüht abbringen.
- Kann sich der Probleme anderer zu sehr annehmen, was sich in manchen Fällen negativ auf das Arbeitspensum auswirkt.
- Nimmt Ablehnung normalerweise persönlich.
- Richtet ihre Aufmerksamkeit auf oberflächlichere Analysen und nimmt dadurch die subtileren Hintergründe nicht zur Kenntnis.
- Reagiert auf emotionale Äußerungen anderer mit Betroffenheit.
- Vermeidet es, einen schwelenden Konflikt zu thematisieren.
- Könnte aus Hartnäckigkeit und Loyalität Entscheidungen hinauszögern.
- Kann gegenüber unzureichend vorhandenen Fachkompetenzen anderer zu duldsam erscheinen.
- Artikuliert vielleicht ihre Ideen und Stimmungslagen nicht nachdrücklich genug.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

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 Anna Weber zutreffen und tauschen Sie die wichtigsten Aussagen mit den anderen Teammitgliedern aus.

Anna Weber als Teammitglied:

- Fördert den Teamzusammenhalt.
- Bringt zum Ausdruck, dass sie Menschen grundsätzlich mag und ist auch selbst bei den meisten beliebt.
- Wird von den meisten als ehrlich und aufrichtig eingeschätzt.
- Macht es sich zur Aufgabe, den Standpunkt anderer zu verstehen.
- Wird für ein gemeinsames Ziel mit großer Einsatzbereitschaft arbeiten, auch wenn dies einige Zeit erfordert.
- Ist ein verlässliches und unterstützendes Gruppenmitglied.
- Betrachtet den Erfolg anderer als Schlüssel für ihren eigenen Erfolg.
- Bringt gute Laune in jede Umgebung ein, die ihr vertraut ist.
- Zeigt Loyalität gegenüber den Vorgesetzten und der Sache.
- Kann Ergebnisse mit hoher Treffsicherheit prognostizieren.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

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 Anna Weber 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 Anna Weber:

- Berücksichtigen und respektieren Sie ihre Sorge um das Wohlergehen anderer.
- Appellieren Sie an ihr Bedürfnis, für andere da sein zu wollen und sie zu unterstützen.
- Seien Sie zurückhaltend und freundlich.
- Hören Sie auf ihre Meinung.
- Vermeiden Sie detaillierte Berichte, und konzentrieren Sie sich auf mitarbeiterorientierte Fragen.
- Stellen Sie sich darauf ein, auf Widerstand zu stoßen, wenn Sie Veränderungen vorschlagen.
- Ermöglichen Sie es ihr, mehr aus sich herauszugehen.
- Zeigen Sie ihr Wertschätzung für ihre Leistungen innerhalb der Organisation.
- Interessieren Sie sich für ihre Meinung und seien Sie bereit, über persönliche Angelegenheiten zu sprechen.
- Seien Sie spontan und freundlich.
- Informieren Sie sie stets frühzeitig, damit sie sich vorbereiten kann.
- Geben Sie ihr die Zeit mit allen Beteiligten direkt zu sprechen.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Kommunikation

Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation

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

- Kritik zu üben, ohne zuerst die positiven Beiträge anerkannt zu haben.
- Gönnerhaft zu sein oder "von oben herab".
- Zu unpersönlich zu werden.
- Ihre Ansichten nicht zur Kenntnis zu nehmen oder nicht zuzulassen.
- Kein Verständnis zu zeigen für ihr Bedürfnis, sich gelegentlich zurückziehen zu wollen.
- Zu unterstellen, dass ihr Schweigen Zustimmung bedeutet.
- An informellen Treffen, in denen über den Fortschritt diskutiert wird, nicht teilzunehmen.
- Anzunehmen, dass alle Tagesordnungspunkte bearbeitet werden.
- Durch Worte oder Taten ihre Gefühle zu missachten.
- Ihr zuviel Struktur und Formalismus aufzudrängen.
- Hart, direkt und unpersönlich zu sein.
- Ihre persönlichen Werte in Frage zu stellen oder anzugreifen.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

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.

Anna Webers mögliche "Blinde Flecken":

Würde sie versuchen, weniger sensibel zu reagieren, könnte Anna die oft hilfreiche Information, die in konstruktiver Kritik steckt, hören. Wenn sie mit etwas mehr Objektivität und sogar Skepsis an ihre eigenen Analysen heranginge, könnte sie auch die der anderen besser einschätzen. Sie beurteilt die Beziehungsqualität und trifft Entscheidungen vorrangig aus dem Gefühl heraus, was dazu führen kann, dass objektivierende Daten zu wenig berücksichtigt werden.

Manchmal kann Anna den Ansichten derer, die ihr nahe stehen, zu große Bedeutung beimessen. In turbulenten Situationen kann es passieren, dass sie die sachlichen Anforderungen nicht mehr genügend überblickt. Sie könnte unbewusst versuchen, andere zu beeinflussen, um sich ihrer Unterstützung zu versichern. Sie glaubt, dass Anerkennung und Hilfe Hand in Hand gehen. Obwohl sie gewisse Arbeiten detailliert verrichten kann, wird sie weniger Sorgfalt an den Tag legen, wenn ein Projekt einen längeren Zeitrahmen beansprucht. Anna realisiert vielleicht nicht, dass es durchaus in Ordnung ist etwas zu erhalten, ohne dafür im Gegenzug etwas geben zu müssen. Sie schätzt Freunde und neigt dazu, nur ihre positiven Eigenschaften zu sehen.

Anna mag sich unter Druck gesetzt fühlen, wenn sie Entscheidungen zu schnell treffen soll. Sie braucht genügend Zeit, um die Informationsbeschaffung zu vervollständigen und die volle Tragweite ihrer Handlungen zu erkennen. Sie wirkt großzügig. Tatsächlich könnte es jedoch so sein, dass sie mit jenen, die ihr hierarchisch unterstellt sind bzw. mit ihr zusammenarbeiten, nur begrenzte Geduld hat. Sie konzentriert sich so stark auf emotionale Dinge, dass sie die logischen Konzequenzen ihrer Handlungen übersehen könnte. Ihr aktiver Lebensstil hält sie manchmal so auf Trab, dass sie es versäumt, vorauszuplanen. Anna fällt es schwer," nein" zu sagen oder gar um Hilfe zu bitten.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Gegenüberliegender Typus

Die Beschreibung in diesem Abschnitt basiert auf Anna Webers 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.

Anna Webers gegenüberliegender Typus:

Anna Webers entgegengesetzter Insights-Typus ist der Reformer, Jungs 'reiner Denk'-Typus.

Reformer-Typen vereinen in sich gleichzeitig Fähigkeiten wie Kreativität und Abstraktion. Sie scheuen harten Wettbewerb nicht, sondern arbeiten vielmehr zielorientiert an der Erreichung angepeilter Resultate, wobei sie gleichzeitig ihr Streben nach Perfektion nicht vernachlässigen. Es könnte ihnen teilweise schwer fallen, sich den Aufgaben mit einer positiven und vorurteilsfreien Grundhaltung zu nähern, wodurch sie manchmal für andere launenhaft erscheinen können. Sie neigen dazu, Entscheidungen hinauszuzögern und ärgerlich zu werden, wenn sich herausstellen sollte, dass sie Unrecht haben. Reformer-Typen beharren unter Umständen dann noch auf ihrem Standpunkt, wenn bereits eine gegenteilige Entscheidung gefallen ist und sie auch von den anderen akzeptiert wurde.

