



DISC Sales Rapport

Henk Verkoper

Analyse: 12 maart 2026

SECTIE 1



Wat is DISC?

DISC is een wetenschappelijk onderbouwd gedragsmodel dat inzicht geeft in hoe mensen zich gedragen, communiceren en reageren in werksituaties. Het model is ontwikkeld door psycholoog William Moulton Marston in de jaren 1920 en sindsdien verfijnd door tientallen jaren onderzoek. DISC beschrijft geen persoonlijkheid of intelligentie, maar observeerbaar gedrag.

Het acroniem DISC staat voor vier gedragsdimensies: **D**ominantie, **I**nvloed, **S**tabiliteit en **C**onsciëntieusheid. Iedereen heeft elementen van alle vier, maar er zijn doorgaans één of twee dominante stijlen die het meest zichtbaar zijn in gedrag.

Dominant (D)

Resultaatgericht, direct, besluitvaardig en competitief. De D-stijl gaat recht op het doel af en is gefocust op resultaten, uitdagingen en controle.



Invloedrijk (I)

Enthousiast, sociaal, overtuigend en optimistisch. De I-stijl bouwt relaties via energie, verhalen en persoonlijk contact.



Stabiel (S)

Geduldig, betrouwbaar, empathisch en consistent. De S-stijl blinkt uit in langetermijnrelaties, teamwork en stabiliteit.



Consciëntieus (C)

Analytisch, precies, systematisch en kwaliteitsgericht. De C-stijl excelleert in analyse, voorbereiding en kwaliteitsborging.





SECTIE 2

Jouw DISC Profiel

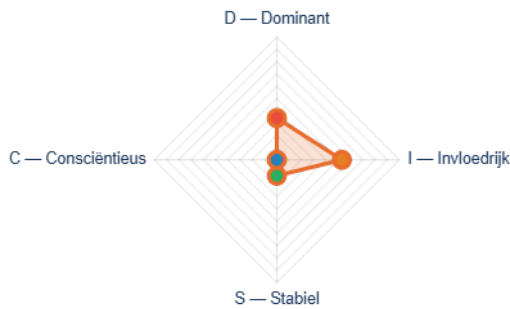
PRIMAIRE STIJL



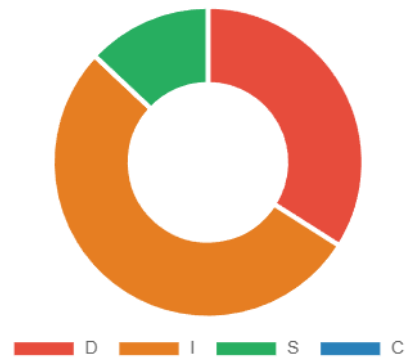
De Invloedrijke Verkoper

Secundaire stijl: D — Dominant

RADAROVERZICHT



SCOREVERDELING



D		34%		34%
I			53%	53%
S	13%			13%
C	0%			0%



SECTIE 3

Wie ben jij?

De Invloedrijke Verkoper

Enthousiast & Verbindend

Jij bent dé verbinder in jouw salesomgeving. Met jouw aanstekelijke enthousiasme, energie en gevoel voor mensen win je klanten voor je. Mensen voelen zich bij jou meteen op hun gemak en je bouwt snel vertrouwen op via oprechte persoonlijke connecties. Je vertelt inspirerende verhalen, creëert sfeer en zorgt ervoor dat klanten niet alleen jouw product kopen, maar jou als persoon. Dat is jouw onmiskenbare kracht.

Enthousiast

Charismatisch

Overtuigend

Creatief

Sociaal

Inspirerend

Verbindend

Optimistisch

SECTIE 4



Jouw herkenbare quote



Mensen kopen geen producten — ze kopen jou.

— De kracht van de I-stijl verkoper

Deze quote weerspiegelt de kerngedachte van jouw DISC-stijl en de manier waarop jij naar verkoopuitdagingen kijkt.

SECTIE 5



Talenten & Uitdagingen

✓ Jouw talenten

- ✓ Snel warme relaties opbouwen met klanten
- ✓ Enthousiasmeren en inspireren van anderen
- ✓ Creatieve oplossingen en verhalen bedenken
- ✓ Uitgebreid netwerken en contacten uitbreiden
- ✓ Optimisme en positieve energie uitstralen

⚠ Jouw uitdagingen

- ! Details en follow-up worden snel vergeten
- ! Moeite met focussen op één taak tegelijk
- ! Kan overenthousiast of oppervlakkig overkomen
- ! Impulsieve beslissingen zonder voldoende analyse
- ! Administratie en structuur als beperkend ervaren

SECTIE 6



Blinde vlekken

Blinde vlekken zijn gedragingen die jij als logisch ervaart, maar die anderen anders kunnen interpreteren. Bewustwording is de eerste stap naar groei.

⚠ Niet iedereen deelt jouw enthousiasme

Je gaat ervan uit dat jouw energie en enthousiasme iedereen aansteekt. Analytische en introvertere klanten kunnen dit overweldigend vinden en juist afhaken.

⚠ Beloften die je niet nakomt

In je enthousiasme maak je soms toezeggingen die je vergeet of niet kunt nakomen. Dit ondermijnt het vertrouwen dat je zo hard hebt opgebouwd.

