



# PURE PAPER

SPECIAL: GROEI

6E JAARGANG 1E EDITIE 2013



## GROEI

VAN BETER NAAR BEST

INTERVIEW

HOE HAAL JE HET MAXIMALE UIT JEZELF?

SOCIAL MEDIA

VERGROOT JE ZICHTBAARHEID

### Inhoud van deze Pure Paper

Tegen de stroom in dankzij Summer School 4

Workshops om van te groeien 5

Vergroot de inzichten in jezelf 6

Column: Groei met een grote glimlach! 8



### Tip!



Workshop: 'Netwerken, Kunst van het Gunnen'  
[www.knmg.artsennet.nl](http://www.knmg.artsennet.nl) - 28 maart 2013

Vrouw Carrière

Vrouw & Carrière 24 & 25 mei 2013 Jaarbeurs Utrecht  
Dé Carrièrebeurs voor hoogopgeleide ambitieuze vrouwen

## GROEI!

### Van beter naar best

Groei biedt nieuwe kansen, andere inzichten en meer mogelijkheden. Daar leggen we bij Pure Talent de focus op. Waar de politiek het heeft over recessie en stappen terug zetten, richten wij ons op uitbreiding en ontwikkeling. Groei! Investeren in jezelf en je omgeving, dat is waar wij voor staan. Juist nu. Niks bezuinigen en inkrimpen, verrijken en ontdekken is het devies.

In deze alweer 6e editie van de Pure Paper vertalen we groei naar onze nieuwe producten. Want ook wij groeien. In ons aanbod en onze kennis, maar ook met onze klanten en mooie resultaten. We nemen je graag mee in deze ontwikkeling. Zo lees je meer over het DISC-model dat we sinds dit jaar gebruiken. Met deze gedragsanalyse kun je de communicatie met anderen versterken en kun je effectiever werken. Onze trainers zijn gecertificeerd om de analyse af te nemen en geven je inzicht in alle ins en outs van je gedrag.

Groei zit in kleine dingen, in onverwachte keuzes en tegen de stroom in durven gaan. Daarom hebben we een vernieuwd aanbod aan open trainingen voor individuele opleidingsvragen. Bekijk waar jouw mogelijkheden liggen en investeer in je groei.

En investeer in de ontwikkelingen om je heen. Zo zijn social media in de afgelopen jaren explosief gegroeid. Ons onderzoeksteam, bestaande uit Wiebe, Luuk, Esmée en Stefan, richt zich op het behalen van maximale effectiviteit en rendement bij het gebruik van social media voor het MKB. Like ons op Facebook, Twitter met ons mee en stap in deze snel groeiende beweging op een manier die voor jouw bedrijf de meeste winst oplevert.

Wietske



[www.twitter.com/puretalentnl](http://www.twitter.com/puretalentnl)



[www.facebook.com/puretalentnl](http://www.facebook.com/puretalentnl)



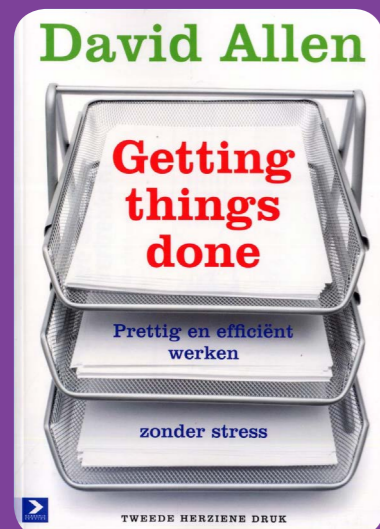
## Haal ook meer uit jezelf! Meld je aan voor onze open trainingen

# NIEUW!

Persoonlijk doel bereiken? Competentiegericht groeien? Bekijk ons vernieuwde aanbod open trainingen en schrijf je meteen in op [www.puretalent.nl](http://www.puretalent.nl)

