



AAN WIE VERKOOPT JE

In dit Ebook wordt er duidelijk wat voor
verschillende profielen er zijn en hoe je daarop
ik kan spelen in jouw communicatie

F W O R K S



FLOORTJE

FWORKS

Hi, mijn naam is Floortje en ik ben blij dat je er bent.
Begin 2023 vond ik dat het anders moest. Ik was
overwerkt, moe en gestrest.
Ik had nooit het gevoel dat iets echt af was en zag mijn
gezin veel te weinig.
Ik gooide het roer om en begon mijn eigen Online
Business. Na vallen en opstaan ontdekte ik hoe het
allemaal werkte en nu help ik jou hier graag bij.
In dit Ebook vind je alle ins & out over het belang van
het bouwen van een automatisch systeem en hoe jij
deze bouwt.

INHOUD

1
INTRODUCTIE

2
DISC

3
CONCLUSIE



1

HOOFDSTUK

INTRODUCTIE

FWORKS

INTRODUCTIE

Wanneer je al even bezig bent heb je waarschijnlijk ervaren dat er verschillende soorten mensen zijn in hun communicatie & gedrag.

Niet iedereen wil op dezelfde manier benaderd worden en niet iedereen koopt iets bij je via dezelfde weg.

Maar wat maakt het waarom iemand koopt en wat maakt het dat iemand een gesprek als fijn ervaart?

Als eerst is het dan belangrijk te weten welke profielen er zijn.

En welke kernmerken er bij deze profielen horen.

De regel, behandel de ander zoals jij graag behandeld wil worden, geldt helaas niet meer.

Tegenwoordig is het:

Behandel de ander zoals hij/zij behandeld wil worden. En dit is niet per definitie hoe jij behandeld wil worden.

Wanneer je beter weet welke profielen en kernmerken er zijn kun je beter levelen. En wanneer je beter kunt levelen zul je meer verkopen kunnen doen en dus meer omzet.





2

H O O F D S T U K

DISC

F W O R K S

DISC WAAROM

HET GEEFT INZICHT IN JEZELF MAAR OOK IN EEN ANDER

Het gaat hierbij niet om het meten van intelligentie, vaardigheden of opleiding, maar om gedrag & communicatie.

De Disc vertelt over de manier waarop je zaken benadert, de wijze waarop je op je omgeving reageert, 'de taal' die je spreekt.

Iedere gedragstijl heeft, afhankelijk van de situatie, voor- en nadelen.

Het geeft inzicht in jezelf maar ook in de ander. Het helpt om elkaars gedrag en drijfveren beter te begrijpen en zo effectiever Omzet te behalen.

Het helpt je niet alleen in je Sales, maar ook bij het maken van content en het schrijven van Emails.

Iedereen is zoals hij is, daar verandert niks aan. Maar inzicht in hoe een ander denkt, waarom hij doet wat hij doet, dat helpt om elkaar beter te begrijpen.

Het zorgt zelfs voor waardering van die lastige eigenschappen bij de ander. Vaak zijn dat namelijk de eigenschappen die bij jezelf ontbreken, maar die toch wel handig zijn af en toe.

Om echt je LEADS aan te kunnen spreken is het belangrijk dat je levelt. En dit kan alleen wanneer je begrijpt en ziet wie die ander is.

DISC WAT

WAT IS DISC

Het DISCmodel is in 1928 ontwikkeld door de Amerikaanse Psycholoog WILLIAM MARSTON. En wat misschien leuk is om te weten is dat hij de eerste prototypen van de leugendetector heeft ontwikkeld.

Hij was daarnaast auteur van zelfhulpboeken maar heeft ook comics gemaakt waaronder die van Wonder Woman.



Het DISC model is een test waarmee je verschillende dingen in kaart kunt brengen zoals bijvoorbeeld iemands voorkeursgedrag.

DISC maakt je bewust van je sterke en minder sterke punten en je leert dat iedereen anders is en dus andere kwaliteiten heeft en hoe je deze in anderen naar boven kunt halen.

DISC is zeker geen IQ test, het gaat dus niet om intelligentie en er zijn ook geen voorkeursprofielen voor bepaalde functies. Iedereen kan dus een zelfstandig ondernemer zijn alleen doet iedereen het op zijn/haar eigen manier.

Het is wel zo dat bepaalde profielen makkelijker passen bij bepaalde rollen, maar het betekent dus niet dat het onmogelijk is.

Na dit Ebook ken je jouw eigen communicatie stijl en je leert dat iedereen anders is en dat iedereen op een andere manier communiceert.