Auf Anna Weber können Reformer-Typen eventuell reserviert und kühl wirken. Sie können sich autoritär verhalten, insbesondere dann, wenn ihre harte Arbeit nicht entsprechend gewürdigt wird. Oftmals wirken sie schonungslos und Anna Weber könnte ihre egozentrische Art als Anmaßung empfinden. Wenn es um den hohen Anspruch eines Reformer–Typus geht, nämlich Gerechtigkeit walten zu lassen, kann er sich, falls erforderlich, durchaus mit Härte und Geradlinigkeit für eine Sache einsetzen. Im Arbeitsalltag wirken sie oftmals so, als würden die Bedürfnisse anderer sie nicht sonderlich interessieren. Wenn ein Projekt zu scheitern droht, werden sie nicht bereitwillig die Schuld auf sich nehmen.

Sie besitzen einen ausgeprägten Sinn für Präzision und schenken den Details viel Aufmerksamkeit. Sie könnten dazu neigen, ihre jeweiligen Befindlichkeiten, durchaus offen zu zeigen, Standpunkte mit Ausdrücklichkeit zu vertreten und mit Ungeduld zu reagieren, wenn andere ihren Ansichten schlichtweg nicht folgen können. Anna Weber könnte einen Reformer-Typen einerseits als zurückhaltend aber gleichzeitig auch als jemand wahrnehmen, der Sachverhalte bis zu einer eindeutigen Klärung ausdiskutiert.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Gegenüberliegender Typus

Kommunikation mit Annas gegenüberliegendem Typus

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

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

- Vergewissern Sie sich, ob Sie beide das gleiche Verständnis für eine Aufgabenstellung haben.
- Behalten Sie persönliche Kommentare für sich.
- Stimmen Sie ihr so oft als möglich zu.
- Bleiben Sie bei der Sache.
- Halten Sie persönliche Bemerkungen aus der Diskussion heraus.
- Vermeiden Sie plötzliche und spontane Gefühlsausbrüche.

Anna Weber, im Umgang mit einer Person, die Ihrem gegenüberliegenden Typus entspricht, vermeiden Sie es:

- Ihr Bedürfnis nach körperlicher Distanz zu missachten.
- Ablehnung oder mangelnden Respekt gegenüber ihren Prinzipien zu zeigen.
- Zu versuchen, sie im Sinne Ihrer Absichten zu manipulieren.
- Unnötigen Druck auszuüben.
- Anzunehmen, dass sie mit Ihnen nicht übereinstimmt, nur weil sie Ihnen viele Fragen stellt.
- Das Gespräch kontrollieren zu wollen.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

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 Anna Webers 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 Anna Weber könnte es von Nutzen sein:

- Ihren negativen Erfahrungen etwas Positives abzugewinnen versuchen.
- Alle Dinge, die sie bisher aufgeschoben hat, sofort in Angriff zu nehmen.
- Sich dafür zu entscheiden unangenehme Dinge sofort anzugehen.
- Nach Unstimmigkeiten und Schwächen in den Argumenten anderer zu suchen.
- Konflikte direkter auszutragen, anstatt sich nur darum zu bemühen, Alternativen zu finden, die alle Beteiligten besänftigen.
- Wenn nötig das Arbeitstempo den äußeren Umständen entsprechend bewusst anzupassen.
- Weniger sensibel auf die Bedürfnisse anderer einzugehen.
- Bewusst eine Entscheidung ins Auge zu fassen, die dazu führt, dass etwas vereinfacht werden kann.
- Sich mehr auf ihre eigenen Bedürfnisse zu konzentrieren als auf die der anderen.
- Zu respektieren, dass es Situationen gibt, in denen Ordnung und Struktur unbedingt erforderlich sind.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

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 Anna Webers bestehenden Arbeitsbedingungen beitragen.

Anna Webers ideales Arbeitsumfeld könnte folgendermaßen aussehen:

- Wenn sie nicht ausgelastet ist, kann sie nach neuen Herausforderungen suchen.
- Raum und Zeit für regelmäßige Treffen der Kolleginnen und Kollegen ist vorhanden.
- Das familiäre Umfeld und persönliche Zielsetzungen stehen nicht im Widerspruch zum beruflichen Wirkungsbereich.
- Ein verständnisvoller Umgang der Teammitglieder untereinander hat einen hohen Stellenwert.
- Aufgabenvielfalt ist gegeben, sowie eine breitgefächerte Unterstützung für alle Teams, die darin involviert sind.
- Persönlicher Ärger wird nur selten und eher indirekt gezeigt.
- Die Arbeitszeit kann innerhalb des vorgegebenen Rahmens weitgehend selbst bestimmt werden.
- Technische Informationen und Details stehen ausreichend zur Verfügung.
- Die Unternehmenskultur wird dadurch geprägt, dass ein demokratischer Führungsstil gefördert wird.
- Es gibt eine grundsätzliche Offenheit auch für einen ungewöhnlichen Arbeitsstil, sowie über die Arbeitszeit hinausgehende, durchaus enge Kontakte.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Management

Wie man Anna führen kann

Dieser Abschnitt beschreibt einige der wichtigsten Managementempfehlungen im Umgang mit Anna Weber. 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.

Anna Weber sollte:

- Aufgaben übertragen bekommen, die sie außerhalb ihres Arbeitsplatzes erledigen kann.
- Den Arbeitsplatz so gestalten dürfen, als wäre er ihr Zuhause.
- Einen Arbeitsplatz haben, der Möglichkeiten bietet sich zurückzuziehen, aber dennoch nicht isoliert.
- Teil eines kleinen Teams sein, in dem Ideen geschätzt und gefördert werden.
- Arbeitstempo und Terminplanung nur mit Unterstützung von außen festlegen.
- Respekt für ihren Anspruch auf Privatleben entgegengebracht bekommen.
- Regelmäßiges Feedback und Aufmunterung erhalten.
- Nur mit echtem Interesse auf ihr Familienleben angesprochen werden.
- Nützliche Hinweise und Tipps erhalten, wenn es darum geht, Aufgaben zu delegieren und Prioritäten zu setzen.
- Gefragt werden, bevor eine Veränderungsmaßnahme eingeleitet wird.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Management

Wodurch Anna 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 Anna Webers 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.

Anna Weber wird motiviert durch:

- Aufrichtige und unaufdringliche Anerkennung für ihre Leistungen.
- Akzeptanz ihrer Werte und ihrer gefühlsmäßigen Haltung zu den Dingen.
- Die Chance möglichst unbeeinflusst ihren eigenen Zielen nachgehen zu können und nicht mit anderen in Wettbewerb treten zu müssen.
- Gute Kontakte zu anderen Gruppen sowie Außenstehenden und dadurch, dass sie sich in ihr Team integriert fühlt.
- Probleme, bei deren Bewältigung sie ihre intuitiven Stärken nutzen kann.
- Positives Feedback für eine gut gemachte Arbeit.
- Vorgesetzte, die Verständnis für ihre persönlichen Ziele und Werte haben.
- Eine Kultur des Vertrauens und der Vertraulichkeit.
- Hilfsmittel und Ausstattungsgüter, die nur sie benutzen darf, was ihrem Sinn für materielle Werte entgegenkommt.
- Selbstständigkeit.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Managementstil

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

Als Verantwortliche in einer Managementposition zeigt Anna Weber folgende Tendenzen:

- Ermutigt Teammitglieder dazu, kreativ zu sein.
- Lehnt Ungerechtigkeit ab und wird ihr Einhalt gebieten.
- Kann Dinge aufbauschen und benötigt Zeit, um sich einer neuen Herausforderung zu stellen.
- Verblüfft andere, wie offen sie mit ihren eigenen Fehlern umgeht.
- Hat echtes Interesse an allen neuen Ideen, insbesondere wenn sie positive Veränderungen bewirken.
- Unterstützt unkonventionelle Ideen, weil sie weiß, dass sie aufregende neue Möglichkeiten eröffnen können.
- Hat ein persönliches Interesse daran, dass ihre Teammitglieder ihr Potenzial verwirklichen.
- Erzielt Ergebnisse, indem sie sich gute Verbindungen zunutze macht.
- Schafft eine vertrauensvolle Atmosphäre, in der sich Menschen umeinander kümmern.
- Baut eine Gemeinschaft auf und lässt Teammitglieder wissen, dass sie geschätzt werden.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Effektivität im Verkauf

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

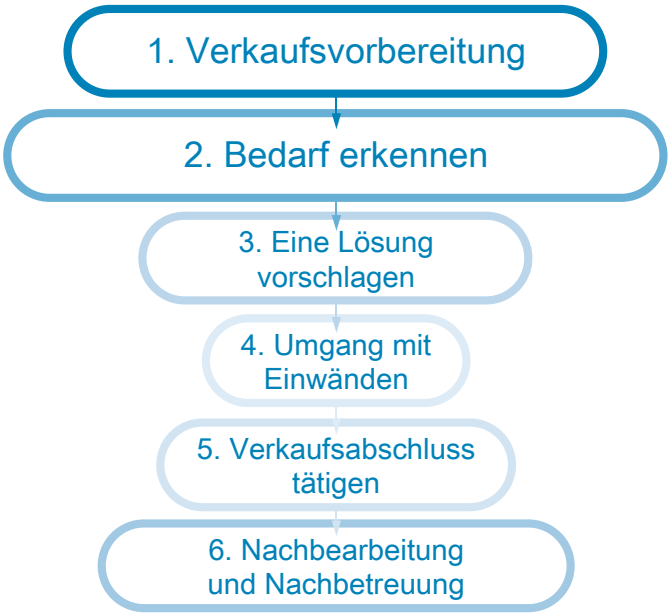
Erstens muss sie sich selbst besser verstehen, auf die eigenen Stärken aufbauen, Schwächen als Verbesserungspotenzial anerkennen, und gleichzeitig berücksichtigen, dass unterschiedliche Kunden sie auch unterschiedlich wahrnehmen.

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 Kapitel 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 Kapitel 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.



© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Überblick Verkaufsstil

Diese Informationen geben einen grundsätzlichen Einblick in Anna Webers Verkaufsstil und die Art und Weise, wie sie Kundenbeziehungen aufbaut.

Überblick Verkaufsstil

Anna verfügt über einen hohen Berufsethos und sie arbeitet gerne mit Kunden zusammen, die ähnlich denken. Die intensive Pflege ihrer Kundenbeziehungen führt dazu, dass sie der Problemlösung höchste Priorität verleiht. Sie verlässt sich vorallem auf ihre eigenen Eindrücke, wenn sie Kunden begegnet.

Am besten erkennt sie die Bedürfnisse ihrer Kunden, wenn ihre Beziehung zu ihnen möglichst problemlos und umkompliziert ist. Sie kann mit schwierigen Menschen gut umgehen. Kunden mit einem direkten und zielorientierten Arbeitsstil könnten sie als oberflächlich und zeitraubend empfinden. Trotz ihrer zurückhaltenden Art, wird man sie dennoch als vertrauenswürdige und offene Person anerkennen. Es ist ihr ein hohes Anliegen ihre Kunden zufrieden zu stellen.

Dadurch, dass Anna ihre Beziehungsqualität laufend verbessert, gelingt es ihr bei ihren Kunden gut anzukommen. Im Tagesgeschäft ist sie eine sehr flexible und umgängliche Kundenbetreuerin. Durch ihren Enthusiasmus und ihre Loyalität in der Arbeit ist sie besonders dazu befähigt den Zusammenhalt im Team zu gewährleisten. Es gelingt ihr unterschiedliche Talente zusammenzuführen und dadurch die Gesamtleistung ihres Teams zu erhöhen. Anna legt besonderes Augenmerk auf eine gute Kundenbeziehung.

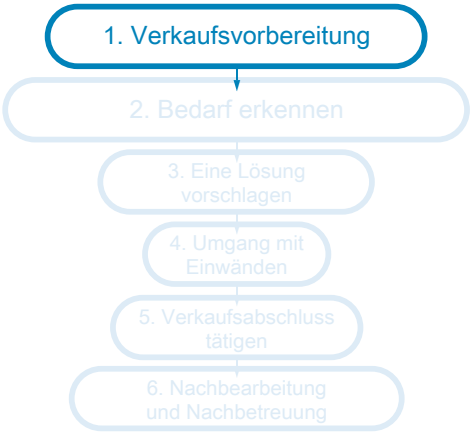
Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Verkaufsvorbereitung

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

Anna Webers Hauptstärken bei der Verkaufsvorbereitung sind:



- Effektiv zu arbeiten ohne dabei viel Aufhebens zu machen.
- Stets vorbereitet in das Kundengespräch hinein zu gehen und dennoch situativ auf die eigene Spontaneität zu setzen.
- Wo immer gefordert, sofort Hilfestellungen anzubieten.
- Sich bei ihren Kunden eine bessere Ausgangsposition zu verschaffen, indem sie Zeit für Gespräche vor Ort investiert.
- Bei ihren Gesprächspartnern den Eindruck zu hinterlassen, eine freundliche und gewinnende Person zu sein.
- Auf bewährte Anbahnungstechniken zu setzen.

Bei der Verkaufsvorbereitung sollte Anna Weber:

- Berücksichtigen, dass für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss nicht nur der Beziehungsapekt zum Tragen kommt, sondern auch eine zufriedenstellende Problemlösung.
- Etwas mehr Selbstvertrauen entwickeln, wenn einmal ein Verkaufsabschluss nicht zustande kommt.
- Den Verkaufsabschluss schon frühzeitig ins Auge fassen und auf ihn zusteuern.
- Kundenbedürfnisse etwas genauer erforschen.
- Potenzielle Kunden etwas mehr nach ihrem beabsichtigten Kaufvolumen einstufen.
- Erkennen, dass aus gemachten Fehlern durchaus Verbesserungspotenziale abgeleitet werden können.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Bedarf erkennen

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

Anna Webers Hauptstärken bei der Bedarfserkennung sind:



- Dialogfähigkeit unter Beweis zu stellen.
- Mit Kunden, die ihren persönlichen Stil schätzen, eine dauerhafte Geschäftsbeziehung aufbauen zu können.
- In der Lage zu sein die unterschiedlichen Verhaltensstile ihrer Kunden zu erkennen und wertzuschätzen.
- Eine partnerschaftliche Haltung in der Kundenbeziehung einzunehmen.
- Ihre ansprechenden Umgangsformen mit den Kunden.
- Ihre Aufgaben zwar unspektakulär, aber mit deutlicher Ausrichtung auf die Zielerreichung zu erfüllen.