Persoonlijke effectiviteit Feedback geven Assertiviteit Communicatie  
Onderhandelen Klantgerichtheid Time management Invloed Verkoop  
Presenteren Teamontwikkeling Leiderschap Coaching Weerbaarheid  
Service Gesprekstechnieken Klachtbehandeling Netwerken Perfectionisme  
Comfortzone Getting Things Done Vergaderen Mindfulness Grenzen  
Inbound telefoneren Ambitie Balans Adviserend verkopen Inspirerend

## Werk slimmer, doe minder



### Workshop 'Getting Things Done'

Op het verkeerde moment aan de goede dingen denken. Overkomt het jou ook? Dat kost een hoop tijd en energie. Plus een overvolle to do-lijst. Je tijd besteden aan de zaken die ertoe doen op het tijdstip dat het nodig is, vraagt meer dan traditioneel time-management.

Na de workshop 'Getting Things Done' doe je de juiste dingen op het geschikte moment en creëer je tijd en rust in je hoofd.

Schrijf je snel in op [www.puretalent.nl](http://www.puretalent.nl)

> Training Time management

In 2013 werken Pure Talent Opleiding & Training en **HUNSINGER Consulting** vanuit een samenwerkingsverband voor zowel time management 'Getting Things Done' als met de DISC analyse. Hierin versterken we elkaar met onze expertise en specialisme. We richten ons binnen deze samenwerking op alle vormen van efficiency, middels training, workshops, lezingen en consulting met een scherpe en creatieve blik!

## Interview Summerschool

Netwerken, nee zeggen en tegen de stroom in durven gaan. Deze thema's stonden centraal in de drie workshops van de summer school 'Zinnige Zomer' van Pure Talent. Wietske Schornagel was een van de ambitieuze carrièrevrouwen die meedeed.

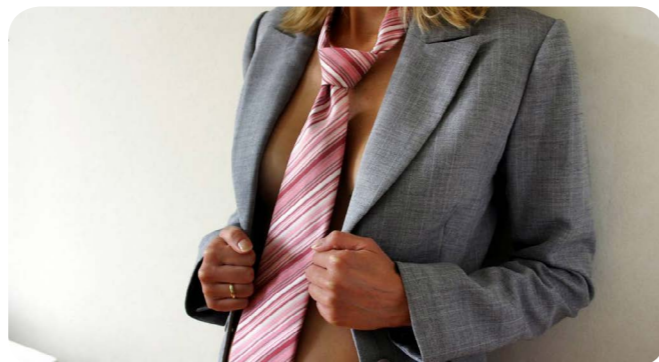
### Kleine groep

"Wat me meteen aansprak in de opzet van de Zinnige Zomer was dat we in kleine groepen zouden werken. Je kunt meer de diepte ingaan dan tijdens een workshop met veel deelnemers en je geeft je gemakkelijker bloot. Ook durf je eerder iets te delen met een kleine groep vrouwen. Extra leuk was dat het gezelschap heel divers was. Onze leeftijden en situaties verschilden, maar toch was er veel herkenbaarheid: een 'oh heb jij dat ook'-gevoel. Daardoor wissel je gemakkelijker ervaringen uit met elkaar."

*'Soms moet je tegen de stroom in durven gaan om iets gedaan te krijgen'*

### Nee zeggen

"Ook in mijn dagelijkse werk als relatiebeheerder bij Randstad heb ik profijt van wat ik tijdens de Zinnige Zomer heb geleerd. Zo heb ik 'nee' gezegd tegen een klant die een dienst van ons vroeg die wij eigenlijk niet leveren. Door duidelijk te zijn over wat we wél kunnen, toonde ik onze toegevoegde waarde en groeide het wederzijds respect. Soms moet je tegen de stroom in durven gaan om iets gedaan te krijgen. Pas als je een keer 'nee' zegt, zet je de andere partij aan het denken. 'Nee' roept vraagtekens op en opent het gesprek. Daardoor bereik je meestal meer."