Door je eigen gedrag en communicatiestijl aan te passen aan de ander en daarin te levelen met de persoon die je tegenover je hebt. Zul je zien dat jouw omzet ook omhoog gaat.

DISC HOE

HOE HERKEN IK HET HOE PAS IK HET TOE

Na het lezen van dit Ebook heb je een beter beeld welke communicatie stijlen er zijn en welke voorkeur jij zelf hebt. Door dit beter te begrijpen zul je meer en meer gaan herkennen bij andere.

Je leert dat iedereen anders is en iedereen andere kwaliteiten heeft. Door je eigen gedrag en communicatiestijl aan te passen kun veel meer bereiken. Mensen begrijpen jou beter en voelen zich persoonlijker benaderd.

Je past dit toe:

- In jou directe communicatie aan jouw potentiële klanten
- In jouw content
- In het schrijven van verschillende Emails.



DISC

MAAK NU ZELF DE TEST

Via de onderstaande link kom je bij de DISC test terecht.
Maak deze om zo erachter te komen wat jouw Profiel is.

Belangrijk:

Download het document eerst voordat je deze invult.

Denk niet te lang na! Vul in wat als eerste bij je opkomt.
schik de woorden die rechts staan op het linker kolom in van:

- 4 past het meest bij je
- 3 past een beetje bij je
- 2 past niet bij je
- 1 past helemaal niet bij je

Vul alle nummers in op 1 regel.

De uitslag wordt automatisch voor je berekend.

En onthoud, er is geen goed of fout antwoord mogelijk.

Bovendien kun je niemand in een hokje stoppen. Iedereen heeft altijd alle eigenschappen in zich. Er is er vaak 1 of 2 die wat meer op de voorgrond liggen

DOE DE TEST

DISC

Binnen DISC zijn er 4 profielen aangeduid met de letters D I S en C en daarbij horende kleuren. Om deze te verdelen zijn er twee assen.

Onderstaand zie je de eerste as.

Bovenaan zie je staan Rationeel en Taakgericht. Hiermee bedoelen we mensen die rationeel hun keuzes maken, met hun hoofd gebaseerd op feiten. Dit zijn mensen die gericht zijn op taken.

Onderaan zie je emotioneel en mensgericht. Emotioneel klinkt altijd een beetje alsof dit mensen zijn die om het minste of geringste moeten huilen, dit is natuurlijk niet zo maar dit zijn mensen die emotioneel keuzes maken dat wil zeggen met hun gevoel. Zij zijn dan ook meer gericht op mensen.

RATIONEEL & TAAKGERICHT



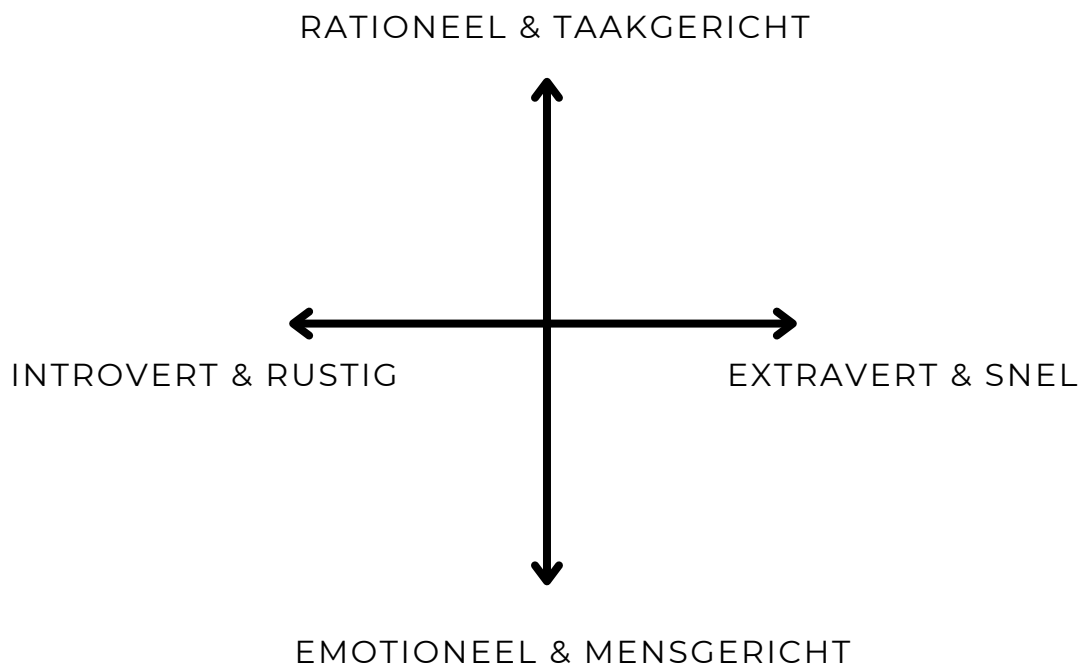
EMOTIENEEL & MENSGERICHT

DISC

Op de tweede as zie je aan de linkerkant Introvert en rustig. Dit zijn mensen die meer naar binnen gericht zijn, je hoort ze over het algemeen niet zo veel en hebben een rustige manier van handelen. Denken eerst na voordat ze doen

