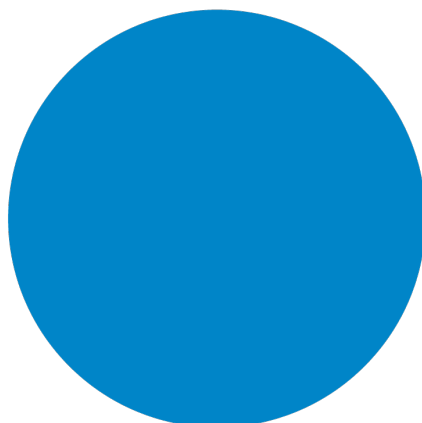
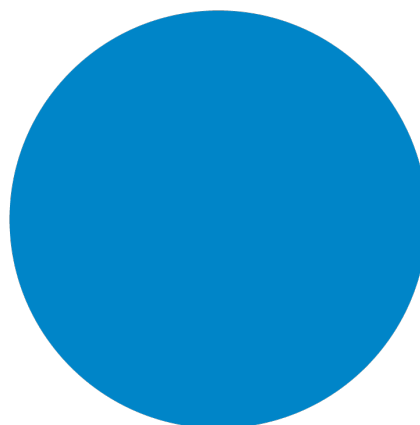
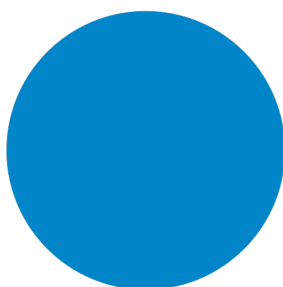
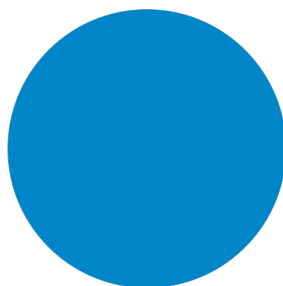


---

Sarah Berger



## Inhoudsopgave

Inleiding	3
Betekenis van de scores	4
Algemeen overzicht	5
Overzicht per competentie	6
Sterkte - zwakteanalyse	8
Gedetailleerd overzicht per competentie	10
Persoonlijke opmerkingen	21
Conclusie	22

# Inleiding

Voor u ligt een competentie feedbackrapportage. Deze rapportage bestaat uit de resultaten van de vragenlijsten die de feedbackontvanger (centrale persoon) en eventueel zijn of haar feedbackgever(s) hebben ingevuld. De rapportage geeft zicht op de sterke kanten en ontwikkelpunten.

Deze rapportage bevat informatie waarmee richting gegeven kan worden aan de persoonlijke ontwikkeling. Het rapport geeft weer hoe de centrale persoon op dit moment overkomt in zijn of haar functioneren. Het is een momentopname en geen vaststaande beoordeling. De gegevens van dit rapport zijn met zorg samengesteld en zijn vertrouwelijk.

# Betekenis van de scores

## Score 1

Onvoldoende: het gewenste gedrag is nagenoeg niet ontwikkeld en wordt bijna nooit op de juiste manier getoond. Er is een zeer grote investering nodig voor verdere ontwikkeling.

## Score 2

Zwak: het gewenste gedrag is minder ontwikkeld en wordt niet vaak op de juiste manier getoond. Er is een stevige investering nodig voor verdere ontwikkeling

## Score 3

Matig: het gewenste gedrag is middelmatig ontwikkeld en wordt zo nu en dan op de juiste manier getoond. Er is redelijk veel ruimte voor verdere ontwikkeling.

## Score 4

Voldoende: het gewenste gedrag is in voldoende mate ontwikkeld en wordt regelmatig op de juiste manier getoond. Er is nog ruimte voor verdere aanscherping.

## Score 5

Goed: het gewenste gedrag is goed ontwikkeld en wordt meestal op de juiste manier getoond.