## Groeien van student naar sollicitant

### TU Eindhoven bereidt studenten met workshops voor op toekomst

*'Tijd is geld vonden de studenten een enorme aanrader!'*

De Wervingsdagen van de Technische Universiteit Eindhoven hebben tot doel studenten aan een stageplek of baan te helpen. Maar voordat studenten kennismaken met bedrijven, volgen ze eerst voorbereidende workshops tijdens de Trainingsdagen.

"Elk jaar organiseren we een week lang workshops die zijn gericht op carrière of persoonlijke ontwikkeling", vertelt Charley van der Sman. De vierdejaars studente Werktuigbouwkunde vormt met zes andere studenten de Commissie Wervingsdagen 2013. "De Wervingsdagen bestaan uit drie elementen: in december de Trainingsdagen, in februari is er tijdens de Bedrijvenbeurs gelegenheid om kennis te maken met organisaties en eind april organiseren we een Gesprekkendag."

### Volle workshops

Studenten van de Technische Universiteit konden kiezen uit maar liefst 34 workshops die ze kosteloos mochten volgen om zich voor te bereiden op het begin van hun loopbaan. "We hadden zelf al een boeiende workshop van Pure Talent gevolgd op de Nationale Carrièrebeurs. Zo zijn we in contact gekomen. Samen hebben we vijf workshops geselecteerd: *Verkoop jezelf in 1 minuut, IK! Persoonlijke Effectiviteit, Tijd is Geld, Hoe val ik op tijdens een inhouse dag? en Krijg alles gedaan met de gunfactor.* Die zaten allemaal vol."

### Drukke agenda

Zelf volgde Charley de workshop Persoonlijke Effectiviteit. "Trainer Roos nam de tijd voor onze vragen en ervaringen en kreeg ik persoonlijke tips mee." Er was veel belangstelling voor Tijd is Geld. "Het is zo handig om te weten hoe je het overzicht houdt in je overvolle agenda. Dat vonden studenten dan ook een enorme aanrader voor volgend jaar." Ook de andere workshops oogstten positieve reacties. "Het enthousiasme van de trainers en de interactiviteit werden erg gewaardeerd", vertelt Charley, "Door zelf aan de slag te gaan met opdrachten en gesprekken, groei je letterlijk door naar de volgende fase van je leven."



## 'Haal meer uit jezelf met de DISC gedragsanalyse'

Change manager Constantijn Hunsinger geeft inzicht om van te groeien

Groei begint met het vergroten van inzicht. Met een DISC-gedragsanalyse krijg je een realistisch beeld van je gedrag. 'Het is een instrument waarmee je individueel, met je team of samen met een coach veel kunt bereiken in een korte tijd.'

'Als team kun je beter functioneren met inzicht in ieders talenten'

### Wat betekent DISC?

"Er is veel wetenschappelijk onderzoek gedaan naar gedrag van mensen. Uit de bevindingen van professor Marston uit 1928 is het DISC-model ontwikkeld. Daaruit komen vier gedragstypen naar voren: Dominantie, Interactie, Stabiliteit en Conformiteit. Iemand met veel dominante karaktertrekken is bijvoorbeeld een extrovert mens die graag het voortouw neemt en problemen wil oplossen, terwijl een interactief persoon ook extrovert is, maar vooral goed is in relaties leggen. Iemand die zich thuis voelt in het stabiliteit-profiel is weer wat introvert, en houdt van een vast ritme en regelmaat in zijn werk. Mensen die hoog scoren op conformiteit, handelen graag volgens regels en procedures en gaan systematisch te werk."

