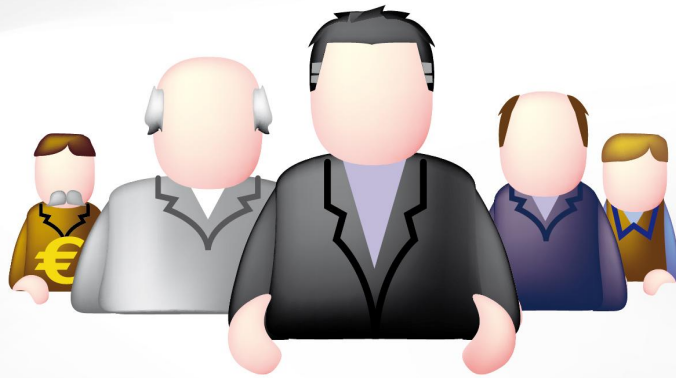




Bridge Rapport Bram Voorbeeld



INHOUDSOPGAVE

| | |
|--|----|
| Over dit Bridge 360 rapport..... | 2 |
| Inhoud van het Bridge 360 rapport | 3 |
| Over het Bridge 360 profiel..... | 4 |
| Bridge Werkgedrag Profiel-Besturen..... | 6 |
| Bridge Werkgedrag Profiel-Uitvoer..... | 7 |
| Bridge Werkgedrag Profiel-Houding..... | 8 |
| Bridge Werkgedrag Profiel-Mentaal..... | 9 |
| Bridge Capaciteiten Profiel..... | 10 |
| Bridge Sales Profiel..... | 11 |
| Bridge Overzicht Werkgedrag Profiel..... | 12 |
| Bridge Samenvattend Profiel..... | 13 |
| Feedback van Beoordelaars..... | 14 |

OVER DIT BRIDGE 360 RAPPORT

De informatie in dit rapport is vertrouwelijk. Bewaar dit rapport dus op een veilige plek!

Dit rapport is gebaseerd op het assessment met de Bridge 360. De resultaten zijn gebaseerd op de antwoorden van de kandidaat en de evaluatie door de beoordelaars over de werkprestaties van de kandidaat op een aantal werkgebieden. De Bridge 360 verschaft een valide indicatie over de prestaties van een individu op het werk.

Per dimensie wordt een score vermeld van 1 tot 7. De resultaten zijn vergeleken met een normgroep, een groep van 500 mensen die dit instrument eerder hebben ingevuld. Per dimensie wordt de vergelijking van de normgroep met een stenscore van 1 tot 10 in de buik van het icoon weergegeven. De Bridge 360 is vooral geschikt voor kandidaten binnen een werkomgeving. Omdat een werkomgeving dynamisch is, adviseren wij om dit instrument bijvoorbeeld na een half jaar of een jaar nogmaals af te nemen.

Dit rapport is elektronisch opgemaakt en geproduceerd door het softwaresysteem van TestGroup Consulting. Het biedt informatie over diegene die de test heeft ingevuld en beoordeeld is. TestGroup Consulting neemt geen verantwoordelijkheid voor problemen die zijn ontstaan door gebruik van dit rapport. De Bridge 360 en de andere testen van TestGroup Consulting mogen alleen gebruikt worden door medewerkers van TestGroup Consulting, vertegenwoordigers of resellers van TestGroup Consulting, of daartoe bevoegde en opgeleide klanten van TestGroup Consulting.

Voor de Bridge 360 is een nuttig boekje beschikbaar: 'The Bridge 360: Het boekje voor kandidaten'. Dit boekje vertelt meer over de Bridge 360. Het geeft informatie over de manier waarop de Bridge 360 gebruikt dient te worden en er staan enkele oefeningen in voor het verbeteren van de competenties. Tevens wordt in dit boekje beschreven hoe kandidaten een Persoonlijk Ontwikkel Plan (POP) kunnen opstellen aan de hand van het Bridge 360 rapport.

INHOUD VAN HET BRIDGE 360 RAPPORT

Dit rapport is gebaseerd op het voltooien van de Bridge 360 door Bram Voorbeeld en de beoordelaars van Bram Voorbeeld.

BEOORDELAARS

De beoordelingen van de kandidaat en de overige beoordelaars worden vertegenwoordigd door een verschillend icoon. Het aantal beoordelaars binnen iedere groep wordt aangegeven naast het icoon.

| | |
|---|--------------------|
|  | Manager (1) |
|  | Collega (2) |
|  | Zelf (1) |
|  | Ondergeschikte (1) |
|  | Klant (1) |

BRIDGE 360 WERKGEDRAG PROFIEL

De Bridge 360 biedt beoordelingen op de vier clusters, die ook worden gebruikt in de Bridge Personality: Besturen, Uitvoer, Houding en Mentaal. Iedere cluster is opgesplitst in drie secties die op hun beurt weer onderverdeeld zijn in twee of drie dimensies. Het Werkgedrag Profiel geeft de resultaten van de 34 gedragsdimensies weer.