Bei der Bedarfserkennung sollte Anna Weber:

- Öfters auch geschlossene Fragen stellen, damit Entscheidungen besiegelt werden können.
- Öfters anfragen was den Kunden gerade beschäftigt.
- Sich daran erinnern, mehr Informationen einzuholen.
- Etwas mehr Sachorientierung unter Beweis stellen.
- Ihre Kunden mehr zu Wort kommen lassen.
- Den Nutzen ihrer Dienstleistungen und Produkte besser hervorheben.

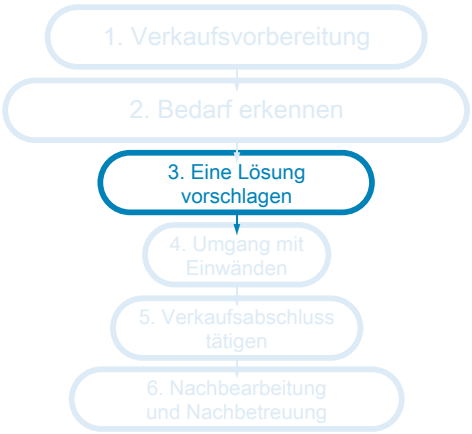
Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Eine Lösung vorschlagen

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

Anna Webers Stärken in der Angebotsphase sind:



- Den Kunden in seinen Präferenzen und Werthaltungen leicht einzuschätzen und den Verkaufsprozess dahingehend auszurichten.
- Lösungsvorschläge anzubieten, die den Wertvorstellungen ihrer Kunden in hohem Maße entsprechen.
- Abwechslung und Erlebnisqualität geschickt einfließen zu lassen.
- Mühelos die Produktvorteile zu verdeutlichen.
- Unkompliziert zu sein und mit Leichtigkeit den Verkaufsprozess zu managen.
- Darin geübt zu sein, das Richtige zum richtigen Zeitpunkt zu tun.

In der Angebotsphase sollte Anna Weber:

- Sich nicht sofort dafür verantwortlich fühlen, wenn etwas nicht strikt nach Zeitplan abläuft.
- Ihre humorvollen Äußerungen so platzieren, dass sie nicht unseriös erscheinen.
- Sich nicht durch persönliche Anliegen ihrer Kunden vom eingeschlagenen Weg abbringen lassen.
- Sich mehr von ihrer ernsthafteren Seite zeigen.
- Ihr Verhalten dem geschäftlichen Anlass entsprechend adaptieren.
- Ihre Kunden bestimmter anleiten.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Umgang mit Einwänden

Eine effektive Kundenbeziehung schließt auch eine professionelle Einwandbehandlung mit ein. Hierbei sollte Anna Weber folgendes berücksichtigen.

Anna Webers Hauptstärken im Umgang mit Einwänden sind :



- Den Eindruck zu erwecken, dass sie mehr gibt als sie nimmt.
- Den Kunden darin zu bestärken sämtliche Bedenken, Vorbehalte und Unsicherheiten offen auszusprechen.
- Die andere Sichtweise ihrer Kunden mit aller Rücksichtnahme aufzugreifen und einer Lösung zuzuführen.
- Beziehungsarbeit professionell zu leisten.
- Genau hinzuhören was der wirkliche Beweggrund des Einwandes ist, bevor sie dazu Stellung bezieht.
- Ihren Verkaufsstil der Situation so anzupassen, dass die Kundenbeziehung aufrecht erhalten bleibt.

Im Umgang mit Einwänden sollte Anna Weber:

- Eine ablehnende Haltung nicht persönlich nehmen.
- Die getroffenen Vereinbarungen nochmals kurz zusammenfassen.
- Erkennen, dass Meinungsverschiedenheiten noch keinen Konflikt auslösen müssen.
- Nicht übersensibel reagieren.
- Einsehen, dass Kundeneinwände immer noch als Kaufabsicht interpretiert werden können.
- Erkennen, dass hinter Kundeneinwänden zusätzliche Verkaufschancen vorhanden sein können.

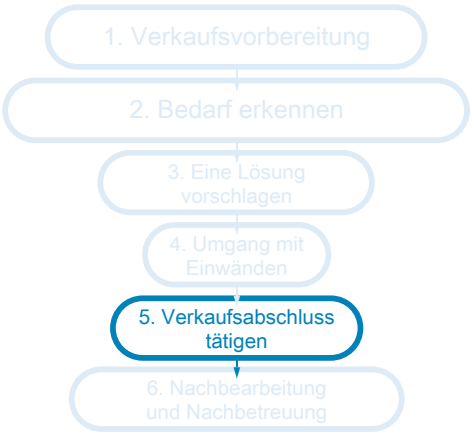
Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Verkaufsabschluss tätigen

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

Anna Webers Hauptstärken beim Verkaufsabschluss sind:



- Sich langfristigen Kundenbeziehungen zu widmen.
- Durch ihre Empfehlungen die Zustimmung zu erhalten und so zum Verkaufsabschluss zu kommen.
- Durch ihre Empfehlungen einen hohen Grad an Zustimmung zu erreichen.
- Zeit zu finden für die Anliegen ihrer Kunden.
- Ihre Kunden nicht aus den Augen zu verlieren.
- Einsatzfreude und Durchhaltevermögen.

Beim Verkaufsabschluss sollte Anna Weber:

- Sich daran erinnern, dass es immer wieder Kunden gibt, die nur dann "ja" sagen, wenn sie angefragt werden.
- Beim Einholen von Informationen methodischer vorgehen.
- Sich nicht nur auf ihre Vermutungen stützen. Von Zeit zu Zeit lohnt es sich etwas kleinere Schritte zu setzen.
- Wenn es die Gelegenheit zulässt, etwas mehr zur Sache kommen.
- Auf die Nutzenargumente setzen.
- Mehr an das Geschäft denken.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Nachbearbeitung und Nachbetreuung

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

Anna Webers Hauptstärken in der Nachbearbeitung und Nachbetreuung sind:



- Sich für das Wohlbefinden ihrer Kunden verantwortlich zu fühlen.
- Referenzen geschickt auszunützen.
- Zum richtigen Zeitpunkt Konzessionen zu machen.
- Kompromisse nicht als Gesichtsverlust zu betrachten.
- Langfristige Kundenbeziehungen zu entwickeln.
- Langfristige Kundenbeziehungen zu erhalten.

Bei der Nachbearbeitung und Nachbetreuung sollte Anna Weber:

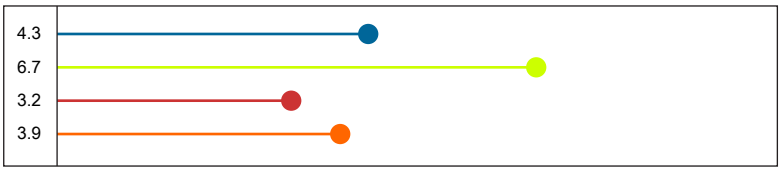
- Mit einer "To Do-" und Prioritätenliste arbeiten.
- Referenzen mit mehr Nachdruck von bestehenden Kunden einfordern.
- Sich in mehr Selbstdisziplin üben und die regelmäßigen Sitzungen mit einer gut vorbereiteten Tagesordnung besuchen.
- Sich mehr Gedanken über ihre Zukunft machen.
- Nicht zuviel Zeit für die Nachbetreuung aufwenden, sondern auch für die Suche nach neuen Kunden.
- Mehr jene Kunden fokussieren, die ein höheres Umsatzpotenzial besitzen.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