# Algemeen overzicht

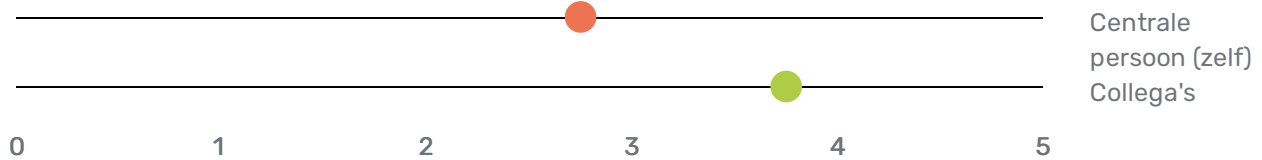
In het diagram ziet u alle gescoorde competenties in één figuur. U krijgt een totaal overzicht van hoe de centrale persoon heeft gescoord en hoe de ander(en) gescoord heeft (hebben). In het diagram kunt u goed zien of de centrale persoon hoger of lager scoort dan de ander(en). Grote verschillen (meer dan 1 punt verschil) zijn de moeite waard verder te analyseren bij 'Overzicht per competentie' of 'Gedetailleerd overzicht'.



# Overzicht per competentie

In dit overzicht vindt u per competentie alle informatie bij elkaar. Onder elkaar treft u aan: de definitie, de scores per feedbackgever en de scores per gedragsvoorbeeld. Helemaal rechts in de tabel komt u de kolom GAP tegen. De GAP geeft het verschil aan tussen de score van de centrale persoon en die van de leidinggevende. Scores kleiner dan -1 of groter +1 geven aan dat er een duidelijk verschil is tussen uw zelfbeeld en het beeld van de leidinggevende. Per gedragsvoorbeeld staat er een eventuele toelichting van de leidinggevende en/of een opmerking door uzelf geplaatst.