Het kan voorkomen dat niet alle 34 Bridge dimensies in dit rapport staan. Dit is het geval wanneer een organisatie een selectie heeft gemaakt uit de 34 Bridge dimensies.

BRIDGE 360 CAPACITEITEN PROFIEL

Het Capaciteiten Profiel bestaat uit acht capaciteiten: Werken met Tekst, Werken met Getallen, Gegevens Controleren, Inzicht in Systemen, Ruimtelijk Inzicht, Technisch Inzicht, Logisch Redeneren en Emotionele Intelligentie.

Dit profiel geeft een weergave van de capaciteiten van de kandidaat. In sommige gevallen worden niet alle acht mogelijkheden getoond. Dit is het geval wanneer een organisatie een selectie heeft gemaakt uit de acht capaciteiten.

BRIDGE 360 SALES PROFIEL

Het Sales Profiel bestaat uit negen Bridge Sales dimensies: Plannen en Voorbereiden, Contact Leggen, Behoeften Creëren, Oplossingen Presenteren, De Deal Maken, Klant Relaties Beheren, Gedrevenheid in Sales, Administratie Bijhouden en Omgaan met Bezwaren.

Het Sales Profiel kan gebruikt worden in combinatie met het Bridge Personality Sales Rapport en met het boekje 'The Bridge Personality: Het boekje voor Sales'.

BRIDGE 360 OVERZICHT WERKGEDRAG PROFIEL

Deze sectie is een samenvatting van het Bridge Werkgedrag Profiel. Hier worden de gecombineerde scores voor de 12 Bridge groepen gepresenteerd.

BRIDGE 360 SAMENVATTING PROFIEL

Het eerste algemene gedeelte van de Bridge 360 Samenvatting bevat algemene beoordelingen op: Dingen voor Elkaar Krijgen, Specialistische Vaardigheden Tonen en Potentieel Laten Zien. Het totale gedeelte van de Bridge 360 Samenvatting geeft de gemiddelde beoordeling aan van de kandidaat op de Bridge 360 Werkgedrag, de Bridge 360 Capaciteiten en de Algemene Beoordelingen.

FEEDBACK VAN BEOORDELAARS

In het gedeelte Feedback van Beoordelaars worden opmerkingen van de beoordelaars over de werkprestaties van de kandidaat weergegeven. In dit gedeelte krijgt de kandidaat feedback op wat goed gaat, wat minder gaat en wat verbeterd kan worden.

OVER HET BRIDGE 360 PROFIEL

De resultaten tonen de scores op de 'EFFECTIVITEIT' schaal. Het – teken geeft aan: 'minder effectief' en het + teken geeft aan: 'meer effectief'. Elke groep beoordelaars wordt aangegeven met een ander icoon. De positie van ieder icoon geeft aan hoe de kandidaat op elk gebied werd beoordeeld.

Voorbeeld:



In het eerder genoemde voorbeeld, is de zelfbeoordeling van de kandidaat op 'Gericht op Netwerken' 5 op de 'EFFECTIVITEIT' schaal. De beoordeling van de Manager varieert van 5 tot 7 op de 'EFFECTIVITEIT' schaal. De beoordeling van de Collega is 2 op de 'EFFECTIVITEIT' schaal. De beoordeling van de Ondergeschikte is 4 op de 'EFFECTIVITEIT' schaal.

BRIDGE 360 SCORES: VERGELIJKING MET ANDEREN

De resultaten van de beoordelaars zijn vergeleken met andere personen die eerder de Bridge 360 hebben ingevuld en zijn gebaseerd op een 1-10 Sten schaal. Deze stenscores worden weergegeven in de 'buik' van de iconen.

| | | |
|----|---------------|--|
| 1 | Extreem Laag | - Scoort beter dan 1 % van de normgroep |
| 2 | Erg Laag | - Scoort beter dan 5 % van de normgroep |
| 3 | Laag | - Scoort beter dan 10 % van de normgroep |
| 4 | Tamelijk Laag | - Scoort beter dan 25 % van de normgroep |
| 5 | Gemiddeld | - Scoort beter dan 40 % van de normgroep |
| 6 | Gemiddeld | - Scoort beter dan 60 % van de normgroep |
| 7 | Tamelijk Hoog | - Scoort beter dan 75 % van de normgroep |
| 8 | Hoog | - Scoort beter dan 90 % van de normgroep |
| 9 | Erg Hoog | - Scoort beter dan 95 % van de normgroep |
| 10 | Extreem Hoog | - Scoort beter dan 99 % van de normgroep |

In het eerder genoemde voorbeeld, is de Zelf beoordeling op 'Gericht op Netwerken' gemiddeld in vergelijking tot de normgroep. De beoordeling van de Manager van de kandidaat was tamelijk laag in vergelijking tot de normgroep, de beoordeling van de Collega was gemiddeld in vergelijking tot de norm en de beoordeling van de Ondergeschikte is gemiddeld in vergelijking tot de norm.