Aan de rechterkant zie je extravert en snel. Dit zijn mensen die naar buiten toe gericht zijn, deze mensen hoor je ook altijd. Ze zeggen wat ze willen zeggen en houden zich niet in. Ze hebben een snelle manier van handelen en doen eerst voordat ze denken.

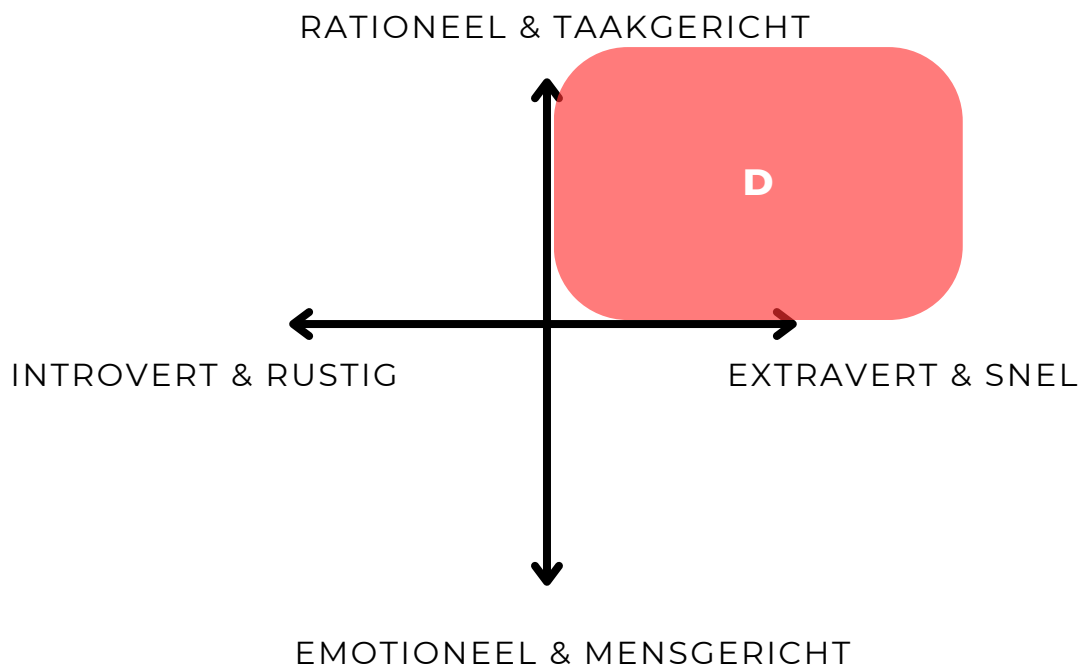
4 PROFIELEN



DISC

Denk je rationeel en ben je gericht op taken, ben je extravert en snel dan val je in de hoge D, het RODE profiel. D staat voor dynamisch & doelgericht.

DYNAMISCH & DOELGERICHT



DISC

De hoge D, ofwel het rode profiel:

Deze mensen zijn heel doelgericht en het maakt ze niet zoveel uit hoe ze bij het doel komen als het maar snel gaat. De olifanten in de porseleinkast.

Ze raken gemotiveerd van resultaat.

Ze nemen graag de leiding en vinden het fijn om beslissingen te nemen. Ze denken probleemoplossend, worden graag uitgedaagd en durven risico's te nemen, echte doorpakkers. Ze zijn niet bang voor verandering en passen zich makkelijk aan in een nieuwe situatie.

Ze hebben ogenschijnlijk een groot zelfvertrouwen maar dat kan ook schijn zijn. Wel hebben ze vaak de neiging om autoriteit voorbij te gaan.

Ze kunnen dominant zijn en erg direct in hun communicatie, dit valt bij de andere profielen niet altijd goed. Ook kunnen ze zich moeilijk inleven in andere mensen en hun gevoelens. Omdat ze zaken en privé makkelijk scheiden lijken ze soms ongevoelig.

Omdat ze snelle oplossingen willen zijn ze vaak ongeduldig en kunnen ze dirigerend zijn, en dat dan weer heel direct en ongenueanceerd brengen.

