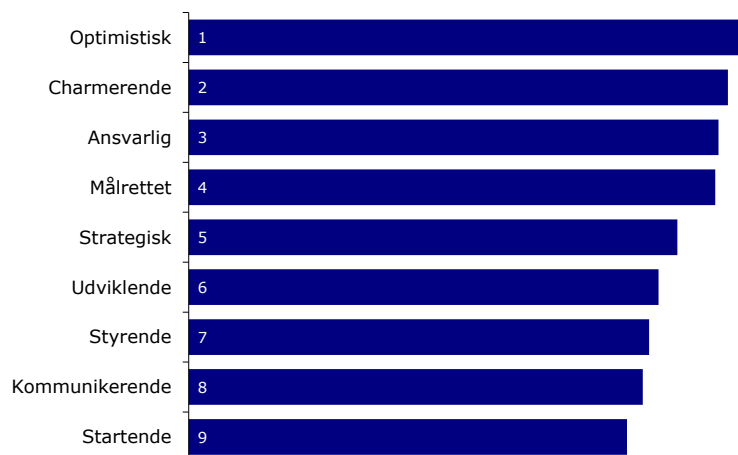
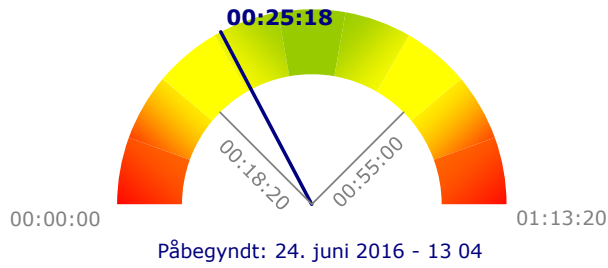
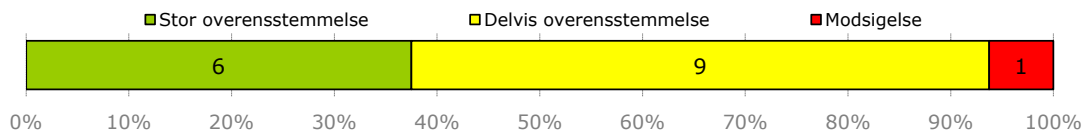


Projekt**Projekt navn: TalentInsights****Opdragsgiver****Virksomhed: TalentInsights****Kontakt person:** Ric Jakobsen**E-mail:** ric@talentinsights.biz**Tlf.:** 0045 2240 8052**Personlige detaljer****Navn: Xxxxx XXXXXXXX****E-mail:** xxxxx@xxxx.dk**Test dato:** 24. juni 2016 - 13:04**TalentInsights****Kontakt person: Ric Jakobsen****E-mail:** ric@talentinsights.biz**Tlf.:** 0045 2240 8052**Udskrifts dato:** 4. oktober 2023 - 13:48

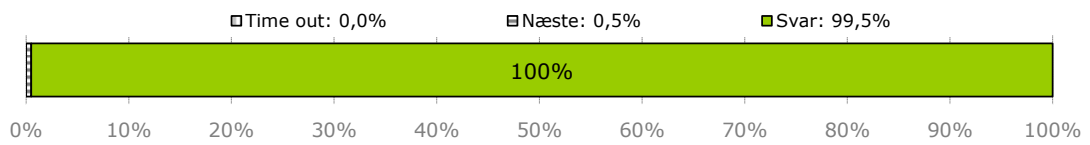
Tidsforbrug



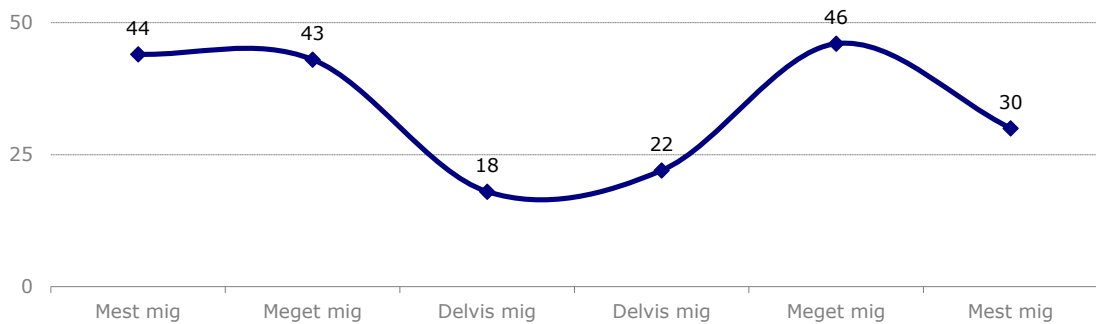
Kontrolspørgsmål



Svar, Næste & Time out



Svarfordeling



Tids dimensioner

Fortid

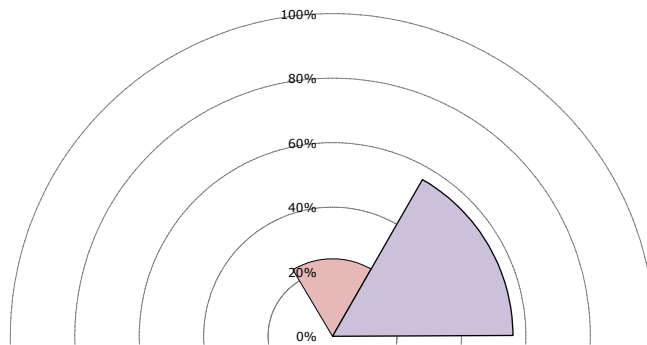
Nutid
 Optimistisk - 1
 Ansvarlig - 3

Fremtid
 2 - Charmerende
 4 - Måltrettet
 5 - Strategisk
 6 - Udviklende
 7 - Styrende
 8 - Kommunikerende
 9 - Startende