Bridge Werkgedrag Profiel

BESTUREN

EFFECTIVITEIT

1 2 3 4 5 6 7

OMGANG

Gericht op Netwerken

Contact leggen, Netwerken, Bouwen van relaties

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

Omgang met Mensen

Met mensen omgaan, Gemakkelijk praten

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 7 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |

MANAGEMENT

Beslissingen Nemen

Vasthouden aan beslissingen, Beslissingen snel en gemakkelijk nemen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |

Richting Geven en Sturen

Mensen aansturen, Sturen van processen, Een leidende rol aannemen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |

Individueen Coachen

Individueen motiveren, Mensen inspireren, Aanmoedigen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |

INVLOED

Mensen Overtuigen

Overtuigen van anderen, Meninge ontwikkelen, Onderhandelen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |

Zaken ter Discussie Stellen

Kritisch kijken naar veronderstellingen, Uitdagen van standpunten, Beargumenteren van eigen perspectief, Kritisch zijn

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |

Sociaal Zelfverzekerd

Sociaal zelfverzekerd opstellen, Makkelijk contact leggen, Zich comfortabel voelen in grote groepen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 5 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 5 | 4 | 5 | 6 | 7 |



Manager



Collega



Zelf



Ondergeschikte



Klant

Bridge Werkgedrag Profiel

UITVOER

EFFECTIVITEIT

1 2 3 4 5 6 7

AANPAK

Managen van Taken

Plannen van activiteiten, Stellen van prioriteiten, Georganiseerd zijn

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Klant | 1 | 3 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |

Integriteit Tonen

Ethisch gedragen, Handhaven van vertrouwen, Eerlijk gedragen, Afspraken nakomen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |

Productief zijn

Snel werken, Multitasken, Actief zijn, Veel werk aankunnen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 5 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |

ENERGIE

Initiatief Tonen

Actie ondernemen, Initiatief nemen, Pro-actief zijn

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 7 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |

Persoonlijke Doelen Nastreven

Ambitie tonen, Focussen op carrière

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |

Creëren van Zakelijke Kansen

Identificeren van zakelijke kansen, Genereren van sales, Ondernemend zijn

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |

UITWERKING

Controleren van Details en Feiten

Opmerken van fouten, Nauwkeurig werken, Aandacht voor details

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 3 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 5 | 4 | 5 | 6 | 7 |

Doelen Behalen

Behalen van deadlines, Houden aan schema's, Voltooien van taken, Dingen gedaan krijgen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 7 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |

Aan Regels Houden

Vasthouden aan regels, Volgen van instructies, Volgen van procedures

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 7 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 5 | 4 | 5 | 6 | 7 |



Manager



Collega



Zelf



Ondergeschikte



Klant

Bridge Werkgedrag Profiel

HOUDING

EFFECTIVITEIT

ONDERSTEUNING

Werken in Teams

Samenwerken, Stimuleren bijdragen van teamleden,
Betrekken van anderen bij beslissingen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |

Mensen Helpen

Helpen van anderen, Tolereren van anderen,
Ondersteunend zijn

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 5 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |

Naar Mensen Luisteren

Tonen van empathie, Begrijpen van motivatie,
Vriendelijk zijn

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |

VEERKRACHT

Conflicten Vermijden

Diplomatiek zijn, Andere standpunten accepteren,
Gedrag aanpassen aan anderen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |

Zelfvertrouwen Tonen

Zelfvertrouwen uitstralen, Eigen toekomst in de hand
hebben, Trots zijn op eigen bijdragen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |

Stressbestendig Zijn

Kalm blijven, Omgaan met druk, Stressbestendig zijn

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 5 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |

DYNAMIEK

Feedback Vragen en Accepteren

Kritiek accepteren, Kritisch denken stimuleren,
Feedback verzamelen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |

Optimisme Tonen

Optimistisch zijn, Herstellen van tegenslagen,
Vrolijkheid uitstralen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |

Verandering Zoeken en Accepteren

Omgaan met veranderingen, Omgaan met
onzekerheid, Zoeken naar nieuwe uitdagingen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 7 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |



Manager



Collega



Zelf



Ondergeschikte



Klant

Bridge Werkgedrag Profiel

MENTAAL

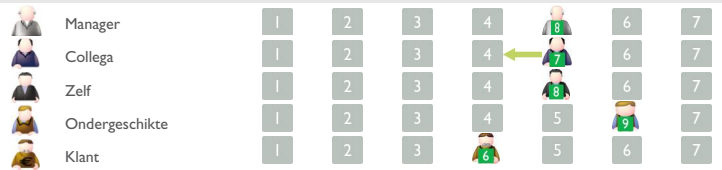
EFFECTIVITEIT

1 2 3 4 5 6 7

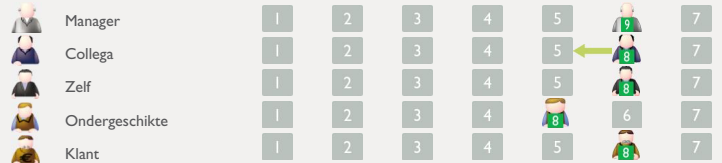
VISIE

Innovatief Zijn

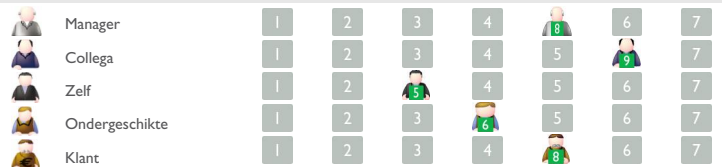
Genereren van ideeën, 'Out-of-the-box' denken

**Concepten Ontwikkelen**

Toepassen van theorieën, Identificeren van onderliggende principes, Denken in concepten

**Strategieën Creëren**

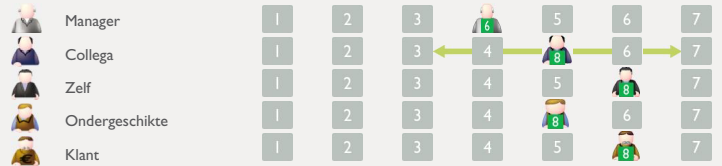
Strategieën bedenken, Inspelen op trends, De toekomst kunnen inzien



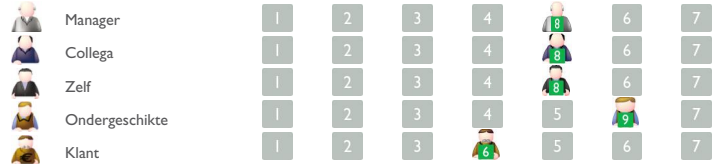
DENKBEELD

Problemen Oplossen

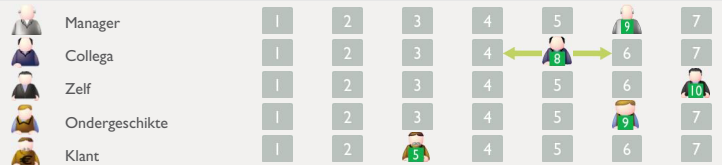
Identificeren van oplossingen, Alternatieve oplossingen zien, Maken van intuïtieve oordelen

**Praktisch Ingesteld**

Praktische vaardigheden toepassen, Leren door te doen, Gezond verstand toepassen

**Persoonlijke Ontwikkeling Zoeken**

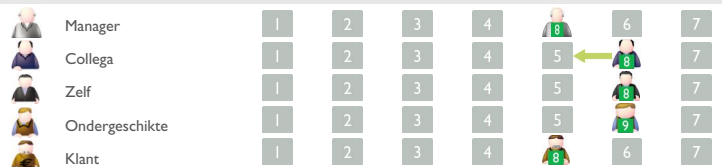
Leermogelijkheden aangrijpen, Kennis en vaardigheden verwerven



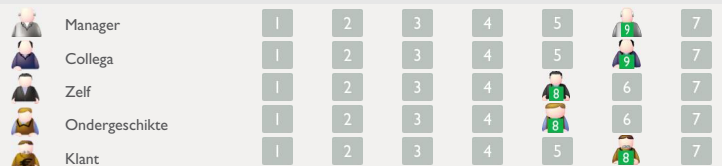
ANALYSE

Informatie Analyseren

Informatie verwerken, Onderzoekende vragen stellen, Oplossingen analyseren

**Werken met Data en Getallen**

Zaken kwantificeren, Technologie toepassen, Informatie objectief evalueren



Manager



Collega



Zelf



Ondergeschikte



Klant

Bridge Capaciteiten Profiel

CAPACITEITEN PROFIEL

EFFECTIVITEIT

1 2 3 4 5 6 7

CAPACITEITEN

Werken met Tekst

Inzicht in woord betekenissen, Tekstbegrip, Verbale conclusies trekken, Geschreven materiaal evalueren, Argumenten vergelijken