## Ambitie



## Assertiviteit



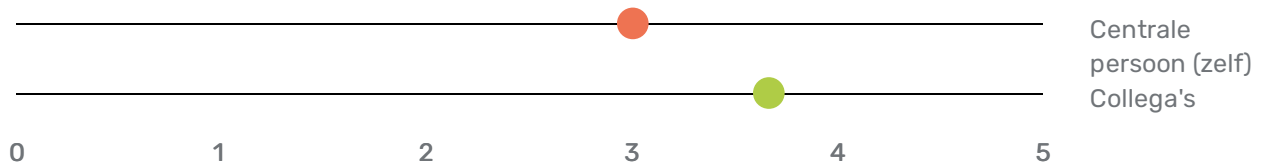
## Commercieel vermogen



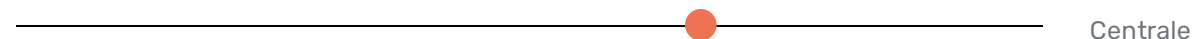
## Conflicthantering

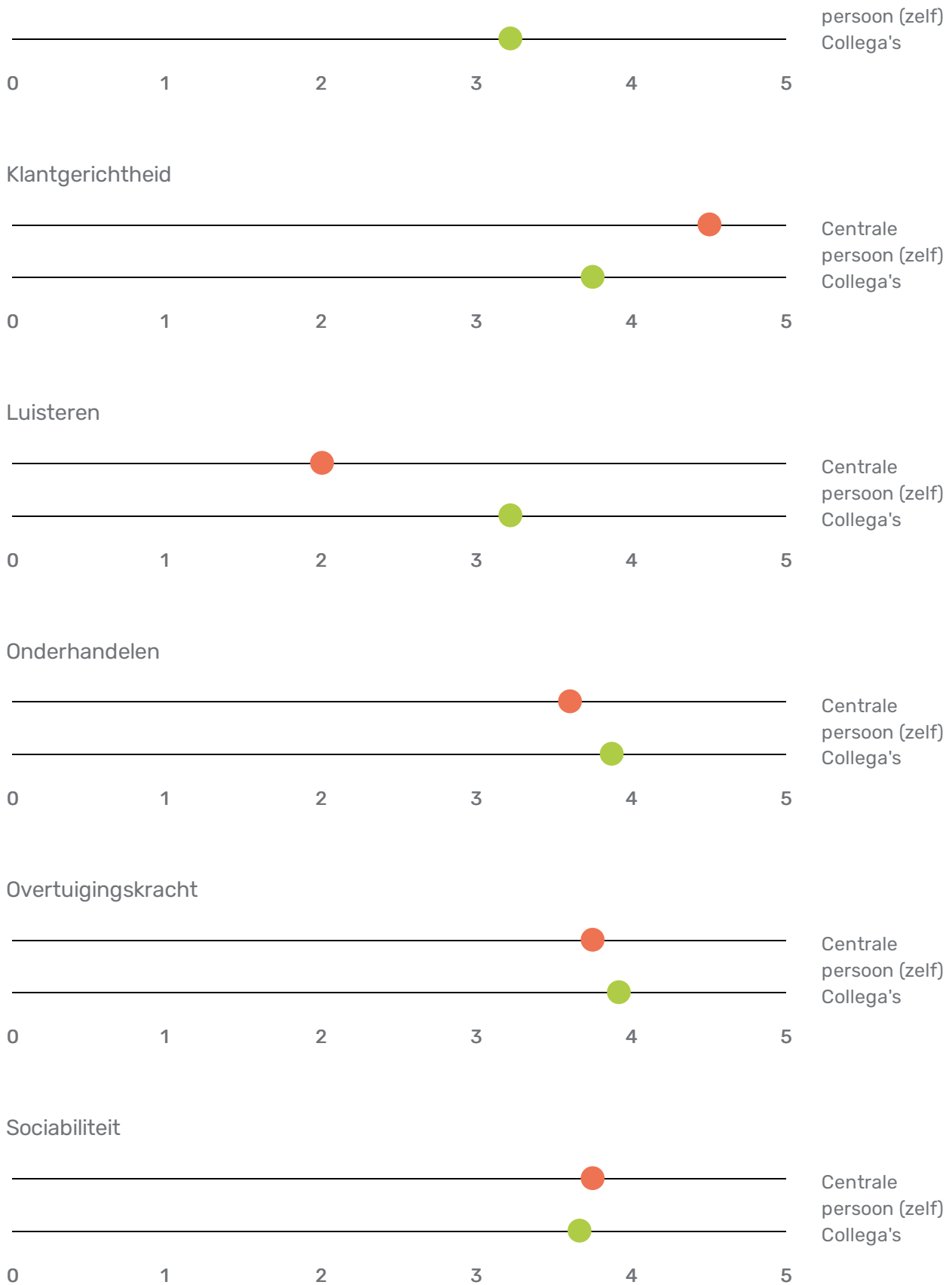


## Initiatief



## Inlevingsvermogen





## Sterkte - zwakteanalyse

Op deze pagina ziet u de sterke en zwakke kanten in het dagelijks handelen van de feedbackontvanger, zoals de ander(en) de centrale persoon op dit moment ervaren. Bij sterktes treft u de 10 hoogst gescoorde gedragsvoorbeelden. Positief gedrag wordt daarmee vaak getoond en negatief gedrag (aangegeven met invers achter het gedragsvoorbeeld) weinig. Het levert een positieve bijdrage aan de competentie en het functioneren. Bij zwaktes treft u de 10 laagst gescoorde gedragsvoorbeelden. Het positieve gedrag wordt niet vaak getoond en het negatieve gedrag juist vaker. Hier liggen dus de potentiële ontwikkelpunten.