■ Fortid

■ Nutid

■ Fremtid



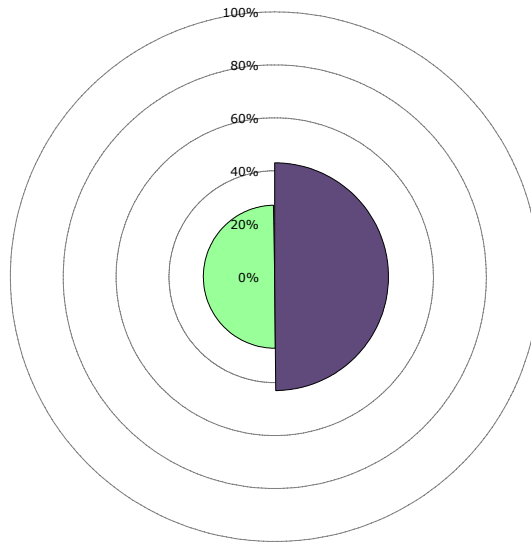
Hårdheds dimensioner

Blød

Optimistisk - 1
 Charmerende - 2
 Udviklende - 6
 Kommunikerende - 8

■ Blød ■ Hård

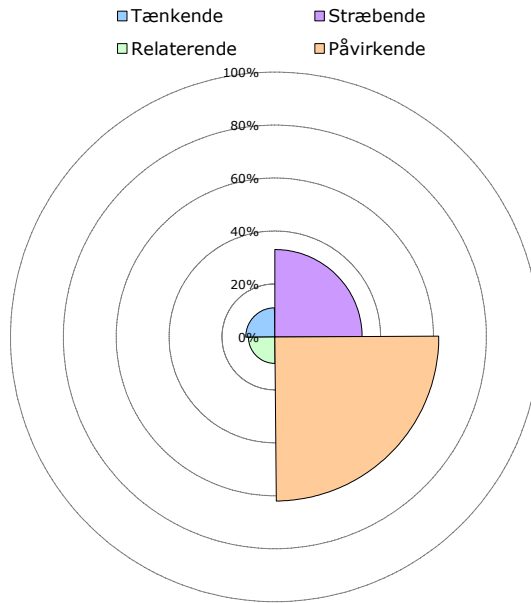
Hård
 Ansvarlig - 3
 Måltrettet - 4
 Strategisk - 5
 Styrende - 7
 Startende - 9



Arke typer

Tænkende
Strategisk - 5

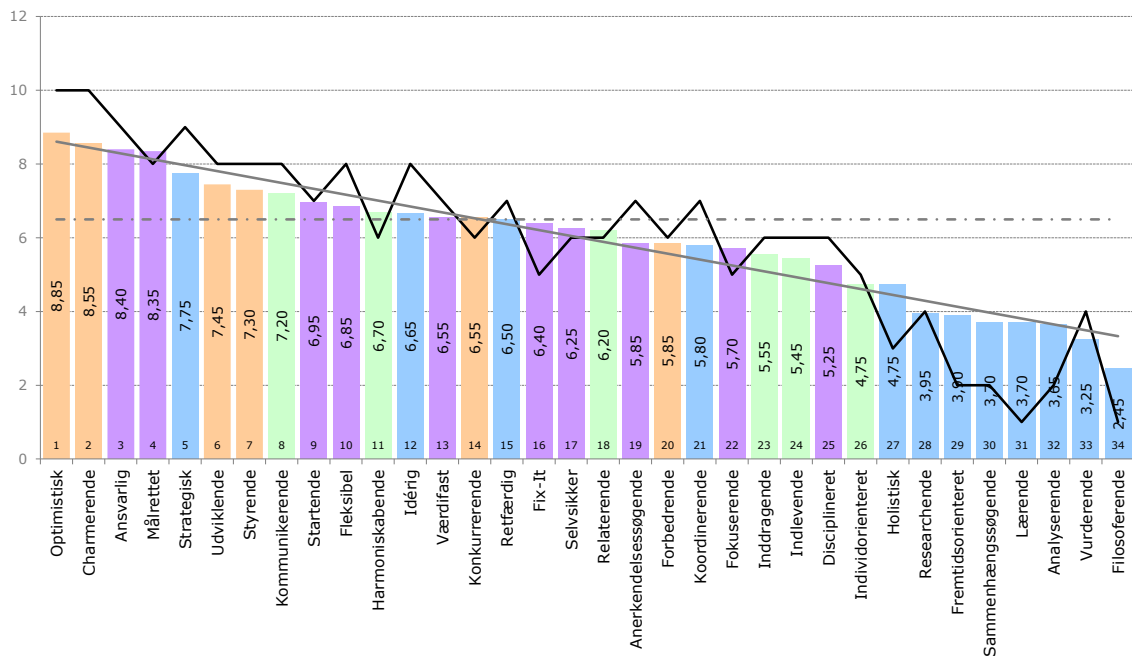
Stræbende
3 - Ansvarlig
4 - Måltrettet
9 - Startende