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |

Werken met Getallen

Tabellen begrijpen, Grafieken begrijpen, Numerieke conclusies trekken, Hoeveelheden evalueren en gegevens vergelijken

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |

Gegevens Controleren

Brieven en tekst controleren, Cijfers en tabellen controleren, Codes en symbolen controleren, Fouten identificeren, Informatie classificeren

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |

Inzicht in Systemen

Inzicht in logische redenen, Processchema's begrijpen, Oorzaken identificeren, Fouten opmerken, Schematische processen vergelijken

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |

Ruimtelijk Inzicht

Lengtes en hoeken schatten, Gedraaide vormen herkennen, Driedimensionale objecten visualiseren, Objecten inspecteren, Dingen ontwerpen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|---|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |

Technisch Inzicht

Inzicht in mechanische problemen, Fysische principes begrijpen, Bewegingen van voorwerpen schatten, Gereedschappen/ tools gebruiken, Machines bedienen

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 6 | 5 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 5 | 4 | 5 | 6 | 7 |

Logisch Redeneren

Inductief redeneren, Deductief redeneren, Conclusies trekken, Oorzaak en gevolg identificeren

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 9 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |

Emotionele Intelligentie

Beoordeling eigen emotie, Beoordeling andermans emotie, Emoties gebruiken, Emoties reguleren

| | | | | | | | |
|----------------|---|---|---|---|---|---|----|
| Manager | 1 | 2 | 5 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Collega | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Zelf | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| Ondergeschikte | 1 | 2 | 3 | 4 | 8 | 6 | 7 |
| Klant | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 8 | 7 |



Manager



Collega



Zelf



Ondergeschikte



Klant

Bridge Sales Profiel

SALES PROFIEL

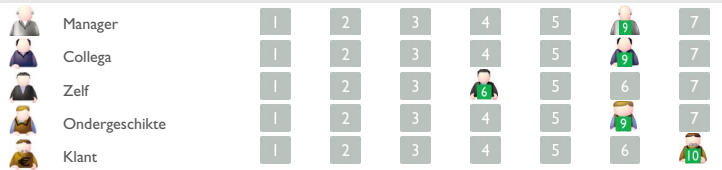
EFFECTIVITEIT

1 2 3 4 5 6 7

SALES

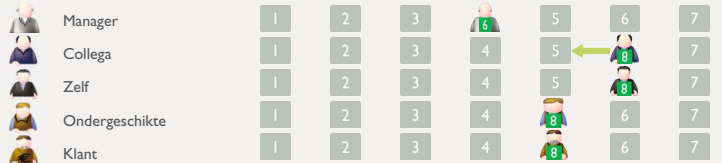
Plannen en Voorbereiden

De markt analyseren, Potentiële klanten identificeren, Aandacht voor de positionering van de producten



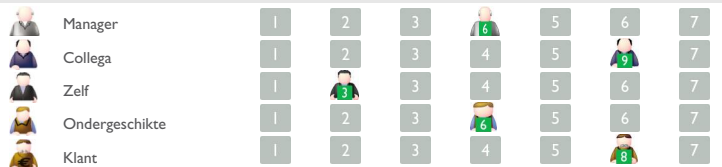
Contact Leggen

Gericht op het 'het ijs breken', Potentiële klanten op hun gemak stellen, Contact opnemen met potentiële klanten, Pro-actief contact maken



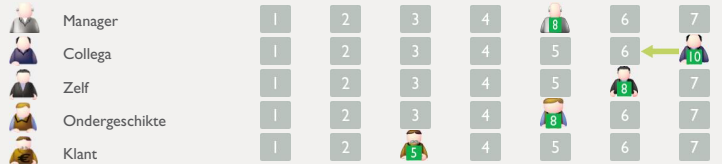
Behoeften Creëren

Communiceren van een 'unique selling point', Een persoonlijke 'klik' maken met de klant, Zorgen voor een positief gevoel bij de klant



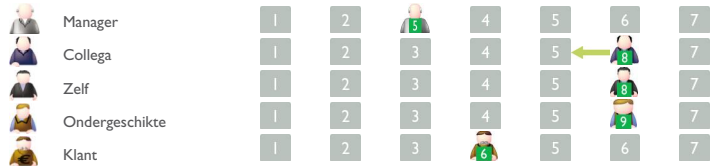
Oplossingen Presenteren

Behoeften van de klant begrijpen, Op een boeiende en enthousiaste manier presenteren