### Sterktes: 10 hoogste gedragsvoorbeelden

Competenties	Vragen	Gemiddelde	CP
Assertiviteit	wacht, wanneer er iets wringt, niet af, maar uit ongenoegen uit eigen beweging	4,33	4
Assertiviteit	straalt zelfvertrouwen uit door een rechte lichaamshouding en kijkt de ander aan	4,33	4
Commercieel vermogen	is zich bewust van wat `commercieel` is	4,33	4
Initiatief	doet iets waar niet om gevraagd is	4,33	4
Klantgerichtheid	werkt toe naar een win-winsituatie	4,33	4
Onderhandelen	weet tijdens onderhandelingen goed met bezwaren om te gaan	4,33	4
Overtuigingskracht	straalt enthousiasme en flair uit	4,33	4
Overtuigingskracht	straalt geloof uit in de eigen overtuiging	4,33	4
Sociabiliteit	stapt gemakkelijk en met plezier op anderen af	4,33	4
Ambitie	Steekt energie in de eigen ontwikkeling	4	3



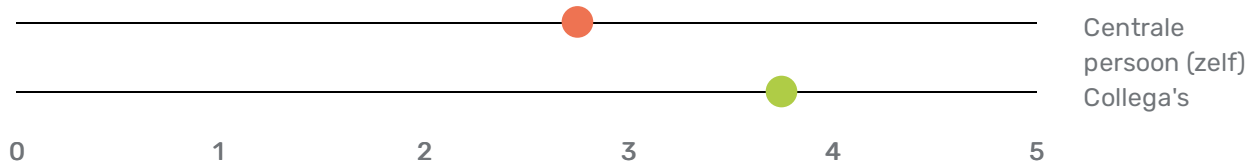
Zwaktes: 10 laagste gedragsvoorbeelden

Competenties	Vragen	Gemiddelde	CP
Inlevingsvermogen	beschikt over een sociale antenne	2,67	3
Inlevingsvermogen	heeft aandacht voor de ander en diens gedrag (in woord en daad)	3	3
Luisteren	laat geduldig de ander uitpraten	3	1
Luisteren	wil niet steeds zelf aan het woord zijn	3	2
Sociabiliteit	maakt gemakkelijk contact met anderen	3	4
Ambitie	leert van succesvolle personen	3,33	4
Assertiviteit	blijft rustig reageren, ook wanneer anderen dominant en luidruchtig handelen en spreken	3,33	2
Commercieel vermogen	signaleert mogelijkheden en producten in de markt en vormt zich een juist beeld van de commerciële mogelijkheden hiervan	3,33	3
Conflicthantering	schat de reikwijdte van het conflict goed in	3,33	4
Initiatief	komt als eerste met plannen en ideeën	3,33	2

# Gedetailleerd overzicht per competentie

In dit overzicht vindt u per competentie alle informatie bij elkaar. Onder elkaar treft u aan: de definitie, de scores per feedbackgever en de scores per gedragsvoorbeeld. Helemaal rechts in de tabel komt u de kolom GAP tegen. De GAP geeft het verschil aan tussen de score van de centrale persoon en die van de leidinggevende. Scores kleiner dan -1 of groter +1 geven aan dat er een duidelijk verschil is tussen uw zelfbeeld en het beeld van de leidinggevende. Per gedragsvoorbeeld staat er een eventuele toelichting van de leidinggevende en/of een opmerking door uzelf geplaatst.

## Ambitie



		Centrale persoon	LG	MW	CO	KL	OV	Totaal anderen	GAP
<b>Ambitie</b>	Aantal	1	0	0	3	0	0	3	
Steekt energie in de eigen ontwikkeling	Hoogste	3	-	-	4	-	-	4	1
	Gemiddeld				4			4	
	Laagste				4			4	
leert van succesvolle personen	Hoogste	4	-	-	4	-	-	4	-0.67
	Gemiddeld				3.33			3.33	
	Laagste				3			3	
beschikt over voldoende energie	Hoogste	2	-	-	5	-	-	5	2
	Gemiddeld				4			4	
	Laagste				3			3	
zet eigen loopbaanplan uit en handelt hiernaar	Hoogste	2	-	-	4	-	-	4	1.67
	Gemiddeld				3.67			3.67	
	Laagste				3			3	
	<b>Totaal gemiddeld</b>	<b>2.75</b>	-	-	<b>3.75</b>	-	-	<b>3.75</b>	<b>1</b>