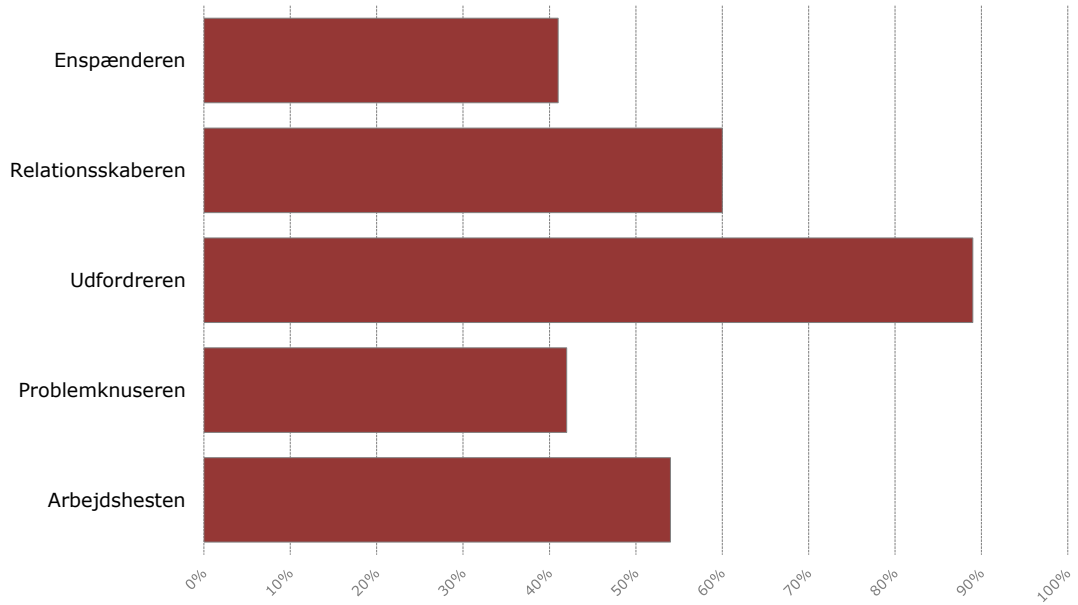
Kommunikerende - 8
Relaterende

7 - Styrende
6 - Udviklende
2 - Charmerende
1 - Optimistisk
Påvirkende

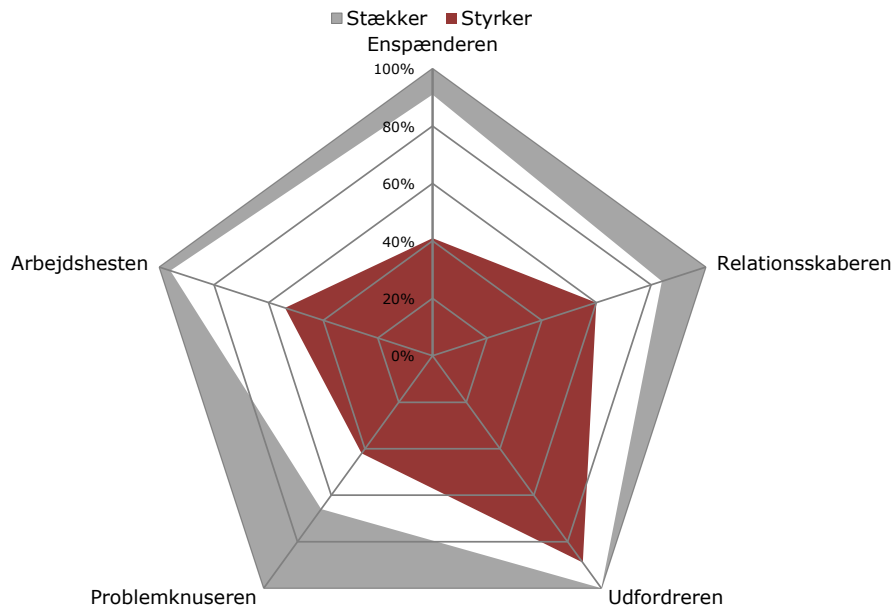
34 Talenter



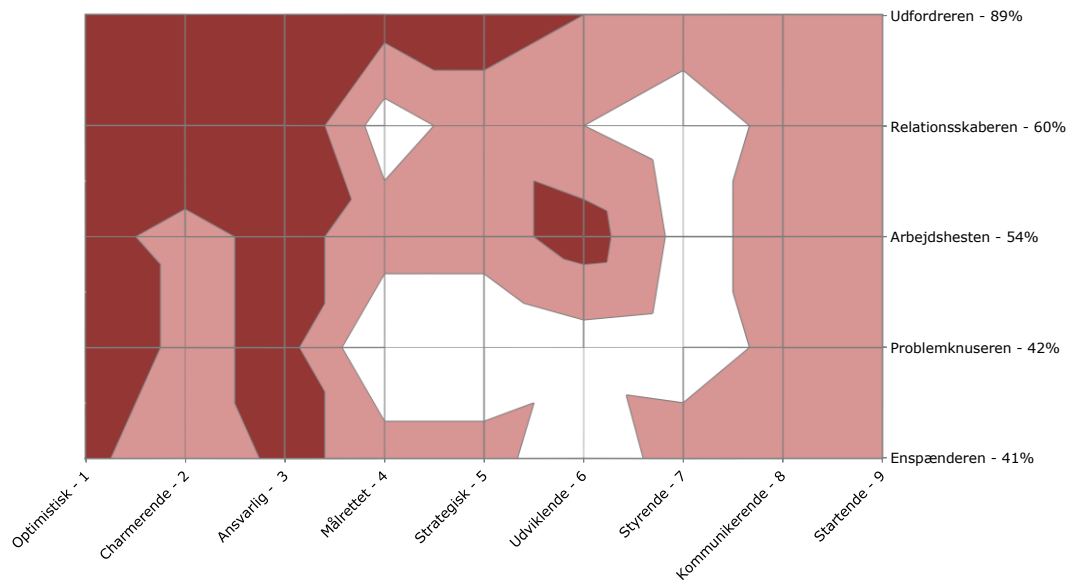
Udfordrer salgs styrker



Udfordrer salgs dimensioner



Talent bidrag til udfordrer salgs dimensioner



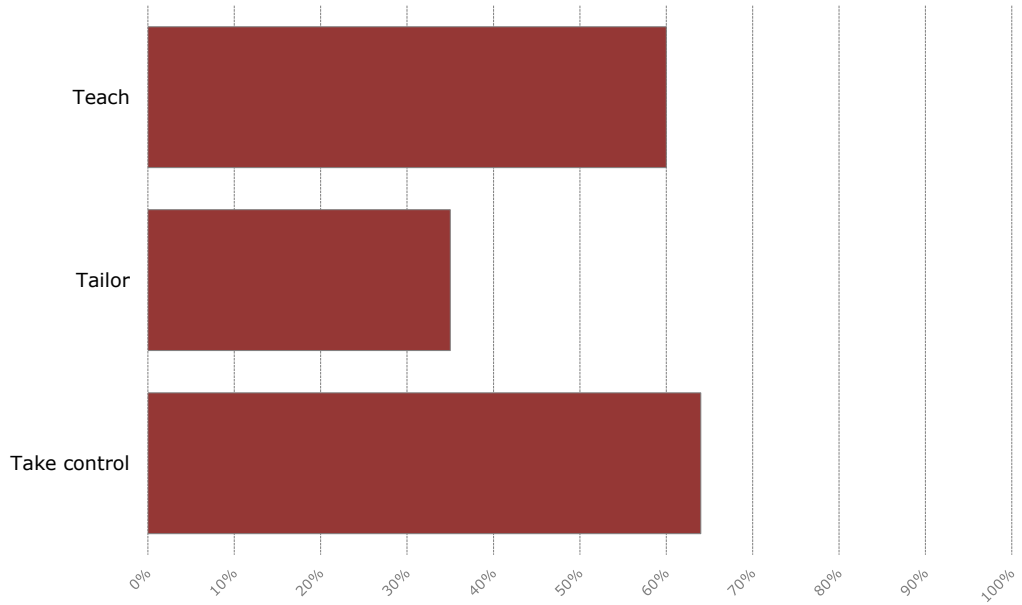
Challenger salg udvikling

Nedenfor fremgår talenter, beskrevet ud fra Styrke, Udfordring og mulig Udvikling i forhold til udfordrer salgsprocessen

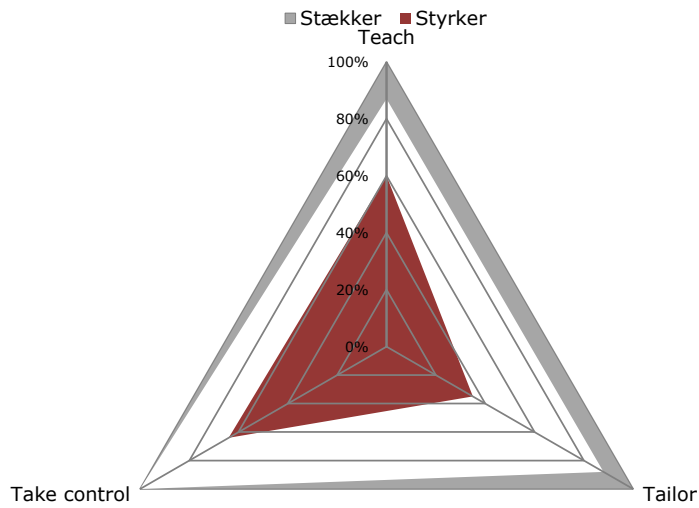
	Styrke	Udfordring	Udvikling
	Her beskrives styrker der kan være i forbindelse med dette talent i udfordrer salgsprocessen.	Her beskrives udfordringer der kan være i forbindelse med dette talent i udfordrer salgsprocessen.	Her beskrives en mulig udvikling, som der kan være fordelagtigt at implementere, i udfordrer salgsprocessen.
	Styrke	Udfordring	Udvikling
1: Optimistisk	Individer med dette talent har en naturlig entusiasme og optimisme, hvilket hjælper dem med at skabe positive relationer med kunder og hele tiden se muligheder.	De kan være for optimistiske og måske overse potentielle problemer eller udfordringer på kunders vegne.	De skal arbejde på at balancere deres optimisme med en realistisk vurdering af situationen og mulighederne.
2: Charmerende	Individer med dette talent er gode til at overbevise andre og opbygge relevante relationer hurtigt, hvilket hjælper dem med at tiltrække og fastholde kunden.	De kan være for fokuserede på at besnære andre og måske overse mulighed for at skabe en dybere og mere vedvarende forbindelse med kunden.	De skal arbejde på at opbygge dybere og langsigtede relationer, selvom det tager længere tid og kræver mere arbejde.
3: Ansvarlig	Individer med dette talent er meget pålidelige og gode til at tage ejerskab af deres arbejde, hvilket hjælper med at skabe tillid og ro hos kunden.	De kan være for hårde mod sig selv og føle et overdrevent ansvar for ting, der er uden for deres kontrol.	De skal arbejde på at sætte passende grænser for deres ansvar og fokusere på det, de kan kontrollere og har reel indflydelse på.