⚠ Feiten en cijfers tellen ook mee

Klanten die beslissen op basis van data en logica worden niet overtuigd door verhalen alleen. Jouw gebrek aan cijfermatige onderbouwing kan deals kosten.

SECTIE 7



Motivatie & Triggerpunten

✦ Wat motiveert jou

Erkenning

Sociale interactie

Variatie

Creativiteit

Fun & plezier

Inspiratie

⚡ Wat jou triggert (frustreert)

Isolement

Routinewerk

Negatieve sfeer

Gebrek aan erkenning

Strakke regels

Wees je bewust van jouw triggerpunten in klantgesprekken. Herken ze tijdig en kies bewust hoe je reageert.

SECTIE 8



Ideale werkomgeving

Jij presteert het best in een omgeving die aansluit bij jouw stijl en behoeften:



Sociale omgeving

Veel klantcontact, teamactiviteiten en sociale interactie



Creativiteit

Ruimte voor eigen initiatieven en creatieve aanpakken



Variatie

Afwisselende taken, klanten en steeds nieuwe uitdagingen



Erkenning

Zichtbare waardering voor prestaties en bijdragen

SECTIE 9



Communicatiestijl

Zo communiceer jij van nature

Jouw communicatie is herkenbaar door jouw DISC-profiel. Begrijp hoe anderen met jou het best kunnen omgaan.

- Wees enthousiast en persoonlijk in je communicatie
- Geef ruimhartig complimenten en oprechte erkenning
- Maak ruimte voor verhalen, humor en persoonlijke verbinding
- Geef hem/haar de spotlights en ruimte om te schitteren
- Vermijd te droge, puur cijfermatige presentaties
- Spreek over de impact op mensen, relaties en de toekomst



SECTIE 10

Omggaan met nieuwe taken

Hoe jij nieuwe taken en informatie oppakt

Je wordt snel enthousiast over nieuwe dingen en start vol energie. De uitdaging is de uitvoering: na de eerste golf van enthousiasme neemt de motivatie snel af als taken routine worden. Je hebt structuur en reminders nodig om zaken consequent tot het einde te brengen.

Praktische tip

Gebruik dit inzicht om jouw leerproces beter te organiseren en verwachtingen af te stemmen met collega's en leidinggevendenden bij nieuwe opdrachten.



SECTIE 11

Ontwikkelpunten

Groei begint bij bewustwording. Dit zijn de vijf meest impactvolle ontwikkelpunten voor jouw DISC-stijl in een salesomgeving:

- Bouw structuur in: gebruik een CRM-systeem consequent en stel dagelijkse reminders in
- Maak wekelijkse reviews: welke beloften heb je gemaakt? Wat vraagt opvolging?
- Oefen diepgaander vragen stellen: niet alleen 'wat wil je', maar 'waarom wil je dat'
- Versterk je cijfermatige onderbouwing: leer hoe je ROI en feiten presenteert
- Focus op één taak tegelijk: begin de dag met je meest prioritaire taak



Samenwerken met andere stijlen

Een effectief sales professional begrijpt niet alleen zichzelf, maar ook hoe hij/zij optimaal samenwerkt met collega's en klanten van elke DISC-stijl.

D Met een D-stijl

Goed team als je taken duidelijk verdeelt. De D bepaalt richting en sluit af, jij zorgt voor energie en draagvlak. Respecteer elkaars stijl.

I Met een andere I-stijl

Geweldige sfeer, maar zorg ook dat er zaken gedaan worden. Spreek af wie de follow-up doet en wie de details bewaakt.

S Met een S-stijl

Fantastische aanvulling: de S zorgt voor consistentie en follow-up terwijl jij de relatie warm houdt. Respecteer hun behoefte aan rustig werken.

C Met een C-stijl

Laat de C de analyses maken en gebruik hun data in jouw enthousiaste presentaties. Waardeer hun precisie en nauwkeurigheid.



Zet jouw DISC-inzichten direct om in actie. Onderstaande drie actiepunten zijn specifiek samengesteld voor jouw profiel:

1**CRM-discipline: 5 minuten per dag**

Zet elke dag de laatste 5 minuten opzij om jouw CRM bij te werken. Noteer wat besproken is, wat beloofd is en wanneer je opvolgt.

Week 1-2

2**Wekelijkse review**

Plan elke maandagochtend 15 minuten om de week te reviewen: welke beloften heb je gemaakt? Welke opvolging staat gepland? Wat zijn je top-3 prioriteiten?

Week 2-3

3**Verdiepingsvragen oefenen**

Kies 3 klantgesprekken per week waarbij je bewust dieper graaft. Vraag naar de 'waarom' achter elke behoefte. Noteer de inzichten en patronen.

Week 3-4

**Hoe gebruik je dit actieplan?**

Plan deze acties bewust in jouw agenda. Bespreek ze met jouw manager of coach voor maximale impact. Evalueer na 30 dagen: wat is er veranderd in jouw salesresultaten en klantfeedback?

Powered by **Doelgericht Coachen**

www.doelgerichtcoachen.nl

Dit rapport is gegenereerd op basis van jouw persoonlijke DISC antwoorden en is uitsluitend bedoeld als coachingsinstrument. © Doelgericht Coachen