**Legenda:** CP = Centrale persoon, LG = Leidinggevende, MW = Medewerker, CO = Collega's, KL = Klanten, OV = Overige

## Assertiviteit



		Centrale persoon	LG	MW	CO	KL	OV	Totaal anderen	GAP
<b>Assertiviteit</b>	Aantal	1	0	0	3	0	0	3	
spreekt rustig en duidelijk een mening of standpunt uit	Hoogste	4	-	-	4	-	-	4	-
	Gemiddeld	4	-	-	4	-	-	4	
	Laagste	4	-	-	4	-	-	4	
wacht, wanneer er iets wringt, niet af, maar uit ongenoegen uit eigen beweging	Hoogste	4	-	-	5	-	-	5	0.33
	Gemiddeld	4	-	-	4.33	-	-	4.33	
	Laagste	4	-	-	4	-	-	4	
straalt zelfvertrouwen uit door een rechte lichaamshouding en kijkt de ander aan	Hoogste	4	-	-	5	-	-	5	0.33
	Gemiddeld	4	-	-	4.33	-	-	4.33	
	Laagste	4	-	-	4	-	-	4	
spreekt de eigen mening uit (bijvoorbeeld tijdens een teamvergadering), ook al staat deze haaks op de mening van collega's	Hoogste	4	-	-	4	-	-	4	-0.33
	Gemiddeld	4	-	-	3.67	-	-	3.67	
	Laagste	4	-	-	3	-	-	3	
blijft rustig reageren, ook wanneer anderen dominant en luidruchtig handelen en spreken	Hoogste	2	-	-	4	-	-	4	1.33
	Gemiddeld	2	-	-	3.33	-	-	3.33	
	Laagste	2	-	-	3	-	-	3	
	<b>Totaal gemiddeld</b>	<b>3.6</b>	-	-	<b>3.93</b>	-	-	<b>3.93</b>	<b>0.33</b>

**Legenda:** CP = Centrale persoon, LG = Leidinggevende, MW = Medewerker, CO = Collega's, KL = Klanten, OV = Overige

## Commercieel vermogen



		Centrale persoon	LG	MW	CO	KL	OV	Totaal anderen	GAP
<b>Commercieel vermogen</b>	Aantal	1	0	0	3	0	0	3	
is zich bewust van wat 'commercieel' is	Hoogste Gemiddeld Laagste	4	-	-	5 4.33 4	-	-	5 4.33 4	0.33
signaleert mogelijkheden en producten in de markt en vormt zich een juist beeld van de commerciële mogelijkheden hiervan	Hoogste Gemiddeld Laagste	3	-	-	4 3.33 3	-	-	4 3.33 3	0.33
inventariseert wensen van een klant	Hoogste Gemiddeld Laagste	4	-	-	4 3.67 3	-	-	4 3.67 3	-0.33
voert op correcte wijze eenvoudige klantgesprekken	Hoogste Gemiddeld Laagste	5	-	-	4 4 4	-	-	4 4 4	-1
is geloofwaardig en kan een goede sfeer creëren om tot kopen te verleiden	Hoogste Gemiddeld Laagste	5	-	-	4 4 4	-	-	4 4 4	-1
	<b>Totaal gemiddeld</b>	<b>4.2</b>	-	-	<b>3.87</b>	-	-	<b>3.87</b>	<b>-0.33</b>