4: Målrettet	Personer med dette talent er energiske og målrettede, altid på udkig efter at nå det de har sat sig for. De kan arbejde med mange mål samtidigt.	De kan være for fokuserede på at nå personlige mål og overse behovet for at tilpasse sig kundens behov.	De skal balancere deres drive med at lytte til og forstå kundens behov. Forsøg at gøre mindre af "one-size-fits-all" salgsstrategi.

	Styrke	Udfordring	Udvikling
5: Strategisk	Individer med dette talent er gode til at se det store billede og planlægge den bedste vej frem, hvilket kan hjælpe dem med at navigere effektivt gennem salgsprocessen.	De kan blive fanget i strategiske muligheder og glemme at fokusere på umiddelbare handlinger og opgaver.	De skal arbejde på at balancere deres strategiske udsyn med et fokus på umiddelbare handlinger og opgaver for at styre salgsprocessen.
6: Udviklende	Personer med dette talent er gode til at se potentialet i andre mennesker og organisationer, hvilket hjælper dem med at skabe stærke værdier og relationer med kunder.	De kan være for fokuserede på at hjælpe og udvikle kunden og tænke i læring og forandringer, så de glemmer salgsmål.	De skal arbejde på at balancere deres ønske om at hjælpe kunden med deres eget salgsmål. Lav udvikling af kunden når ordren er lukket.
7: Styrende	Profiler med dette talent er gode til at tage lederskab og kontrol, hvilket er nyttigt for at navigere kunden igennem salgsprocessen.	De kan være for dominerende og egenrådige i salgsprocessen. De kan tage udgangspunkt i egne ønsker til at bestemme.	De skal arbejde på at lytte og være empatiske over for kundens behov. Forstå kunden fuldt ud inden de bestemmer.
8: Kommunikerende	Personer med dette talent er gode til at udtrykke sig og kommunikere, hvilket kan hjælpe med at lære kunden nyt og tilpasse sig til kundens behov.	De kan tale for meget og om mange forskellige ting og dermed glemme at lytte nok til kundens input.	De skal lære sig at lytte og sørge for at kommunikationen er en tovejs proces. Pauser indeholder meget information.
9: Startende	Profiler med dette talent er gode til at ting i gang hurtigt og ofte, hvilket er nyttigt til at skabe momentum i salgsprocessen.	De kan være for hurtige til at begynde og kan have brug for at tage sig mere tid til at lære kunden at kende og tilpasse deres tilgang til kundens behov.	De skal arbejde på at tage sig tid til at forstå kundens behov og kontekst fuldt ud, inden de springer til med en mulig løsning. Tålmodighed er en dyd.