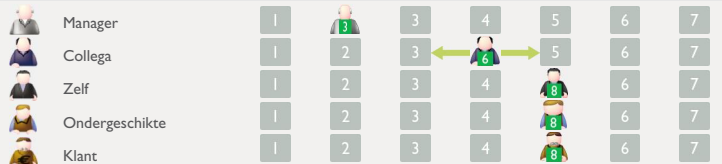
De Deal Maken

Onderhandelen, Urgentie creëren om contracten te ondertekenen, Omgaan met bezwaren, De klant begeleiden bij beslissingen nemen, Het contract ondertekend krijgen



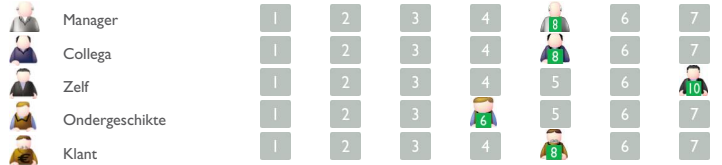
Klant Relaties Beheren

Beheren en onderhouden van relaties, Coöperatief zijn, Zorg voor anderen, Sociaal georiënteerd zijn



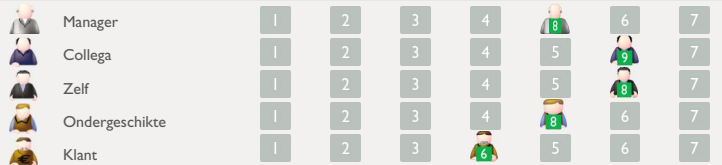
Gedrevenheid in Sales

Initiatief nemen, Tonen van doorzettingsvermogen, Onafhankelijk zijn, Resultaten laten zien



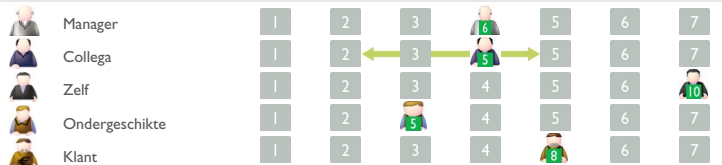
Administratie Bijhouden

Integriteit tonen, Betrouwbaar zijn, Administratie bijhouden



Omgaan met Bezwaren

Kunnen omgaan met stress, Controle hebben, Kalm blijven



Manager



Collega



Zelf



Ondergeschikte



Klant

Bridge Overzicht Werkgedrag Profiel

OVERZICHT WERKGEDRAG

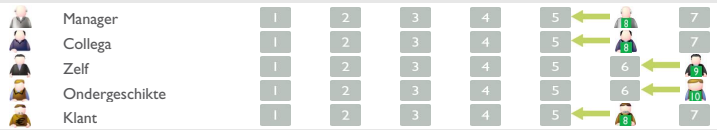
EFFECTIVITEIT



BESTUREN

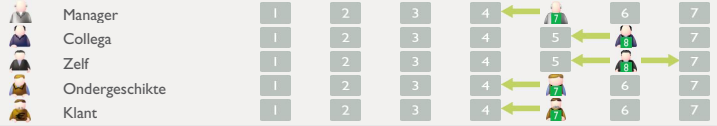
Omgang

Gericht op netwerken, Omgang met mensen



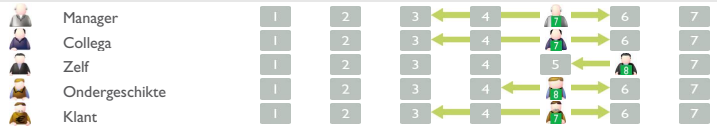
Management

Beslissingen nemen, Richting geven en sturen, Individuen coachen



Invloed

Mensen overtuigen, Zaken ter discussie stellen, Sociaal zelfverzekerd



UITVOER

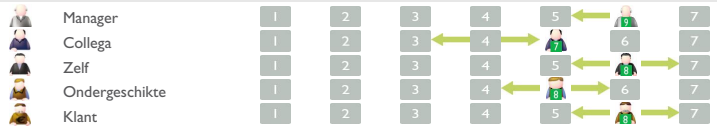
Aanpak

Managen van taken, Integriteit tonen, Productief zijn



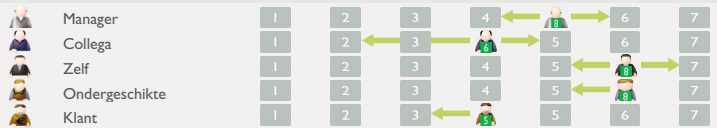
Energie

Initiatief tonen, Persoonlijke doelen nastreven, Creëren van zakelijke kansen



Uitwerking

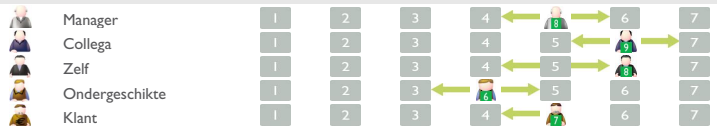
Controleren van details en feiten, Doelen behalen, Aan regels houden