**Legenda:** CP = Centrale persoon, LG = Leidinggevende, MW = Medewerker, CO = Collega's, KL = Klanten, OV = Overige

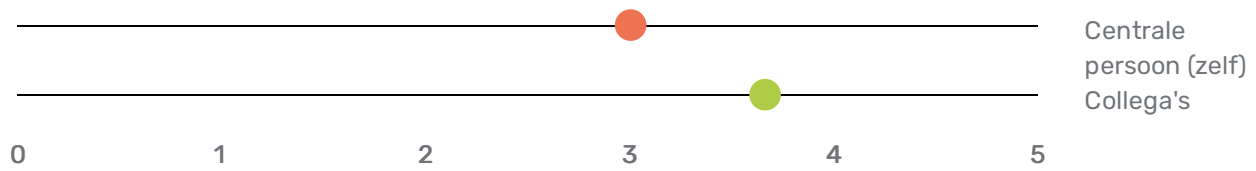
## Conflicthantering



		Centrale persoon	LG	MW	CO	KL	OV	Totaal anderen	GAP
<b>Conflicthantering</b>	Aantal	1	0	0	3	0	0	3	
onderkent belangen en drijfveren van gesprekspartners	Hoogste	4	-	-	5	-	-	5	-
	Gemiddeld				4			4	
	Laagste				3			3	
schat de emoties en de diepgang van de conflicterende partijen goed in	Hoogste	4	-	-	4	-	-	4	-0.33
	Gemiddeld				3.67			3.67	
	Laagste				3			3	
schat de reikwijdte van het conflict goed in	Hoogste	4	-	-	4	-	-	4	-0.67
	Gemiddeld				3.33			3.33	
	Laagste				3			3	
	<b>Totaal gemiddeld</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3.67</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3.67</b>	<b>-0.33</b>

**Legenda:** CP = Centrale persoon, LG = Leidinggevende, MW = Medewerker, CO = Collega's, KL = Klanten, OV = Overige

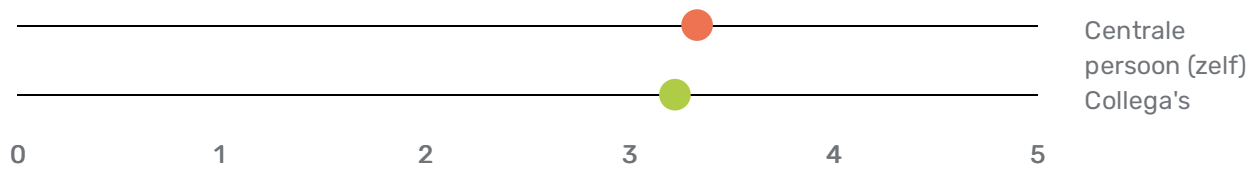
## Initiatief



		Centrale persoon	LG	MW	CO	KL	OV	Totaal anderen	GAP
<b>Initiatief</b>	Aantal	1	0	0	3	0	0	3	
heeft een actieve opstelling	Hoogste Gemiddeld Laagste	4	-	-	4 3,67 3	-	-	4 3,67 3	-0,33
komt als eerste met plannen en ideeën	Hoogste Gemiddeld Laagste	2	-	-	4 3,33 3	-	-	4 3,33 3	1,33
creëert en benut kansen	Hoogste Gemiddeld Laagste	2	-	-	4 3,33 2	-	-	4 3,33 2	1,33
doet iets waar niet om gevraagd is	Hoogste Gemiddeld Laagste	4	-	-	5 4,33 4	-	-	5 4,33 4	0,33
	<b>Totaal gemiddeld</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,66</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3,67</b>	<b>0,66</b>

**Legenda:** CP = Centrale persoon, LG = Leidinggevende, MW = Medewerker, CO = Collega's, KL = Klanten, OV = Overige

## Inlevingsvermogen



		Centrale persoon	LG	MW	CO	KL	OV	Totaal anderen	GAP
<b>Inlevingsvermogen</b>	Aantal	1	0	0	3	0	0	3	
beschikt over een sociale antenne	Hoogste	3	-	-	4	-	-	4	
	Gemiddeld				2,67			2,67	-0,33
	Laagste				1			1	
heeft aandacht voor de ander en diens gedrag (in woord en daad)	Hoogste	3	-	-	4	-	-	4	
	Gemiddeld				3			3	-
	Laagste				2			2	
beschikt over zelfinzicht	Hoogste	4	-	-	4	-	-	4	
	Gemiddeld				4			4	-
	Laagste				4			4	
	<b>Totaal gemiddeld</b>	<b>3,33</b>	-	-	<b>3,22</b>	-	-	<b>3,22</b>	<b>-0,11</b>