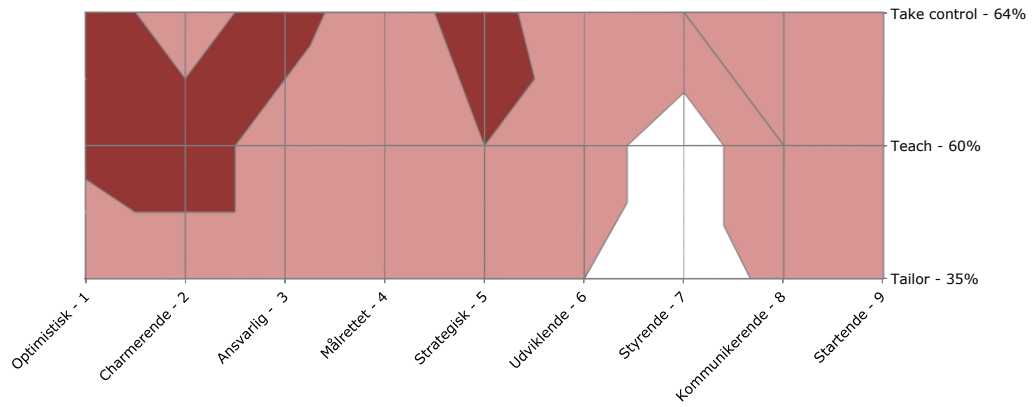
Udfordrer TTT styrker



Udfordrer TTT dimensioner



Talent bidrag til udfordrer TTT dimensioner



Udfordrer rollens "Teach", "Tailor" og "Take control" i forbindelse med udvikling

TEACH: Nedenfor fremgår talenter, beskrevet ud fra Styrke, Udfordring og mulig Udvikling i forhold til at "Teach" delen af salgsprocessen

	Styrke	Udfordring	Udvikling
	Her beskrives styrker der kan være i forbindelse med dette talent i "Teach" delen af salgsprocessen.	Her beskrives udfordringer der kan være i forbindelse med dette talent i "Teach" delen af salgsprocessen.	Her beskrives en mulig udvikling, som der kan være fordelagtigt at implementere, i "Teach" delen af salgsprocessen.

	Styrke	Udfordring	Udvikling
1: Optimistisk	Individer med dette talent bringer en følelse af entusiasme og optimisme, hvilket kan gøre undervisningen mere engagerende og motiverende for kunden.	De kan have tendens til at minimere problemer eller undgå svære emner, som kunden kan have brug for at behandle. De være udfordret på at levere vanskelige eller udfordrende oplysninger, der kan opfattes som negative af kunden.	De bør sørge for at deres positivitet ikke overskygger nødvendigheden af at håndtere reelle udfordringer i læringsplanen. De bør arbejde på at afbalancere deres positivitet med nødvendigheden af at præsentere alle facetter af informationen, selvom nogle måske er udfordrende eller ubehagelige for kunden.
2: Charmerende	Personer med dette talent nyder udfordringen med at møde nye mennesker og fortrylle dem. Det er med til at vække entusiasme og engagement i kunden, når der undervises	De kan have tendens til at forsøge at vinde alles gunst og miste fokus på kvaliteten af deres indhold af læringen. De kan være udfordret på at opbygge dybere forhold eller fokusere på kundebehov på den lange bane.	De skal sikre, at deres bestræbelser på at fortrylle ikke kompromitterer dybden og værdien af det, de underviser i. De bør balancerer deres naturlige tilbøjelighed til at fortrylle kunden med behovet for at opbygge varige kunderelationer samt fokus på kundebehov på den lange bane.