### Hoe werkt een DISC-gedragsanalyse?

"De test bestaat uit twintig stellingen die je in zo'n tien minuten invult. Vervolgens krijg je een genuanceerd rapport op basis van hoeveel je scoort op elk van de vier gedragstypen. Zo krijg je inzicht in je natuurlijke gedragstijl, gedrag dat je als vanzelf aangaat, en je aangepaste gedragstijl: gedrag om te voldoen aan eisen die anderen stellen. Het is geen 'goed of fout'-test; er komt een profiel uit naar voren. In het rapport staan persoonlijke aandachtspunten en tips om je effectiviteit en motivatie te vergroten."

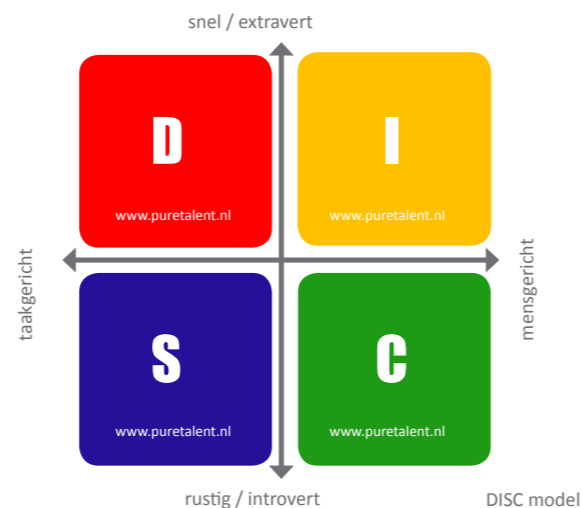
### Wat kun je met de resultaten uit de gedragsanalyse?

"Het is een instrument dat je veel helderheid verschaft. In het rapport lees je over het algemeen dingen die je al weet, alleen staan er nu veel zaken specifiek aangegeven en overzichtelijk gerubriceerd. Je komt snel tot de kern. Aanbevelingen als 'jij wordt getriggerd door uitdagende doelen' of 'jij komt tot je recht in het begeleiden van een proces', kunnen een heel concreet uitgangspunt zijn om individueel of met coaching aan te werken. Voor de coachingstrajecten en workshops werk ik samen met Pure Talent".

### Kan een DISC-gedragsanalyse ook zinvol zijn voor teams?

"Juist als team kun je beter functioneren als je inzicht hebt in ieders talenten en gedrag. Waarom is de één een vergadertijger en de ander niet? Iemand die graag conform de regels werkt, moet je niet vragen iets vlug op te lossen, terwijl je iemand die hoog scoort op 'dominantie' weer niet uitvoerig hoeft uit te leggen wat oplossingen kunnen zijn; die verzint hij zelf wel. Zo kun je de teamkracht vergroten."

'Je krijgt veel inzicht in je eigen gedrag'



## Social media veroveren de marketing markt

'Juist voor kleinere ondernemers liggen er veel succeskansen'

Social media zijn op dit moment helemaal in. Meerdere onderzoeken wijzen uit dat sociale media een ideale manier zijn om je onderneming bekender en sympathieker te maken. Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, een eigen weblog en een nieuwsbrief zorgen ervoor dat klanten je vinden, met je kunnen communiceren, op de hoogte blijven van je diensten en terug blijven komen voor meer. Maar hoe zet je deze kanalen als drukke ondernemer zo effectief mogelijk in?

### Kansen in jouw branche

De afdeling marketing van Pure Talent doet veel onderzoek naar het gebruik van social media speciaal voor ondernemers. Wat zijn de kansen in jouw branche? Op welke kanalen zitten je klanten en aan welke informatie hebben zij behoefte? Werken met sociale media vraagt een doordachte strategie die past bij jouw organisatie en die naadloos aansluit bij je klanten, vertelt Esmée: "Niet alleen grote bedrijven kunnen scoren met social media, juist voor de kleinere ondernemers biedt het vele kansen tot succes."

### Haal meer uit je bedrijf

Wil jij ook meer rendement uit je onderneming halen? In april 2013 gaan de workshops over social media van start. Kijk voor meer informatie of om je direct in te schrijven op: [www.puretalent.nl](http://www.puretalent.nl) Wij zijn uiteraard ook te vinden op Facebook en Twitter.