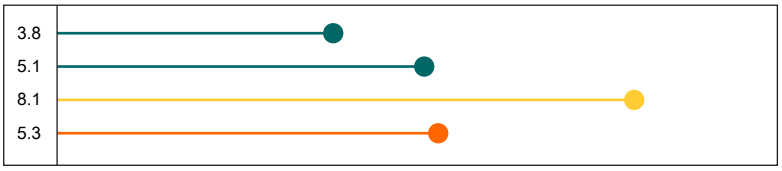
Präferenzen im Verkauf

Verkaufsvorbereitung



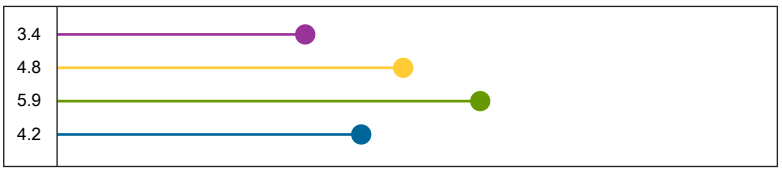
Recherchieren
Vertrauen aufbauen
Klare Ziele bestimmen
Termine vereinbaren

Bedarf erkennen



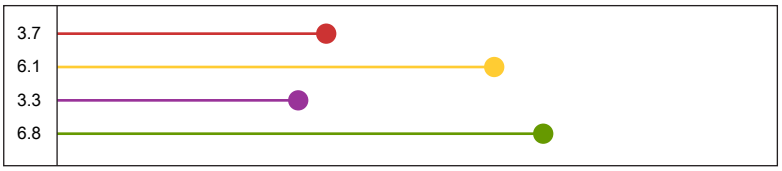
Zuhören
Fragen stellen
Anregen
Möglichkeiten entwickeln

Eine Lösung vorschlagen



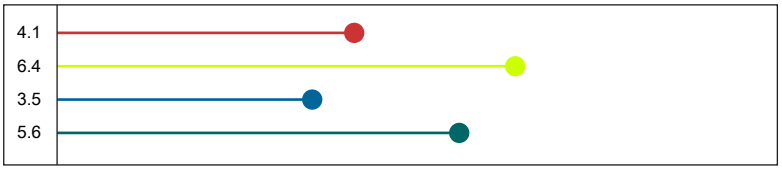
Bedarfsgerecht offerieren
Überzeugend präsentieren
Beweggründe verstehen
Gewissenhaft und treffsicher vorgehen

Umgang mit Einwänden



Direkt aufgreifen
Überzeugen
Details klären
Auf Bedenken eingehen

Verkaufsabschluss tätigen



Zuschlag erreichen
Flexibel verhandeln
Abschlussrisiken minimieren
Bedarf im Auge behalten

Nachbearbeitung und Nachbetreuung



Kundenkontakt aufrechterhalten
Verkaufsfördernde Maßnahmen planen
Kundenbeziehungen pflegen
Verkaufspotenziale entwickeln

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Persönlichkeitsentwicklung

In seiner besten Ausprägung ist das Leben eine lohnenswerte Reise, verbunden mit der Aufgabe, Dinge zu erforschen und Reife zu gewinnen.

In diesem Kapitel 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 Anna Weber 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 Anna Weber ihre Lernpräferenzen erkennt und dadurch bewusst ihr Lernumfeld effektiver gestaltet.

Letztlich kann Anna Weber diesen Abschnitten wertvolle Empfehlungen zur persönlichen Weiterentwicklung entnehmen, die sie darin unterstützen können, ihren bevorzugten Lernstil zu verstehen und zu verbessern.

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

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 Anna Weber darin unterstützen, einige Orientierungspunkte zu finden.

Zielbewusst leben

Annas Ziele basieren in der Regel auf tief verankerten persönlichen Überzeugungen. Oft identifiziert sie sich mit den Anliegen des Teams, aber sie sollte sich auch Zeit nehmen ihre persönliche Position zu finden. Persönliche Ziele mit nachteiligen Auswirkungen auf andere wird sie tunlichst vermeiden. Ihre Ziele weisen hohe Kreativität und Praktikabilität aus.

Anna ist eine ausgesprochene Teamplayerin, die durch ihre Mitwirkung im Team sich selbst verwirklichen kann. Wenn sie sich mit Arbeit eingedeckt fühlt, sollte sie sich fragen: "Welche dieser Aufgaben bringt mich meinen persönlichen Zielen näher?" Ihre Ziele müssen praxisrelevant und messbar sein. Deren Erreichung bei der Umsetzung interessiert sie eher weniger. Sie setzt gerne realistische und herausfordernde Ziele, lässt sich allenfalls aber von anderen ablenken und verliert so das Ziel aus den Augen. Im Arbeitsumfeld geht sie mit ihren Zielsetzungen meistens ans Limit. Als Ausgleich sollte sie es mit ihren Freizeitaktivitäten gleich halten und sich diesbezüglich persönliche Ziele setzen. Sie hat die Tendenz, Regeln in Frage zu stellen oder zu ignorieren, wenn diese ihren eigenen Werten widersprechen. Obwohl Anna durchaus einsieht, dass es hilfreich sein kann Ziele regelmäßig zu überdenken, ist sie dennoch geneigt, einmal gesetzte Ziele konsequent zu Ende zu verfolgen.

Anna setzt sich gleichermaßen teambezogene als auch eigene Ziele. Der Wunsch nach Popularität und Akzeptanz lenkt sie manchmal vom Weg der persönlichen Weiterentwicklung ab; sie setzt sich Ziele, die eher ihre Beliebtheit fördern. Sie steckt ihre Ziele meist unspezifisch und flexibel. Es wäre wohl besser, ein langfristiges, "großes" Ziel anstatt vieler untergeordneter Ziele anzustreben. Anna engagiert sich meistens für Projekte und Ziele, die aufregend sind und die Gelegenheit zur Interaktion mit anderen beinhalten. Anna hat ausgeprägte Fähigkeiten die richtigen Personen zusammenzubringen und diese für ihre Vorhaben zu gewinnen. Beständig und zuverlässig wie sie ist, kommt es vor, dass Anna aus Sicht der anderen mit zu wenig "Abenteuerlust" an Neues herangeht. Etwas mehr Mut könnte ihr neue Perspektiven eröffnen.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

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 Anna Weber 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 Anna Weber folgende Tendenzen:		Vorschläge zur Weiterentwicklung
Ist manchmal gelangweilt und teilnahmslos, wenn sie wenig Anregungen findet.	→	Sich auf vorher festgelegte Aufgabenstellungen einzustellen und konsequent umzusetzen.
Arbeitet ihrem eigenen Tempo folgend.	→	Die "Taktfrequenz" zu erhöhen, um weniger Zeit mit den untergeordneten Dingen verbringen zu müssen.
Setzt ihre Fähigkeit in Netzwerken zu arbeiten gut ein.	→	Daran zu denken, dass die administrativen Arbeiten ebenfalls erledigt werden müssen.
Sie konzentriert sich auf die Meinung und den Nutzen des Teams, bevor sie Entscheidungen trifft.	→	Zu lernen, sofort zu handeln.
Sie zieht eine langsamere, entspannte Arbeitsweise vor, weil sie so qualitativ ihren Ansprüchen gerecht werden kann.	→	Ihren Arbeitsrytmus den situativen Gegebenheiten anzupassen und, wenn erforderlich, das Arbeitstempo zu erhöhen.
Sie kann unter Druck den Schwung verlieren.	→	Den Druck wegzunehmen, indem sie vermehrt Zeitpuffer vereinbart.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Persönliche 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 Anna Weber folgende Impulse entnehmen.