	Styrke	Udfordring	Udvikling
3: Ansvarlig	<p>Profiler med dette talent tager ejerskab for deres arbejde, hvilket kan føre til en kunde oplevelse af kvalitet, pålidelighed og troværdighed i undervisningen.</p>	<p>De kan have tendens til at tage for meget på sig, så læringssituationen bliver for omfattende. De kan være udfordret på at sige nej til kunde anmodninger, hvilket kan føre til overengagement og en reduceret kapacitet til at forberede sig til undervisningen af kunden.</p>	<p>De bør lære at dele ansvaret for kundens læring og bede om hjælp, når det er nødvendigt. De bør sikre, at de afbalancerer deres forpligtelser og ikke går på kompromis med kvaliteten af deres undervisning på grund af en overfyldt tidsplan.</p>
4: Måltrettet	<p>Personer med dette talent er hårdtarbejdende og besidder en hel del udholdenhed. De vil sandsynligvis forberede sig grundigt på undervisningsmuligheder og gøre en ekstra indsats for at sikre, at de leverer nyttig indsigt til kunderne.</p>	<p>Behovet for at eksekvere opgaver kan gøre dem overdrevent fokuseret på mængden snarere end kvaliteten af de oplysninger, de underviser i. De kan også kæmpe med at tage sig tid til at forstå, hvad kunden allerede ved.</p>	<p>De bør fokusere på at sætte læringsmål for kunden og se undervisning som en opgave, der skal gennemføres med en given kvalitet. Dette kan hjælpe dem med at opnå en balance mellem mængde og kvalitet i deres undervisning.</p>
5: Strategisk	<p>Individer med dette talent er gode til at se mønstre og muligheder, hvilket kan hjælpe dem med at skabe effektive undervisningsstrategier. De kan se mønstre, hvor andre simpelthen ser kompleksitet. De kan lære kunden at tænke strategisk og identificere den bedste vej fremad.</p>	<p>De kan have tendens til at hoppe over detaljer eller blive for fokuserede på fremtiden i læringssituationen. De kan være udfordret på at kommunikere deres komplekse tankeprocesser på en måde, som kunden kan forstå.</p>	<p>De bør finde en balance mellem strategisk tænkning på kundens vegne og kundens nuværende behov i læringssituationen. De bør arbejde på at formidle deres strategiske indsigt i praktiske trin og forståelige koncepter.</p>
6: Udviklende	<p>Profiler med dette talent er gode til at anerkende og fremme potentialet i kunden, hvilket er nyttigt for at tilpasse undervisningen til hver kundes behov for læring.</p>	<p>De kan blive for fokuserede på individuel udvikling og miste fokus på det overordnede mål for undervisningen. De kan være udfordret på at skubbe kunden ud af komfortzonen eller levere vanskelig feedback.</p>	<p>De bør finde en balance mellem individuel opmærksomhed og det overordnede læringsmål for kunden. De bør huske, at kunder der skubbes ud af komfortzonen også udvikler sig og at det er en nødvendig del af undervisningen.</p>
7: Styrende	<p>Personer med dette talent kan tage ansvaret for undervisningsscenarier og guide retningen for dialogen med selvtillid, som kan bruges til at skubbe kunden ud af komfortzoner.</p>	<p>De kan virke for kontrollerende i undervisningssituationen, hvilket kan forhindre kunden i at engagere sig fuldt ud i undervisningen, måske ligefrem gøre kunden defensiv.</p>	<p>De bør afbalancere deres naturlige flair for at kontrollere med forståelse for og overvejelse af kundens perspektiver, så kunden engagerer sig i undervisningen.</p>

	Styrke	Udfordring	Udvikling
8: Kommunikerende	<p>Profiler med dette talent kan formulere deres tanker klart, overbevisende samt skabe historier, der gør deres undervisning mere engagerende og lettere at huske for kunden.</p>	<p>De kan komme til at tale for meget og lytte for lidt til kundens behov og reaktioner i læringssituationen.</p>	<p>De bør stræbe efter at balancere deres tale og lytten til kunden, for at sikre sig at undervisningen af kunden er relevant og responsiv, De bør søge at holde deres kommunikation kortfattet og fokusere på nøglepunkter, som kunden har brug for at forstå.</p>
9: Startende	<p>Profiler med dette talent er handlingsorienterede. I lærerrollen kan de udmærke sig ved at inspirere kunden til handling ved at formidle deres indsigt med betydning og entusiasme.</p>	<p>De kan have tendens til at gå for hurtigt frem i undervisnings delen, hvilket kan efterlade kunden forvirret eller overvældet.</p>	<p>De bør være opmærksomme på kundens tempo og sikre sig, at deres entusiasme ikke fører til forhastet handling. De bør tage sig tid til at sikre, at kunden fuldt ud forstår den indsigt de leverer, før de går videre til næste skridt i salgsprocessen. De kunne også drage fordel af at forberede en klar struktur til deres undervisning for at forhindre at de forhaster sig.</p>

TAILOR: Nedenfor fremgår talenter, beskrevet ud fra Styrke, Udfordring og mulig Udvikling i forhold til at "Tailor" delen af salgsprocessen

	Styrke	Udfordring	Udvikling
	Her beskrives styrker der kan være i forbindelse med dette talent i "Tailor" delen af salgsprocessen.	Her beskrives styrker der kan være i forbindelse med dette talent i "Tailor" delen af salgsprocessen.	Her beskrives en mulig udvikling, som der kan være fordelagtigt at implementere, i "Tailor" delen af salgsprocessen.
	Styrke	Udfordring	Udvikling
1: Optimistisk	Personer med dette talent kan skabe en behagelig atmosfære under tilpasningsprocessen, hvilket kan styrke relationen med kunden. Med deres positive syn, glider opgaven med at skræddersy en løsning for kunden nemt.	De kan have svært ved at håndtere negativ feedback eller modgang, når de præsenterer tilpasninger for kunden. De kan overse eller afvise potentielle problemer eller udfordringer som er i tilpasningen af løsningen til kunden.	De bør lære at acceptere og arbejde med negativ feedback, så det kan bruges til effektivisering af tilpasningsprocessen. De bør øve sig i at balance positivitet med en realistisk vurdering af potentielle udfordringer og hvordan man adresserer dem.
2: Charmerende	Profilen med dette talent kan bruge deres karisma og overtalelsesevne til at få kunden til at acceptere en given tilpasning. De skaber hurtigt rapport med kunden som understøtter en effektiv skræddersyningsproces.	De kan have tendens til at fokusere for meget på at vinde kundens accept af en tilpasning, så de overse vigtige input fra kunden om deres behov.	De bør lære at balancere deres overtalelsesevne med et fagligt ønske og at forstå kundens behov i tilpasningsprocessen. Fokuser på at bruge den opbyggede rapport for til at forstå kundens behov, ikke kun for at foretage salget.
3: Ansvarlig	Individer med dette talent vil forpligte sig til at leverer den bedst mulige tilpassede løsning til kunden. De følger deres forpligtelser over for kunden, det opbygger tillid og letter skræddersyningsprocessen.	De kan tage for meget ansvar på sig selv i tilpasningsprocessen, hvilket kan føre oversete muligheder for tilpasning, stress og udbrændthed	De bør lære at balancere, selvbevarelse og den kommercielle opgaven med at lede efter muligheder for tilpasning.
4: Måltrettet	Profilen med dette talent kan være utrættelige i deres indsats for at tilpasse løsninger præcist til kundens behov.	De kan blive for optaget af målet og glemme at tilpasse sig kunden.	De bør øve "aktiv lytning" og lære at indarbejde pauser for at sikre, at kundens behov forbliver i centrum så de kan tilpasse sig til kunden