**Legenda:** CP = Centrale persoon, LG = Leidinggevende, MW = Medewerker, CO = Collega's, KL = Klanten, OV = Overige

## Klantgerichtheid

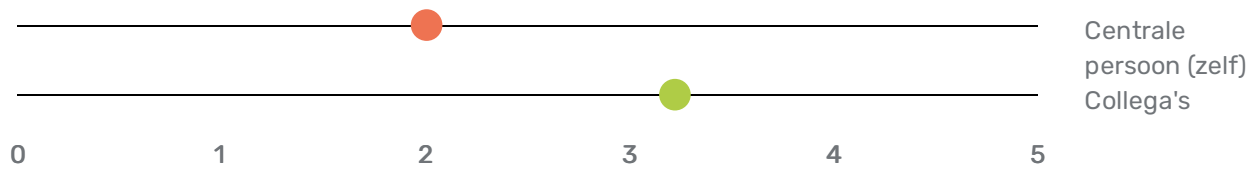


		Centrale persoon	LG	MW	CO	KL	OV	Totaal anderen	GAP
<b>Klantgerichtheid</b>	Aantal	1	0	0	3	0	0	3	
heeft respect voor de klanten, ongeacht de onredelijkheid van de wensen of klachten	Hoogste	5	-	-	4	-	-	4	-1
	Gemiddeld				4			4	
	Laagste				4			4	
toont de bereidheid om tot een oplossing te komen	Hoogste	4	-	-	4	-	-	4	-0.67
	Gemiddeld				3.33			3.33	
	Laagste				3			3	
werkt toe naar een win-winsituatie	Hoogste	4	-	-	5	-	-	5	0.33
	Gemiddeld				4.33			4.33	
	Laagste				3			3	
ziet kansen en mogelijkheden om klantgroepen te informeren over de eigen dienstverlening	Hoogste	5	-	-	4	-	-	4	-1.67
	Gemiddeld				3.33			3.33	
	Laagste				3			3	
	<b>Totaal gemiddeld</b>	<b>4.5</b>	-	-	<b>3.75</b>	-	-	<b>3.75</b>	<b>-0.75</b>

**Legenda:** CP = Centrale persoon, LG = Leidinggevende, MW = Medewerker, CO = Collega's, KL = Klanten, OV = Overige



## Luisteren



		Centrale persoon	LG	MW	CO	KL	OV	Totaal anderen	GAP
<b>Luisteren</b>	Aantal	1	0	0	3	0	0	3	
laat geduldig de ander uitpraten	Hoogste				4			4	
	Gemiddeld	1	-	-	3	-	-	3	2
	Laagste				2			2	
wil niet steeds zelf aan het woord zijn	Hoogste				4			4	
	Gemiddeld	2	-	-	3	-	-	3	1
	Laagste				2			2	
toont daadwerkelijke interesse	Hoogste				4			4	
	Gemiddeld	3	-	-	3,67	-	-	3,67	0,67
	Laagste				3			3	
	<b>Totaal gemiddeld</b>	2	-	-	3,22	-	-	3,22	1,22

