



# POWEREVEAL

UNLEASH THE POWER IN YOU

In het kort:

Te vaak focussen we op de tekortkomingen van onze medewerkers en willen deze verbeteren. Denk maar aan de competenties die we onvoldoende ontwikkeld achten om sleuteltaken degelijk uit te voeren.

We doen ons best om mensen te motiveren en zijn hier zeer vindingrijk in. Maar we blijven ons dan wel beperken tot de extrinsieke motivatoren.

We doen ons best om duidelijk te communiceren en om overtuigend over te komen. Maar hoe vaak is er de juiste connectie met de medewerker omdat we rekening houden met zijn/haar “communicatie- en gedragsvoorkeur”?

Wil je als manager geëngageerde teamleden die barsten van energie, gelukkig zijn in wat ze doen en die gemotiveerd zijn om het beste van zichzelf te geven?

Dan kan je met PoweReveal een switch maken door:

1° Te focussen op talenten eerder dan op het verbeteren van competenties. Talenten zijn vaak ongekend, nog vaker onvoldoende gebruikt ...

2° Te ontdekken wat de intrinsieke motivatoren (de drijfveren) zijn die de medewerker motiveert

3° Te ontdekken wat de juiste aanpak (de “handleiding” die rekening houdt met gedragsvoorkeuren) is van de medewerker om deze op een doeltreffende manier aan te sturen

Laat ons vooral inzetten op waar we wel geweldig in zijn en dit inzetten voor het team/het bedrijf!

## DOELGROEP

Managers die willen investeren in zichzelf en in hun team om nadien de diversiteit van de individuele talenten te benutten.

Een team wordt meer dan een som van zijn talenten, intrinsieke motivatoren en communicatiestijl.

## CONTACTINFORMATIE

E-mail:  
ingrid@opleidingsmakelaar.be  
Telefoon: +32 470 29 28 12

E-mail:  
jeanclaude.laurent@opleidingsmakelaar.be  
Telefoon: +32 478 99 96 29

Website: [www.opleidingsmakelaar.be](http://www.opleidingsmakelaar.be)  
KMOP erkenningsnummer: DV.0225280



# POWERREVEAL

UNLEASH THE POWER IN YOU

## Talenten van Clifton Strengths:

Talenten zijn aangeboren, competenties kan je ontwikkelen. Vaak weten mensen gewoon niet waar ze goed in zijn, kunnen ze dit niet benoemen. Via een korte assessment, ontdek je waar je op natuurlijke wijze gewoon goed in bent, in uitblinkt, je zelfs energie van krijgt. Stel dat je je talenten dagdagelijks zou kunnen inzetten in je job, binnen je team, binnen een project. Ontdek ze eerst zelf, leer ze begrijpen, hoe je ze kan aanvaarden en nadien inzetten.

## Drijfveren (intrinsieke motivatoren):

“Management Drives heeft een tool die drijfveren van mensen meet en vervolgens visualiseert. In het kader van de “War for Talent” die rondom ons heen plaatsvindt, is het een uitdaging om talent te vinden, aan te trekken, te binden en ook te behouden. Bij het vinden en binden van talent is intrinsieke motivatie van cruciaal belang. Vandaar dat wij de drijfveren - die rechtstreeks samen hangen met een intrinsieke motivatie - gaan meten. Mensen worden namelijk vaak op basis van extrinsieke motivatie aangetrokken maar uiteindelijk is de intrinsieke motivatie een veel duurzamere en lange termijn manier om het talent binnen je organisatie te houden en te versterken. Een krachtige tool dus voor “Retention”.

## Gedragsvoorkeuren:

“We werken dag in dag uit samen met partners, medewerkers, klanten, leveranciers,... waarbij we constant vanuit onze eigen bril en perceptie het gedrag van de ander interpreteren. Deze perceptie is heel subjectief en dat is prima. Maar als je de samenwerking wil verbeteren, effectiever en efficiënter maken, dan is het belangrijk te weten waar dat gedrag vandaan komt. Dat gedrag wordt gestuurd

vanuit drijfveren. Door inzicht te hebben in drijfveren van mensen en teams, weet je welke taal ze spreken, weet je waarom ze doen wat ze doen, en laten wat ze laten.”

## CONTACTINFORMATIE

E-mail:  
ingrid@opleidingsmakelaar.be  
Telefoon: +32 470 29 28 12

E-mail:  
jeanclaude.laurent@opleidingsmakelaar.be  
Telefoon: +32 478 99 96 29

Website: [www.opleidingsmakelaar.be](http://www.opleidingsmakelaar.be)  
KMOP erkenningsnummer: DV.0225280