EIGENSCHAPPEN & GEDRAG

- -Direct en dynamisch
- -Doelgericht
- -Besluitvaardig
- -Neemt graag de leiding
- -Kan dominant zijn
- -Houdt van uitdaging en verandering
- -Groot zelfvertrouwen
- -Neemt risico en denkt probleem oplossend

DISC

Gedrag wat ze laten zien:

- -Direct en veeleisend
- -Lage mate van empathie, weinig gevoelig
- -Beperkte emotionele interactie
- -Heeft de neiging autoriteit voorbij te gaan
- -Ongeduldig en dirigerend

WAT WEL & WAT NIET

Rode mensen houden van resultaat, snelle oplossingen en het nemen van risico's. Ze doen vaak voordat ze denken en komen er soms achter dat hun keuze niet altijd de beste was.

Ze houden niet van teveel details, dat is maar bijzaak. Ze vinden het vreselijk om gecontroleerd te worden of dat er wordt getwijfeld aan de beslissingen die ze hebben genomen.

Ze raken gemotiveerd van prestatie, mogelijkheden en resultaat.

Ze vinden andere mensen vaak langzaam en hebben niet zoveel geduld. Deze mensen voelen zich prettig bij veel verantwoordelijkheid en willen zich niet hoeven verantwoorden bij iemand anders.

DISC

Houden van:

- Resultaat
- Snelle oplossingen
- Risico's nemen

Houden niet van:

- Details
- Gecontroleerd worden
- Twijfel over gemaakte beslissingen

Raken gemotiveerd van:

- Prestatie
- Mogelijkheden
- Resultaat

CONCLUSIE / PROFIEL D

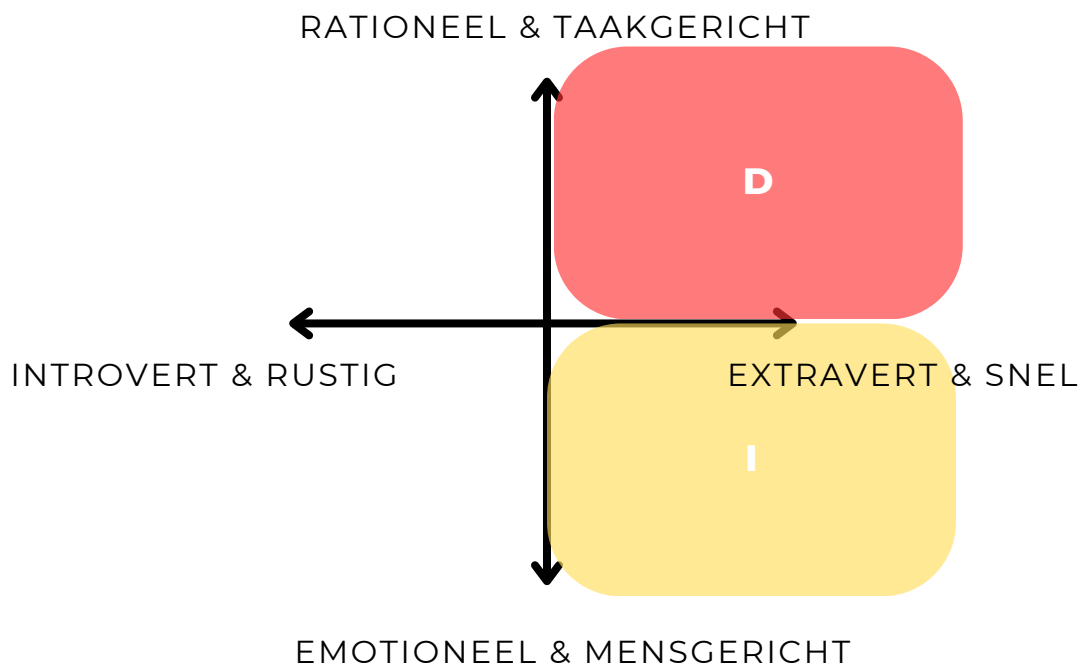
Wanneer je te maken hebt met een D profiel. Zorg dan dat je:

- Hou de communicatie kort en kom snel ter zake, te veel ditjes en datjes en persoonlijke verhalen dit vinden ze niet interessant. Ze kunnen zaken en prive goed scheiden en ze hoeven niet op hun gemak gesteld te worden.
- Laat je kennis en vaardigheden zien. Het is erg belangrijk dat een rood persoon weet wat hij/zij aan je heeft.
- Blijf bij het onderwerp, deze mensen willen snel naar het doel dus wijk niet af van je boodschap.
- Verspil geen tijd.
- Praat over wat het resultaat gaat zijn
- Hou je bij de feiten
- Praat over het eigen baas zijn en je niet meer te hoeven verantwoorden

DISC

Maak je keuzes vanuit je gevoel, ben je gericht op mensen, ben je extravert en snel in je handelen dan val je in het profiel hoge I GEEL. I staat voor Invloed & inspirerend, deze mensen hebben graag invloed op andere mensen.