[www.twitter.com/puretalentnl](http://www.twitter.com/puretalentnl)



[www.facebook.com/puretalentnl](http://www.facebook.com/puretalentnl)

## VOUCHER

### Twee weten meer dan één!

Neem samen met een collega, kennis of vriend(in) een DISC gedragsanalyse af en ontvang één rapportage gratis.

Twee voor de prijs van één!\*

Of volg samen een training uit het aanbod open inschrijving voor de prijs van één!

Wij willen 2 voor de prijs van één! 'DISC gedragsanalyse' \*

Wij willen 2 voor de prijs van één 'Open inschrijving training' \*

# - 50%

\*Kijk op [www.puretalent.nl](http://www.puretalent.nl) voor de voorwaarden

# PURE COLUMN

Groei met een grote glimlach! Door Arjun Stemerding



Klantgerichtheid voelt steeds minder als vanzelfsprekendheid. Een vriendelijke lach of groet bij binnenkomst is, ondanks de opmars van online shoppen, een nog vaak ondergewaardeerde stap in klantenbinding. Terwijl het zo'n groot verschil maakt. Bij het winkelen laat ik me door die leuke verkoperster nu eenmaal graag vertellen hoe geweldig het T-shirt staat dat ik aan het passen ben. Ook al weet ik dat het voor hetzelfde geld een *little white lie* is.

Maar de hierboven beschreven lach en het compliment zijn zeldzaam. Nog niet zo lang geleden zag ik dat ik via mijn zorgverzekering 25 procent korting op contactlenzen kon krijgen, mits ik overstapte op een zekere opticien. De Nederlander in mij gaf een opgetogen kreet en ik pakte de telefoon om bij deze optiek te informeren over de deal. "Waar kan ik u mee helpen?", klonk een vermoeide vrouwenstem. De toon verried dat ze de betekenis van deze woorden lang geleden vergeten was.

Ik liet me niet uit het veld slaan en vroeg vriendelijk

naar meer informatie over de korting.

Hier maakte ik mijn eerste fout, want kennelijk had ik kunnen ruiken dat ze vanwege de zaterdagdrukte zeker geen tijd had om de computer op te starten om het op te zoeken. Ze wist me alleen te vertellen dat ik het best een afspraak kon maken. Na een oogcontrole zouden we dan wel verder kijken. Op dat moment beging ik mijn tweede en grootste fout: ik vroeg of ze misschien die middag nog een gaatje had. Een harde lach, gevolgd door een minachtend 'Denkt u dat we niks te doen hebben op zaterdagmiddag?' Na nog een aantal opmerkingen in dezelfde trant en een korte groet hing ze op, mij beduusd achterlatend.

Achteraf baal ik dat ik niet gewoon heb gezegd waar het op staat: dat ze met deze service niet mijn klandizie binnenhaalt. Maar het geeft me gelukkig veel meer voldoening om dezelfde zaterdagmiddag zonder afspraak mijn oude opticien binnen te lopen, te genieten van het gratis kopje koffie dat mij prompt wordt aangeboden en binnen een kwartier geholpen te worden. Met een glimlach.

## Colofon

*Pure Paper is een uitgave van Pure Talent Opleiding & Training.*

**Redactie:** Wietske van der Klein, Lizzy Plug en Naomi Querido

**Vormgeving:** Lizzy Plug **Fotografie:** Istockphoto



## Antwoordkaart

Twee weten meer dan één!

Plak hier je  
postzegel

### Deelnemer 1

Naam :  
E-mailadres :  
Telefoonnummer :

### Deelnemer 2

Naam :  
E-mailadres :  
Telefoonnummer :

### Postadres

Pure Talent Opleiding & Training  
Achter Clarenburg 1  
3511 JH Utrecht

[www.puretalent.nl](http://www.puretalent.nl)