Anna Webers Kreativität zeigt sich im Besonderen:		Vorschläge zur Weiterentwicklung
Nutzt die Synergien im Team für die Problemlösung.	→	Zu berücksichtigen, dass die Konsensfindung zeitaufwändig sein kann und manchmal auch fehl am Platz ist, wenn Entscheidungen getroffen werden müssen.
Lässt Lösungen durch die Beteiligten entstehen.	→	Mehr Klarheit durch Ergebnisorientierung zu finden.
Hört zu und trifft Entscheidungen aufgrund der Rückmeldungen durch die anderen.	→	Achtung: "Zu viele Köche verderben den Brei."
Genießt Austausch und Beteiligung.	→	Der Reflexion etwas mehr Zeit zu widmen.
Setzt auf Ideen, die auch anderen zugute kommen.	→	Aufgaben und menschenorientierte Aspekte im Gleichgewicht zu halten.
Setzt auf Gedankenvielfalt für alternative Lösungswege.	→	Weniger kann manchmal auch mehr sein.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Lebenslanges Lernen

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

Anna Webers bevorzugter Lernstil wird dadurch unterstützt, dass sie:

- Eine strategische Vorgehensweise einschlagen kann.
- Informationen vielfältig und lebendig dargeboten bekommt.
- Ansprechpartner für die Lernkontrolle zur Verfügung stehen hat.
- Selbst die Gelegenheit findet Coachings in Anspruch zu nehmen.
- Die Belegschaft von den Auswirkungen neuer Richtlinien in Kenntnis setzen kann.
- Regelmäßig in Arbeitsgruppen involviert wird.

Anna Weber könnte neue Lernerfahrungen machen, wenn sie Folgendes berücksichtigt:

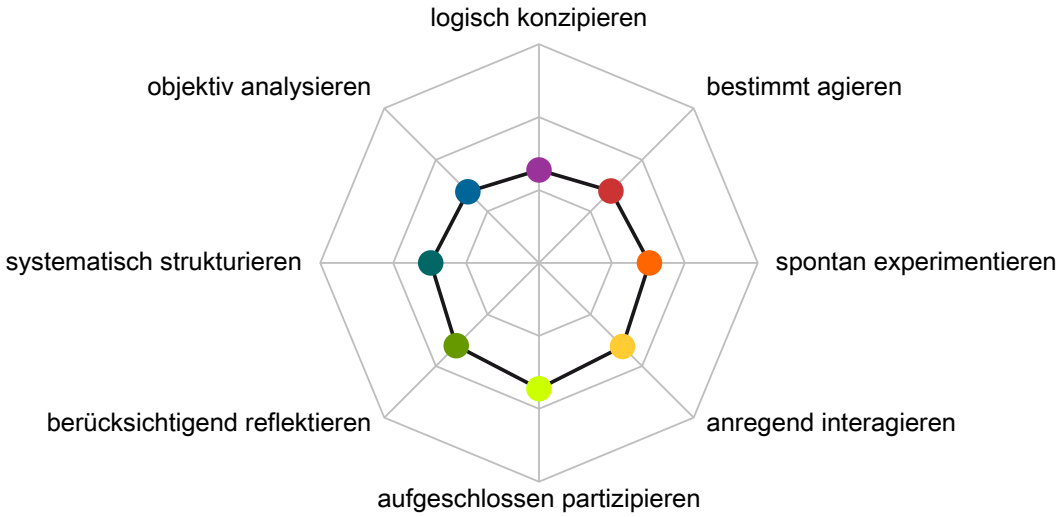
- Etwas aufzuschieben ist nicht immer zweckmäßig.
- Anweisungen sind dazu da sie Schritt für Schritt zu befolgen.
- Ihr Handlungsspektrum kann dadurch erweitert werden, dass sie auf verschiedene Informationsquellen zurückgreift.
- Die Verwendung mehrerer Informationsquellen verbessert den Informationsgehalt.
- Der Lernplan muss eigenverantwortlich und mit etwas mehr Tempo umgesetzt werden.
- Es schadet nicht den Zweck einer Handlung zu hinterfragen.

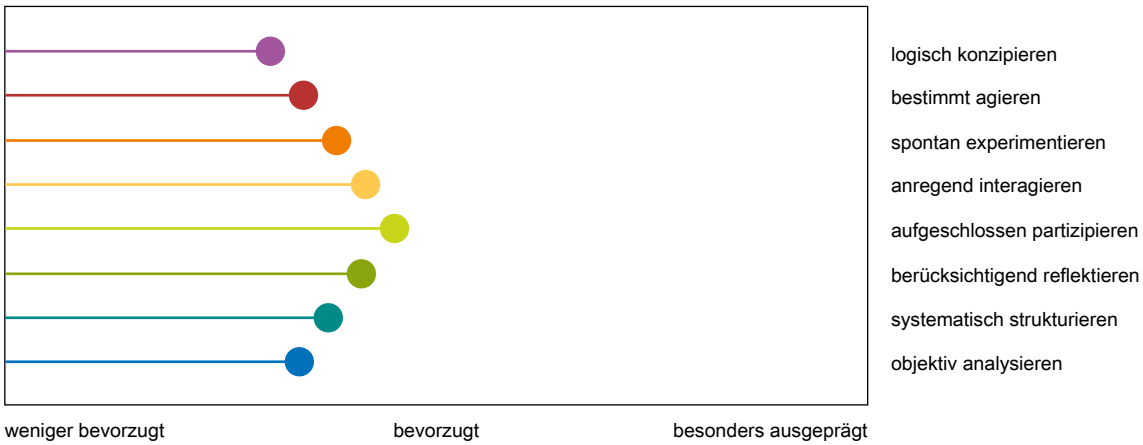
Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Lernstile

16. September 2026





© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Critical Thinking Chapter

Critical thinking is the deliberate process of evaluating information, questioning assumptions, considering different perspectives, and reaching well-reasoned conclusions. It is especially valuable when situations are complex, uncertain, or we are under pressure.

The chapter uses the Critical Thinking framework to show how Annas preferences may influence reasoning at each stage. It brings awareness to key strengths, potential challenges, and where a more deliberate approach may help.

The insights within this chapter do not describe fixed behaviours or predict success. They are designed to build self-awareness and support ongoing thinking practice by helping Anna reflect on decisions, recognise familiar patterns, and challenge potential biases.

The chapter is also intended to be a practical thinking tool. Anna can refer to it before, during or after a decision, conversation, or problem-solving task to consider different approaches and strengthen the quality of her reasoning.

Used regularly, the chapter can support more balanced, considered decisions.

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Critical Thinking Overview

Before looking at each stage of the Critical Thinking framework in detail, this section gives an overview of Annas thinking style. It considers the personal preferences that shape Annas approach to reasoning, including how she weighs logic against values, balances depth with speed, and brings her own perspective to problem solving.

Critical Thinking Overview

Anna thinks with her whole inner world engaged. Perception and values are not separate processes for her – they form a single, unified drive toward meaning. Anna thinks most clearly when a problem has real stakes – when understanding it and caring about the answer feel like the same impulse. She is drawn to the space where the hidden and the possible meet: where pattern recognition sparks the energy of fresh ideas. Possibilities excite Anna, but her enthusiasm is always filtered through a genuine question: does this align with what truly matters? Anna asks questions others have not yet thought to ask. Her thinking moves naturally toward the deeper layers of any problem. She is drawn to thinking that opens things up rather than closes them down. Given the choice between a firm answer and a good question, she will take the question every time. Anna brings an almost meditative quality to complex problems. Her thinking is patient, pointed, and deeply personal. Anna brings a daring, courageous quality to thinking, often inspiring others to follow.