INVLOED & INSPIREREND



DISC

De hoge I, ofwel het gele profiel:

Gele mensen/ hoge I zijn naar buiten toe gericht, handelen snel, zijn emotioneel en mensgericht. Deze mensen staan graag in het middelpunt. Ze zijn optimistisch en enthousiast en dat hoor je dan ook.

Het zijn actieve mensen die anderen makkelijk inspireren met hun ideeën. Ze praten graag, veel en vaak luid. Ook aan hun lichaamstaal kun je het vaak zien als iemand Geel is.

Een nadeel van het vele praten is dat ze minder goed kunnen luisteren

Ze kunnen anderen goed motiveren en weten iedereen makkelijk voor ze te winnen. Ze hebben vaak een groot vertrouwen in de mensen om hun heen maar ook in zichzelf en daarmee overschatten ze zichzelf nog al eens. Als je vraagt of ze iets kunnen doen dan roepen ze ook eigenlijk altijd JA en het kan zijn dat later blijkt dat ze dit helemaal niet zo goed kunnen.

Ze kunnen emotioneel reageren en voelen met anderen mee. Ze zijn gevoelig voor kritiek, afwijzing en negativiteit. Voor een geel persoon is het belangrijk dat ze bij de groep horen, ze vinden het heel belangrijk wat andere van ze vinden.

EIGENSCHAPPEN & GEDRAG

- -Staan graag in het middelpunt
- -Optimistisch en enthousiast
- -Inspirerend en actief
- -Praat graag
- -Kan anderen goed motiveren
- -Emotioneel
- -Vertrouwt anderen
- -Team player

DISC

Gedrag wat ze laten zien:

- -Overschat zichzelf en anderen
- -Verkoopt eigen ideeën enthousiast
- -Gevoelig voor afwijzing, kritiek en negativiteit
- -Kan niet goed luisteren
- -Maakt niet altijd zijn/haar taken af

WAT WEL & WAT NIET

Gele mensen houden ervan als het gezellig is en als ze lekker kunnen kletsen en grappen maken. Ze vinden het leuk om anderen te motiveren en kunnen ze makkelijk overtuigen. Ze willen graag aardig gevonden worden.

Ze houden niet van details en kunnen vaak niet goed plannen, mede daarom houden ze niet van strakke deadlines. Waar ze ook een hekel aan hebben is aan routine, ze kunnen zich makkelijk aanpassen aan veranderingen en vinden stilstaan maar saai.

Ze raken gemotiveerd van herkenning, populariteit en plezier maken.

DISC

Houden van:

- Vriendelijke atmosfeer
- Gelegenheid om te praten
- Grapjes maken
- Overtuigen en motiveren
- Wil aardig gevonden worden

Houden niet van:

- Details
- To-do lijsten en plannen
- Deadlines
- Routines

Raken gemotiveerd van:

- Herkenning
- Populariteit
- Plezier maken

CONCLUSIE

Wanneer je te maken hebt met een I profiel. Zorg dan dat je:

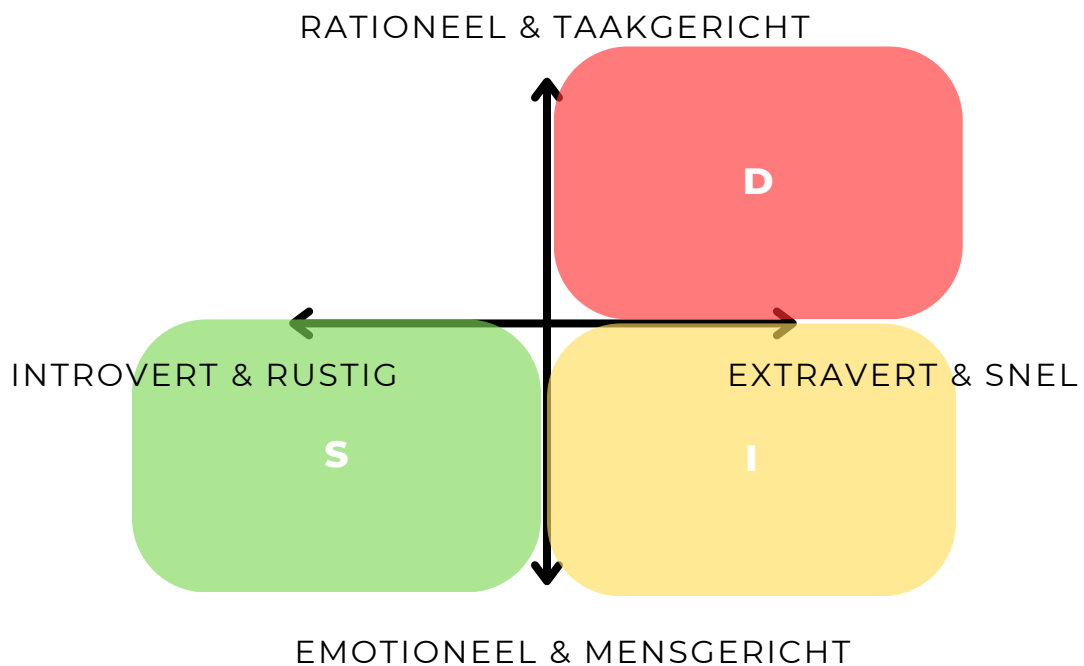
- Wees informeel vrijblijvend en ontspannen, maak dingen niet te zwaar en hou het gesprek licht. Maak eerst een praatje voordat je ter zake komt.
- Sta toe dat ze hun gevoelens en gedachten tonen. Geef ze gelegenheid om te praten.
- Geef details mee op papier, dit zijn mensen die niet goed kunnen luisteren en ze missen vaak de helft. Geef daarom belangrijke punten mee op papier zodat ze dit later nog eens rustig tot zich kunnen nemen.
- Gebruik humor, hiermee kun je een geel persoon echt voor je winnen.
- Geef aan dat hij/zij bij een community komt
- Zoek regelmatig contact met deze persoon, anders is hij/zij alweer iets anders aan het doen.

DISC

Maak je keuzes vanuit je gevoel en ben je mensgericht maar juist meer introvert en rustig dan val je in het profiel hoge S, GROEN. S staat voor Sociaal of Stabiel.

Dit zijn de vredestiters

SOCIAAL & STABIEL



DISC

De hoge S, ofwel het groene profiel:

De Hoge S Groene mensen. Deze mensen zijn gericht op mensen, emotioneel, naar binnen gericht en rustig.

Ze zijn heel stabiel, loyaal, ze werken hard en je hoort ze eigenlijk nooit. Ze zijn heel bescheiden en zullen ook niet met hun prestaties te koop lopen, wat Gele mensen juist wel doen.

Bij Groene mensen moet je dus uitkijken dat je ze niet voor lief neemt en ze de waardering geeft die ze verdienen.

Deze mensen houden ervan om anderen te helpen zijn heel vriendelijk en begripvol.

Waar ze niet goed tegen kunnen is verandering, waar gele mensen routine haten vinden groene mensen het juist fijn als dingen blijven zoals ze zijn. Goed is goed.

Ze hebben moeite met plannen en prioriteiten stellen en doen vaak eerst waar ze zich het fijnst bij voelen. Ze hebben moeite met deadlines, hoe meer druk, hoe minder er uitkomt.

Ze kunnen zelfs passief zijn

Ze zullen conflicten liever vermijden of sussen en zijn net als gele mensen gevoelig voor kritiek. Dit komt doordat gele en groene mensen kritiek vaak persoonlijk opvatten.

EIGENSCHAPPEN & GEDRAG

- -Stabiel en ondersteunend
- -Voorspelbaar
- -Vriendelijk en sympathiek
- -Begripvol
- -Kan goed luisteren
- -Is loyaal naar leidinggevende
- -Bescheiden
- -Oprecht

DISC

Gedrag wat ze laten zien:

- -Is tegen verandering
- -Heeft moeite met prioriteiten stellen
- -Heeft moeite met deadlines
- -Passief en vermijdt conflicten
- -Gevoelig voor kritiek

WAT WEL & WAT NIET

Groene mensen houden ervan om onderdeel uit te maken van een team. Ze zijn in dat team dan heel behulpzaam en vriendelijk. Ze vinden het fijn om zich te specialiseren.

Verder houden ze voorspelbaarheid en routine. Ze houden niet van onzekerheid, het is dus belangrijk dit zoveel mogelijk weg te nemen.

Ook niet van conflicten, onvriendelijke situatie & gebrek aan vertrouwen, laat dus merken dat je denkt dat ze dit aan kunnen en zet ze niet onder te veel druk. Want hoe meer druk hoe minder eruit komt. Ze raken gemotiveerd van goede relaties, respect en een stabiele omgeving. Als groene mensen zich op hun gemak voelen komt er ineens van alles uit wat je eerder misschien niet verwacht had.