HOUDING

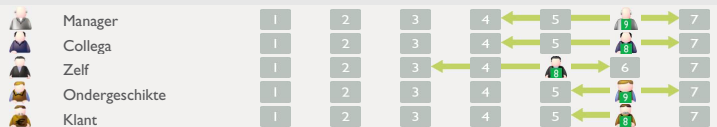
Ondersteuning

Werken in teams, Mensen helpen, Naar mensen luisteren



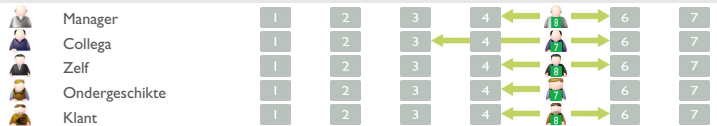
Veerkracht

Conflicten vermijden, Zelfvertrouwen tonen, Stressbestendig zijn



Dynamiek

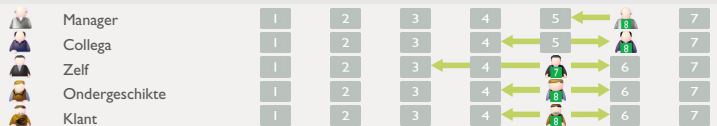
Feedback vragen en accepteren, Optimisme tonen, Verandering zoeken en accepteren



MENTAAL

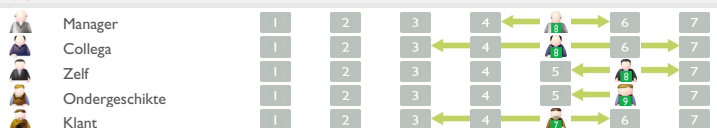
Visie

Innovatief zijn, Concepten ontwikkelen, Strategieën creëren



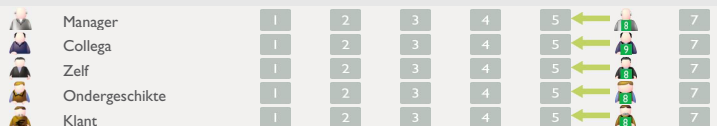
Denkbeeld

Problemen oplossen, Praktisch ingesteld, Persoonlijke ontwikkeling zoeken



Analyse

Informatie analyseren, Werken met data en getallen



Manager



Collega



Zelf



Ondegeschikte



Klant

Bridge Samenvattend Profiel

SAMENVATTEND PROFIEL

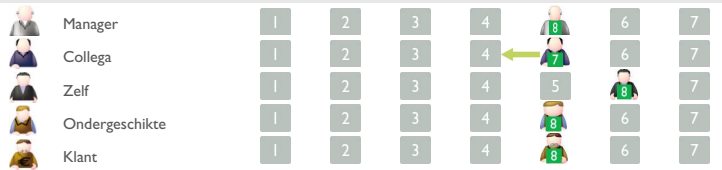
EFFECTIVITEIT

1 2 3 4 5 6 7

ALGEMEEN

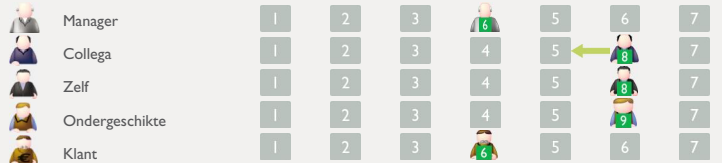
Dingen voor Elkaar Krijgen

Doelen bereiken, Bijdragen aan team doelen, Bijdragen aan de missie van de organisatie



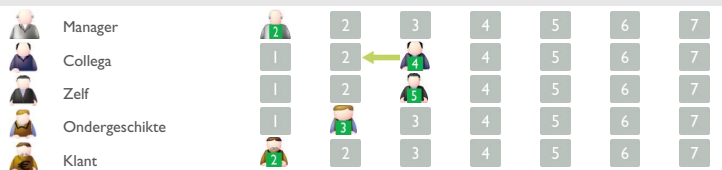
Specialistische Vaardigheden Tonen

Specialistische kennis op anderen overbrengen, Over deskundige kennis beschikken, Toepassen van specialistische vaardigheden