Annas thinking benefits from time. Conclusions that come after calm, sustained reflection tend to carry a depth that rapid analysis rarely achieves. She trusts thinking that has had time to ripen, where ideas have been allowed to interact and combine in their own way. When someone contributes a thought she is more likely to extend and energise it than to redirect the conversation her own way, building on what others offer rather than replacing it. She draws on a generous willingness to see the best in an idea before pulling apart what might be wrong with it. Her thinking is fed by both a sharp instinct and a genuine feel for the relational side of any situation. Anna builds on the interplay between her sense of pattern and her appetite for possibility. This combination is what generates her most original thinking. She spots what someone can contribute even before they do and draws it out, helping others see the potential they might not see in themselves. She draws on a willingness to follow ideas without yet knowing where they are heading.

The priority she places on relationships sometimes means that thinking tasks receive less attention than they deserve: although both need room, thinking gets crowded out. Enthusiasm felt internally is not always enthusiasm shared by the group, so checking whether others have genuinely bought in before getting carried away with a possibility is worthwhile. Not every thought that feels significant internally is ready to be introduced into a group conversation without some grounding, so unconventional ideas are worth testing before sharing. She may avoid thinking that requires setting the human side entirely aside. The felt reality of a situation can be hard to ignore, even briefly.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Clarify the Problem

Before any problem can be solved, it first needs to be understood. This section considers how Anna defines a problem, separates fact from assumption, and uncovers the real issues before moving forward.

Annas Key Strengths

When clarifying the problem, she:

- Surfaces alternative interpretations before committing to a definition.
- Sees beyond the obvious framing, surfacing possibilities others would miss.
- Energises the process, making even complex or ambiguous problems feel approachable.
- Reads between the lines of a stated problem, sensing what is genuinely at stake before it's spelled out.
- Invests attention in clarification, uncovering what is genuinely at stake.
- Is insightful and relationally attuned.
- Names what a problem is really asking of the people it touches.

Annas Potential Challenges

When clarifying the problem, Anna may:

- Get carried away with an implausible framing, assuming others have bought in when they have not.
- Deflate when others do not share enthusiasm for a particular framing of the problem.
- Cast the problem in relational terms when an objective reading would fit better.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Locate the Evidence

A sound decision rests on sound evidence. Here, the focus turns to how Anna seeks out information, evaluates its quality and relevance, and decides what actually matters before drawing any conclusions.

Annas Key Strengths

When locating the evidence, she:

- Tunes in not just to what is said but how, noticing the human texture of the evidence.
- Generates a seemingly endless stream of ideas about where to look and what to investigate.
- Builds on each piece of evidence as it emerges, using initial findings as a springboard for what comes next.
- Sees beyond the obvious in evidence, reading significance others would miss.
- Spots connections across disparate evidence, noticing patterns linking what is known to what matters.
- Casts a wide net, drawing on sources a more focused approach might miss.
- Seeks information with solid depth and significance, drawn to sources that illuminate what most matters about a situation.

Annas Potential Challenges

When locating the evidence, Anna may:

- Prioritise breadth of input over source quality.
- Find it difficult to question or challenge evidence from people felt warmly toward.
- Overweigh personal testimony.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Explore the Options

Once the evidence is gathered, the next step is opening up options rather than reaching a conclusion too quickly. This section looks at how Anna generates alternatives, challenges assumptions, and navigates both familiar and new approaches.

Annas Key Strengths

When exploring the options, she:

- Generates possibilities with a wide-ranging, imaginative style.
- Is values-guided and deeply imaginative.
- Picks up on an angle others have not yet considered.
- Attends to how each option would affect the people involved.
- Champions alternatives others dismiss too quickly, opening important new possibilities.
- Is adept at making cross-domain connections that open up options others would never conceive.
- Explores options with a strong inner compass, drawn naturally to those with genuine meaning rather than mere convenience.

Annas Potential Challenges

When exploring the options, Anna may:

- Have difficulty engaging seriously with options that feel at odds with her values.
- Assume others share enthusiasm for a new direction before the group has had the chance to engage.
- Introduce the next option before others have had the chance to engage with the current one.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Assess the Impact

Every option has consequences worth understanding before a choice is made. This section considers how Anna weighs risks, benefits, and trade offs by taking into account who will be affected by each option.

Annas Key Strengths

When assessing the impact, she:

- Considers the ethical weight of a decision alongside its practical consequences.
- Assesses consequences in terms of what could be and what is right.
- Maps consequences across a wide range of scenarios, anticipating ripple effects.
- Accounts for a broad range of stakeholders and anticipates how each might be affected.
- Picks up on how a decision will affect people at a level others may not yet see.
- Perceives systemic and second-order consequences not yet explicitly visible.
- Is perceptive and quietly attuned to the deeper consequences of each option.

Annas Potential Challenges

When assessing the impact, Anna may:

- Rush past doubt when the direction feels right and energy is high.
- Be more absorbed in unearthing a full range of potential consequences than prioritising which matter.
- Generate more impact scenarios than can be rigorously and meaningfully weighed.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Respond with Action

The final step is turning a decision into action. This section explores how Anna commits to a course of action, follows through with purpose, and checks whether the outcome is working as intended.

Annas Key Strengths

When responding with action, she:

- Steps into action with warmth and quiet confidence in her reading of what the situation needs.
- Has an energy at commitment that draws others in and gets people moving before the plan is formed.
- Inspires others to act not just because the option is exciting but because it matters.
- Holds to a decision with principled steadiness, neither easily swayed nor discouraged.
- Gets things going with infectious enthusiasm and immediately starts generating implementation ideas.
- Contributes energy and enthusiasm to implementation, generating momentum.
- Spots early signals that an implemented action is working or beginning to drift, often before others notice.

Annas Potential Challenges

When responding with action, Anna may:

- Hesitate on principled grounds when action is needed.
- Find structural accountability receives less attention than the relational dimensions of delivery.
- Be slow to act when the values case for doing so is not yet clear.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Einstellungsgespräch