DISC

Houden van:

- Onderdeel zijn van een team
- Specialiseren
- Anderen helpen
- Voorspelbaarheid
- Routine

Houden niet van:

- Onzekerheid
- Conflicten
- Gebrek aan vertrouwen
- Onder druk staan

Raken gemotiveerd van:

- Goede relaties
- Respect
- Stabiele omgeving

CONCLUSIE

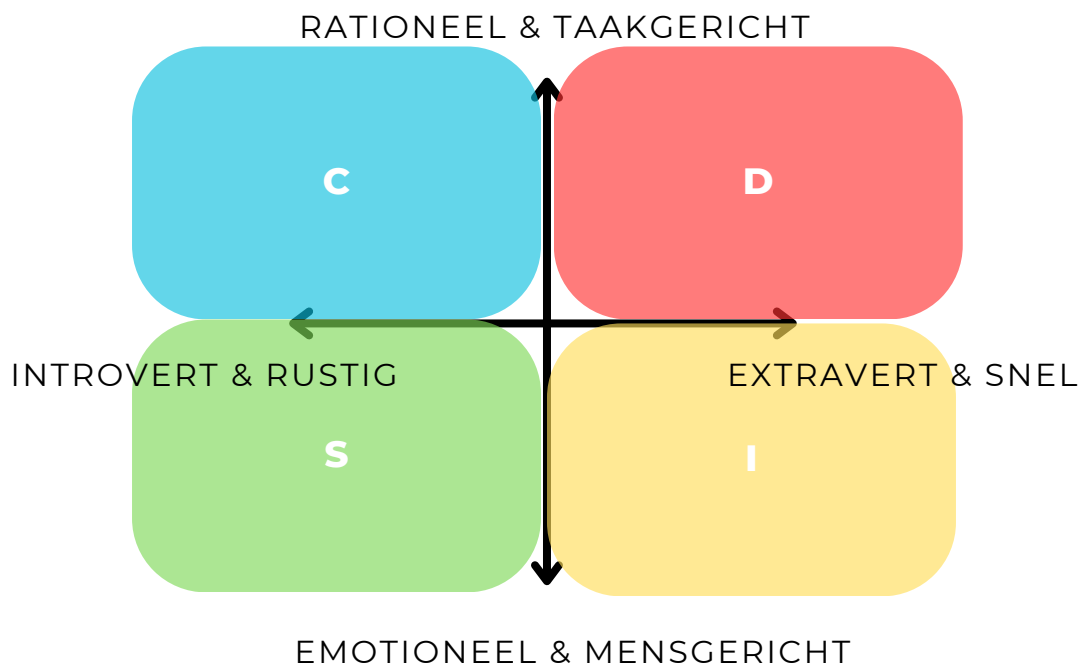
Wanneer je te maken hebt met een S profiel. Zorg dan dat je:

- Zorg voor een vriendelijke en stabiele sfeer, deze mensen gaan meer van zichzelf laten zien op het moment dat ze zich fijn en veilig voelen.
- Vraag naar persoonlijke dingen
- Stel vragen, zelf zullen ze niet zo snel komen
- Geef ze een opdracht en laat ze erover nadenken
- Leg helemaal uit hoe iets werkt, ze willen dit liever niet zelf uitzoeken. Wees hier dus duidelijk in
- Geef aan dat hij/zij bij een community komt
- Zoek regelmatig contact met deze persoon
- Praat over gevoelens
- Geen aan waarom dingen zo zijn, hierdoor accepteren zij dit makkelijker

DISC

Als laatste, ben je introvert en rustig maar maak je keuzes vanuit je hoofd (gebaseerd op feiten) en ben je gericht op taken dan val je in het profiel Hoge C, BLAUW.
C staat voor Correct

CORRECT & CONSISTENT



DISC

De hoge C, ofwel het Blauwe profiel:

Dit zijn ook mensen die introvert zijn en rustig maar zij maken hun keuzes rationeel en zijn taakgericht.

Deze mensen zijn heel geordend, precies en nauwkeurig, en houden juist van details. Ze kunnen zich zelfs verliezen in details.

Ze zien snel systemen en kunnen goed overzicht bewaren deze mensen kunnen bijvoorbeeld vaak goed kaart lezen.

Deze mensen houden ervan als dingen op de juiste manier gebeuren en volgen graag de regels. Ze hebben hoge verwachtingen, van zichzelf maar ook van anderen. Ze denken probleem oplossend maar het duurt vaak lang voordat ze tot een oplossing komen omdat ze eerst zeker willen weten dat het de juiste oplossing is. Ze kunnen dus te voorzichtig zijn en ze houden niet van risico's nemen. Ze zoeken alles liever eerst goed uit. Ze zijn heel perfectionistisch.