	Styrke	Udfordring	Udvikling
5: Strategisk	Personer med dette talent kan skabe effektive planer for tilpasning, hvilket kan forbedre effektiviteten og resultaterne af den reelle tilpasning. De kan se flere stier til det ønskede resultat, så de kan skræddersy den sti, der bedst passer til kundens behov.	De kan blive for fanget i planlægning om at nå et givent mål, så de overser muligheder tilpasning gennem spontanitet eller kreativitet. De kan være udfordret på at overkomplicere tilgangen med for mange muligheder i den tænkte vej mod målet.	De bør lære at balancere planlægning med fleksibilitet. Ikke alt kan planlægges. De bør overveje at forenkle strategien ved kun at præsentere kunden for en eller to muligheder.
6: Udviklende	Individer med dette talent kan arbejde på at forbedre og tilpasse deres tilbud løbende, baseret på feedback fra kunden.	De kan have svært ved at vide, hvornår en løsning er "god nok" og blive for fokuseret på konstant tilpasning. De bruger måske for meget tid på at raffinere tilpasningen på bekostning af handling.	De bør lære at finde en balance mellem ønsket om udvikling og levering af en robust, endelig, effektiv løsning. De bør sørge for, at der er en klar progression mod en endelig, skræddersyet løsning.
7: Styrende	Profilen med dette talent kan tage styringen og lede tilpasningsprocessen effektivt. De er overbevisende og fører let kunden mod og igennem skræddersyede løsninger.	De kan komme til at dominere samtalen og overse kundens input, som kunne lægges til grund for ændringer.	De bør øve "aktiv lytning" og sørge for bevidst at inkorporere kundens feedback i tilpasningsprocessen. De bør regelmæssigt anmode og indarbejde kundefeedback for at sikre, at løsninger virkelig imødekommer deres behov.
8: Kommunikerende	Individer med dette talent kan effektivt formidle, hvordan deres løsninger er tilpasset til kundens behov. Det sikrer, at kunderne fuldt ud forstår de unikke fordele.	De kan fokusere for meget på at tale til kunden og for lidt på at lytte til kundens mulige ønsker om tilpasning.	De bør øve "aktiv lytning" for at sikre, at kommunikationen er tovejs med kunden i tilpasningsprocessen.

	Styrke	Udfordring	Udvikling
9: Startende	Individer med dette talent kan hurtigt iværksætte ændringer for at skræddersy løsninger til kunden.	De kan være for hurtige og overse vigtige detaljer, der kunne have tilført effektive tilpasninger på kundens vegne.	De bør lære at bremse op og sikre, at alle detaljer er på plads, før de foretager tilpasninger, på kundens vegne. De bør bruge mere tid på undervisningsfasen så de virkelig forstår kundens behov, før de starter en strategi for tilpasningen.

TAKE CONTROL: Nedenfor fremgår talenter, beskrevet ud fra Styrke, Udfordring og mulig Udvikling i forhold til "Take control" delen af salgsprocessen			
	Styrke	Udfordring	Udvikling
	Her beskrives styrker der kan være i forbindelse med dette talent i "Take control" delen af salgsprocessen.	Her beskrives udfordringer der kan være i forbindelse med dette talent i "Take control" delen af salgsprocessen.	Her beskrives en mulig udvikling, som der kan være fordelagtigt at implementere, i "Take control" delen af salgsprocessen.
	Styrke	Udfordring	Udvikling
1: Optimistisk	Individer med dette talent ser altid nye muligheder og løsninger, og har let ved at engagere andre i sin optimisme. Det giver gode muligheder for at navigere igennem vanskelige step i denne del af salgsprocessen.	De kan ignorere negative aspekter eller virke naivt optimistiske i deres søgen mod kontrol.	De bør opøve robusthed mod negativitet og at håndtere negative situationer konstruktivt. De bør lære at være kritiske over for deres egen positive tilgang, så de ikke misser muligheder for kontrol.
2: Charmerende	Personer med dette talent er gode til at få andres accept og overbevise om sine hensigter, hvilket skaber gode relationer i denne del af salgsprocessen, så de kan tage kontrollen.	De kan forsømme dybere relationer eller blive for fokuserede på popularitet. De kan være udfordrede overdrevent brug af talentet så de glemmer målet i denne del af salgsprocessen.	De bør øve sig i at balancer opbygning af dybere relationer med evnen til let at overbevise andre. De bør lære sig at have lige dele fokus på at argumentere rationelt og at tage kontrollen.
3: Ansvarlig	Profilen med dette talent viser at de tager ansvar for kunden, hvorfor kunden giver dem frihed til at holde fast i hele salgsprocessen. Qua deres ansvarsfølelse opstår der tillid fra kunden, hvilket gør at de kan tage og opretholde kontrol med salgsprocessen.	De kan blive overvældede af for meget ansvar eller have svært ved at delegere kontrol.	De bør øve sig i at uddelegere kontrol og have tillid til, at andres ansvarlighed kan løfte opgaven med at tage kontrol.