**Legenda:** CP = Centrale persoon, LG = Leidinggevende, MW = Medewerker, CO = Collega's, KL = Klanten, OV = Overige

## Onderhandelen



		Centrale persoon	LG	MW	CO	KL	OV	Totaal anderen	GAP
<b>Onderhandelen</b>	Aantal	1	0	0	3	0	0	3	
weet tijdens onderhandelingen goed met bezwaren om te gaan	Hoogste	4	-	-	5	-	-	5	0.33
	Gemiddeld				4.33			4.33	
	Laagste				4			4	
gaat onderhandelingsgesprekken goed voorbereid in	Hoogste	3	-	-	4	-	-	4	1
	Gemiddeld				4			4	
	Laagste				4			4	
weet wat de eigen doelstellingen zijn en houdt hier aan vast	Hoogste	3	-	-	4	-	-	4	1
	Gemiddeld				4			4	
	Laagste				4			4	
bestedt aandacht aan zowel verbaal als non-verbaal gedrag van de andere partij	Hoogste	4	-	-	4	-	-	4	-0.67
	Gemiddeld				3.33			3.33	
	Laagste				3			3	
gaat tijdens onderhandelingen goed met bezwaren om	Hoogste	4	-	-	4	-	-	4	-0.33
	Gemiddeld				3.67			3.67	
	Laagste				3			3	
	<b>Totaal gemiddeld</b>	<b>3.6</b>	-	-	<b>3.87</b>	-	-	<b>3.87</b>	<b>0.27</b>

**Legenda:** CP = Centrale persoon, LG = Leidinggevende, MW = Medewerker, CO = Collega's, KL = Klanten, OV = Overige

## Overtuigingskracht



		Centrale persoon	LG	MW	CO	KL	OV	Totaal anderen	GAP
<b>Overtuigingskracht</b>	Aantal	1	0	0	3	0	0	3	
straalt enthousiasme en flair uit	Hoogste				5			5	
	Gemiddeld	4	-	-	4.33	-	-	4.33	0.33
	Laagste				4			4	
straalt geloof uit in de eigen overtuiging	Hoogste				5			5	
	Gemiddeld	4	-	-	4.33	-	-	4.33	0.33
	Laagste				4			4	
maakt gebruik van non-verbaal gedrag om de eigen uitstraling te versterken	Hoogste				4			4	
	Gemiddeld	4	-	-	3.67	-	-	3.67	-0.33
	Laagste				3			3	
hanteert logische en transparante argumenten	Hoogste				4			4	
	Gemiddeld	3	-	-	3.33	-	-	3.33	0.33
	Laagste				3			3	
	<b>Totaal gemiddeld</b>	<b>3.75</b>	-	-	<b>3.92</b>	-	-	<b>3.92</b>	<b>0.17</b>

**Legenda:** CP = Centrale persoon, LG = Leidinggevende, MW = Medewerker, CO = Collega's, KL = Klanten, OV = Overige

## Sociabiliteit



		Centrale persoon	LG	MW	CO	KL	OV	Totaal anderen	GAP
<b>Sociabiliteit</b>	Aantal	1	0	0	3	0	0	3	
beschikt over brede kennis van uiteenlopende onderwerpen	Hoogste				5			5	
	Gemiddeld	3	-	-	4	-	-	4	1
	Laagste				3			3	
stapt gemakkelijk en met plezier op anderen af	Hoogste				5			5	
	Gemiddeld	4	-	-	4.33	-	-	4.33	0.33
	Laagste				4			4	
heeft geen last van verlegenheid	Hoogste				4			4	
	Gemiddeld	4	-	-	3.33	-	-	3.33	-0.67
	Laagste				3			3	
maakt gemakkelijk contact met anderen	Hoogste				4			4	
	Gemiddeld	4	-	-	3	-	-	3	-1
	Laagste				2			2	
	<b>Totaal gemiddeld</b>	<b>3.75</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3.66</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3.67</b>	<b>-0.08</b>

**Legenda:** CP = Centrale persoon, LG = Leidinggevende, MW = Medewerker, CO = Collega's, KL = Klanten, OV = Overige

## Persoonlijke opmerkingen

Bij het onderdeel persoonlijke opmerkingen staat de feedback die de feedbackgever(s) zelf aan de centrale persoon mee wil(len) geven aangaande aandachtspunten, positieve feedback en algemene opmerkingen.

# Conclusie