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

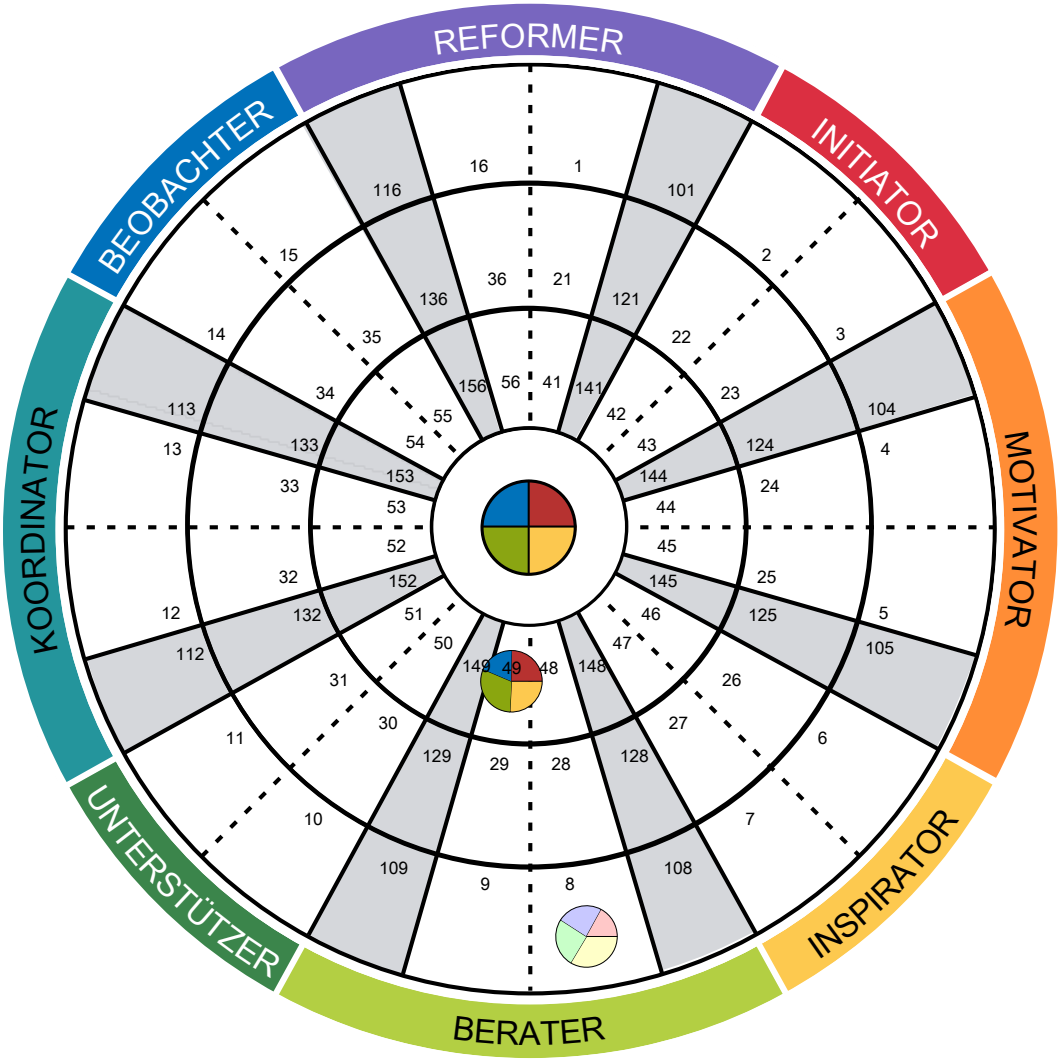
Fragen für Einstellungsgespräche:

- Nennen Sie einige Vorteile einer strukturierten Zeitplanung.
- Wie entwickelt sich dieses Interview Ihrer Meinung nach?
- Wie gehen Sie mit Widersprüchen Ihrer Vorgesetzten bzw. Kolleginnen und Kollegen um?
- Mussten Sie schon einmal disziplinarische Maßnahmen ergreifen? Wie sind Sie damit umgegangen? Was kam dabei heraus?
- Wie lange werden Sie brauchen, um die neue Aufgabe voll in den Griff zu bekommen? Welche Prioritäten werden Sie danach setzen?
- Haben Sie bereits neue Arbeitsabläufe eingeführt und warum? Könnten standardisierte Vorgaben nicht auch Hindernisse für eine zielstrebige Arbeitsdurchführung sein - warum, bzw. warum nicht?
- Was halten Sie vom Begriff "Persönlichkeitsentwicklung"?
- Was bedeutet für Sie die Aussage "die Verantwortung für das eigene Handeln zu übernehmen"?
- Wie teilen Sie sich anderen gegenüber mit, wenn Sie unter Stress stehen?
- Erläutern Sie bitte, was Sie unter dem "großen Bild" verstehen.

Persönliche Notizen

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

Das Insights Discovery 72-Typen-Rad



Bewusste Radpositionierung

49: Unterstützender Berater (Anpassungsfähig)

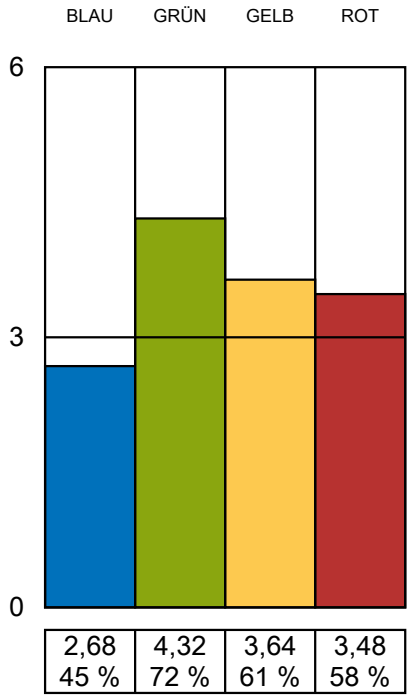
Weniger bewusste Radpositionierung

8: Inspirierender Berater (Fokussiert)

© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved

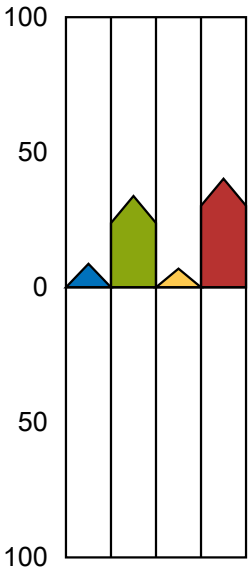
Grafik der Präferenzwerte

Persona (bewusst)



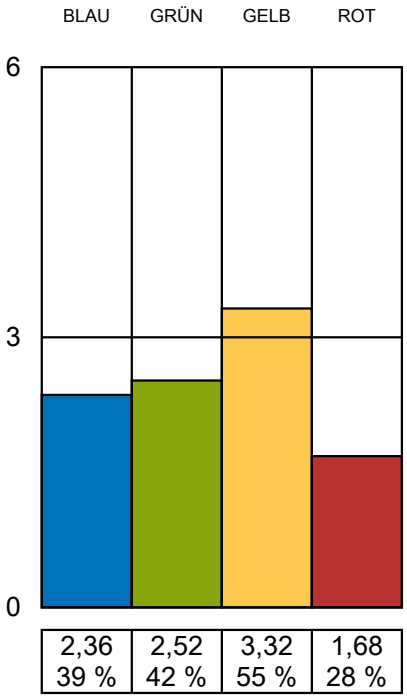
2,68	4,32	3,64	3,48
45 %	72 %	61 %	58 %

Präferenz-Energiefluss

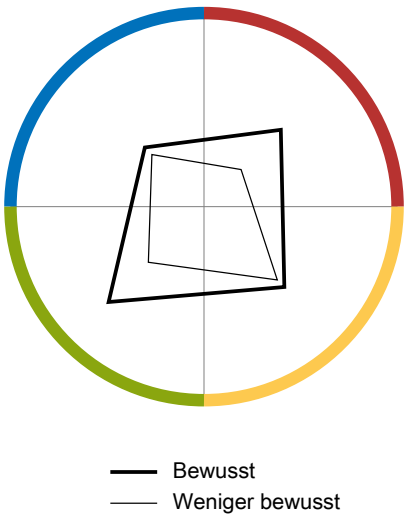


42,9 %

Persona (weniger bewusst)



2,36	2,52	3,32	1,68
39 %	42 %	55 %	28 %



© The Insights Group Ltd, 2026. All rights reserved



GLOBAL HEADQUARTERS PROFILE: D_PR_RETENTION
Insights Learning & Development
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.
Tel: +44(0)1382 908050 Fax: +44(0)1382 908051
E-MAIL: insights@insights.com Web: www.insights-group.de