	Styrke	Udfordring	Udvikling
4: Målrettet	Personer med dette talent er gode til at få del elementer i processen afsluttet og derved skabe fremdrift, hvilket giver en fordel i denne del af salgsprocessen. De er drevet af at udføre opgaver og gøre fremskridt, hvilket kan hjælpe dem med at bevare kontrollen over salgsprocessen.	De kan blive for opsatte på at opnå resultater, at de glemmer formålet den del salgsprocessen. De kan blive alt for fokuserede på at udføre opgaver og derfor forsømme at opbygge en relation til kunden, der kan gavne på den lange bane.	De bør øve sig i at balancere fokus mellem opgaveafslutning med relationsopbygning. De bør forstå at begge er afgørende i denne del af salgsprocessen.
5: Strategisk	Individer med dette talent er gode strateger og ved hvornår de skal bidrage med hvad, for at kunne navigere og styre salgsprocessen.	De kan blive for opslugt i overvejelser og forsømme handling. De overanalyserer måske situationen og forsinket derved muligheden for at tage kontrollen gennem handlingen.	De bør øve sig i at omsætte strategiske overvejelser til konkrete handlinger, så de kan tage kontrollen. De bør lære sig balance mellem strategisk tænkning og rettidig handling.
6: Udviklende	Profilen med dette talent kan som en coach få kunden til at se situationen fra deres side og dermed styre og kontrollere salgsprocessen.	De kan blive for fokuserede på at udvikle kundens ønsker og behov på bekostning af deres egen opgave med at kontrollere denne del af salgsprocessen.	De bør øve sig i at balancere egen opgave med at tage kontrol med behovet for at udvikle og hjælpe andre.
7: Styrende	Personer med dette talent har en naturlig evne til at tage initiativ og påtage sig førerrollen, dette giver mulighed for få kontrol og lede denne del af salgsprocessen.	De kan fremstå som for dominerende og derved afskrækkende for at kunden ønsker at indgå i denne del af salgsprocessen.	De bør øve sig på at balancere naturlige flair for at styre med opmærksomhed på kundens komfort og behov. De bør øve sig i at lede med empati, være åben over for input, og tilpasse deres ledelsesstil til forskellige situationer.

	Styrke	Udfordring	Udvikling
8: Kommunikerende	<p>Profiler med dette talent gode til at formulere og formidle budskaber, hvilket hjælper med at lede dialogen og tage initiativer i denne del af salgsprocessen.</p>	<p>De kan tale mere end de lytter, eller blive for fokuserede på form frem for indhold. De kan muligvis dominere samtalen og forsømmer at lytte effektivt til kundens indvendinger og behov.</p>	<p>De bør øve sig i "aktiv lytning" og sørge for at deres budskab er klart og meningsfuldt. De bør øve sig på at formidle deres position, så de kan opnå eller bevare kontrollen.</p>
9: Startende	<p>Profiler med dette talent kan sætter mange ting i gang hurtigt, hvilket kan hjælpe med at motivere andre så de kan tage kontrol i denne del af salgsprocessen. De er gode til at få salgsprocessen hurtigt i gang, hvis den gået i stå.</p>	<p>De kan sætte noget i gang for hurtigt, uden fuldt ud at have overvejet behov og holdninger hos kunden.</p>	<p>De bør øve sig i at balancere deres drivkraft med planlægning og input fra andre. De bør øve sig i "aktiv lytning" og gøre en bevidst indsats for at forstå kundebehov, før de griber til handling.</p>

Talent oversigt med beskrivelser

- 1 Optimistisk**
Du er optimist og positiv, håber altid på det bedste, og dit gode humør smitter andre, som i øvrigt elsker at være sammen med dig. Hellere tro det bedste end frygte det værste, er dit slogan, og du kan altid finde den positive intention hos andre og se det positive i enhver situation.
- 2 Charmerende**
Du er charmerende. Du elsker at møde nye mennesker og få dem til at kunne lide dig. Du kan altid finde noget at tale om, finde fælles interesser, og få gang i samtalen mellem dig og fremmede. I din verden er ingen fremmede men bare venner, som du ikke har mødt endnu.
- 3 Ansvarlig**
Du føler ansvar for alt, hvad du går ind i. Når du først har sagt ja, bliver du ved, indtil du har nået det, du sætter dig for. Du laver nok lidt for meget, men du når det og kommer aldrig for sent og bliver ikke nødt til at komme med dårlige undskyldninger.
- 4 Målettet**
Du vil opnå noget. Det at nå ting, få dem gjort, nå målet, tænder dig. Talentet får dig til at løbe hurtigere og altid tænke i nye mål. Du elsker at nå et mål, men finder lynhurtigt et nyt, når det er nået. Du er på jagt efter målene 24/7/365, og du er udholdende.
- 5 Strategisk**
Du har strategisk overblik, kan forudse forhindringer og finder den bedste fremgangsmåde. Du tør igen og igen stille spørgsmålet "Hvad nu hvis.."; du tør vælge retning og gør det godt og tør handle på dine valg. Du er en blanding af spåmand og hærfører.
- 6 Udviklende**
Du ser andres potentiale, deres mulighed for succes. Du kan lide at få dem til at vokse og elsker, når du kan se, at de vokser. Du roser og elsker at hjælpe og udvikle andre mennesker.
- 7 Styrende**
Du styrer, og kan lide det. Når du har fundet din holdning, går du straks i gang med at få andre til at følge den. Konfrontationer er en fordel for dig, for du kan bruge dem til at få de andre til at forstå din sag. Du vil have ærlighed og er altid selv ærlig. Du står frem og står ved dig selv.
- 8 Kommunikerende**
Du kan lide at forklare og beskrive ting, og du er god til det, såvel én til én som i store grupper. Dit sprog er billedrigt, og du kan gøre det kedeligste spændende og det komplicerede enkelt. Du er kommunikator.
- 9 Startende**
Godt begyndt er halvt fuldendt. Tingene skal i gang, og det med det samme! Vi kan altid rette tingene af senere, det vigtige er at komme i gang. Hvis du skal vente for lang tid på at komme i gang, bliver du utålmodig, og det har jo intet formål. Det, der kan gøres nu, bliver gjort nu. Du er også god til at få andre til at gå i gang.