Ze kunnen er niet tegen als ze vage informatie krijgen of informatie die niet compleet is. Je kan deze mensen ook niet zomaar iets wijsmaken of vertellen als je geen ondersteunend bewijs hebt. Ze hebben dan ook de behoefte om te dubbel checken.

Ze hebben weinig behoefte aan sociale contacten.

EIGENSCHAPPEN & GEDRAG

- -Accuraat en precies
- -Correct
- -Gewetensvol
- -Detail georiënteerd
- -Nauwkeurig
- -Denkt systematisch en analytisch
- -Heeft hoge verwachtingen
- -Probleem oplossend
- -Perfectionistisch

DISC

Gedrag wat ze laten zien:

- -Houdt niet van vage of incomplete informatie
- -Behoeft om te dubbel-checken
- -Weinig behoefte aan sociale contacten
- -Verliest zichzelf in details
- -Te voorzichtig

WAT WEL & WAT NIET

Blauwe C mensen houden van schema's en lijsten en maken makkelijk planningsen omdat ze goed zijn om het overzicht te bewaren. Ze vinden het fijn als dingen verlopen zoals het hoort en ze zijn hierin heel consistent. Ze houden van ordelijk gedrag en hebben dan ook een groot geweten.

Je maakt ze blij als ze zich ergens in kunnen storten en maken graag grondige analyses.

Ze vinden het vreselijk om fouten te maken omdat ze veel tijd besteden aan het checken van feiten en houden er niet van om bekritiseerd te worden.

Als ze een snelle beslissing moeten nemen kan dit voor stress zorgen omdat deze mensen een goede afweging willen maken, zodat ze dus geen fouten maken.

Ook niet efficiënt werken vinden blauwe mensen niet fijn. Op het moment dat er zich én conflict voordoet dan gaan ze die liever uit de weg, totdat ze zeker weten dat ze gelijk hebben en daar argumenten voor hebben, dan gaan ze de strijd keihard aan.

DISC

Houden van:

- Schema's en lijsten
- Ordelijk gedrag
- Correcte procedures
- Consistent zijn
- Grondige analyses

Houden niet van:

- Fouten maken
- Snelle beslissingen nemen
- Bekritiseerd worden
- Niet efficiënt werken

Raken gemotiveerd van:

- Kwaliteit
- Perfectie
- Als dingen correct verlopen

CONCLUSIE

Wanneer je te maken hebt met een C profiel. Zorg dan dat je:

- Feitelijk blijft en dat de gegeven informatie klopt en compleet is.
- Antwoord hebt op alle vragen
- Ze te tijd geeft om dingen uit te zoeken
- Toon je betrouwbaarheid en loyaliteit. Als blauwe C mensen het vertrouwen in je verliezen bijvoorbeeld doordat ze erachter komen dat je iets verteld hebt wat niet klopt dan ben je het voor altijd kwijt. Zorg dus dat ze op je kunnen vertrouwen en vertel zeker geen onwaarheden.
- Kies in een gesprek met een blauw C persoon je woorden weloverwogen en laat geen/ weinig gevoelens zien. Wees precies en hou focus op wat relevant is, ga niet over koetjes en kalfjes praten en hou je bij het onderwerp.



3

H O O F D S T U K

CONCLUSIE

F W O R K S

CONCLUSIE

Nu je weet wat jou eigen communicatie voorkeur heeft en waar op te letten bij de ander. Is het makkelijker om te kunne levelen.

Probeer in gesprekken op te maken in welk profiel jouw potentiële klant valt. Om zo jouw gesprek hierop aan te passen. Wanneer je niet zeker weet wat te doen. Kopieer dan gewoon wat de ander doet.

Denk hierbij aan, korte of lange zinnen, vraag & antwoord, tonatie, etc

Oefening baart kunst. Je zult zien dat gesprekken hierdoor makkelijker gaan lopen en dat mensen makkelijker op verkoop over gaan.

CONTENT & EMAILMARKETING

Nu je dit weet heb je wellicht ook al ideeën over het maken van content en het schrijven van emails. Let vooral hierop:

D:

Kort en bondig

Laat resultaat zien

I:

Lang van stof en op gevoel

Laat zien dat zij belangrijk zijn

S:

Op Gevoel

Community

C:

Hou het feitelijk

Duidelijk



Als je wil dat er iets
veranderd, zul je zelf iets
anders moeten doen

-
FWorks