Potentieel Laten Zien

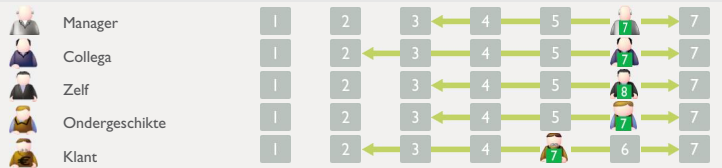
Management potentie tonen, Actief zoeken naar mogelijkheden voor promotie, Ambitie tonen



TOTAAL

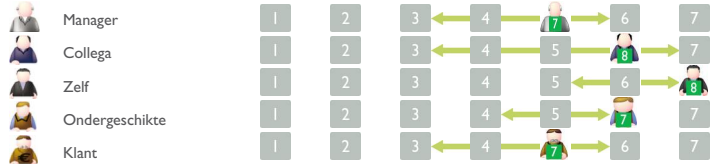
Totaal Bridge Werkgedrag Profiel

Samenvattende beoordeling van de 34 werkgedragingen van alle beoordelaars



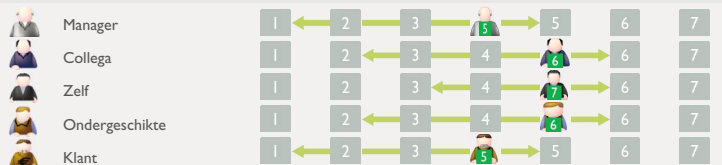
Totaal Bridge Capaciteiten Profiel

Samenvattende beoordeling van de 8 capaciteiten van alle beoordelaars



Totaal Globale Beoordeling

Samenvattende beoordeling van de 3 globale dimensies van alle beoordelaars



Manager



Collega



Zelf



Ondergeschikte



Klant

Feedback van Beoordelaars

BRAM VOORBEELD MOET BLIJVEN DOEN:

Jan Jansen : Op de hoogte blijven van de wensen van ons bedrijf.

Vera Vogel : Bram is actief aanwezig tijdens het afdelingsoverleg. Zijn inbreng is vaak waardevol, die moet hij dus ook vooral zo blijven geven.

Laura de Ruiter : pro-actief zijn. Bram pakt zaken snel op en is inventief wanneer er problemen ontstaan die direct opgelost moeten worden.

Karen Molen : Bram geeft altijd duidelijk aan waar prioriteiten liggen in de werkzaamheden. Daardoor weet ik goed wat ik als eerste op moet pakken en wat kan wachten. Ook komt hij geïnteresseerd over naar zijn medewerkers. Hij kijkt verder naar de persoon op het werk, dat is prettig.

Vincent Somers : Bram is iemand die pro-actief handelt. Hij is iemand die veel werk verricht en stressbestendig is.

BRAM VOORBEELD MOET STOPPEN MET:

Jan Jansen : Bram wilt heel graag iets verkopen. Dit kan soms wat opdringerig overkomen.

Vera Vogel : Ervan uitgaan dat anderen net zo sociaal vaardig zijn als hij. Bram mag zijn collega's meer ruimte geven om ook hun inbreng te doen.

Laura de Ruiter : Bram kan vasthoudend zijn, wanneer hij iets gedaan wil hebben kan hij opdringerig overkomen, misschien kan Bram hier een andere aanpak voor proberen.

Karen Molen : Bram wil graag dat dingen gaan zoals hij wil, terwijl ik merk dat zijn werknemers ook regelmatig goede ideeën hebben. Het zou goed zijn hier meer naar de luisteren.

Vincent Somers : Soms wilt Bram te veel zijn eigen zin. Het kan goed zijn om ook naar de inbreng van collega's te luisteren.

BRAM VOORBEELD MOET VERBETEREN OP:

Jan Jansen : Soms zou Bram iets beter kunnen luisteren. Dit voorkomt dat ik soms dingen twee keer uit moet leggen.

Vera Vogel : Bram kan zijn werkzaamheden zorgvuldiger plannen. Op die manier kan hij ruim op tijd signaleren wanneer een project niet op tijd af dreigt te komen en indien nodig actie ondernemen.

Laura de Ruiter : inlevingsvermogen; probeer in te zien dat collega's soms niet direct de tijd hebben en andere zaken aan het hoofd hebben

Karen Molen : Bram laat goed merken wanneer dingen niet gaan en geeft feedback hoe het beter kan. Het zou fijn zijn als hij zich vaker uit laat over dingen die juist wel goed gaan. Nu krijg ik daar niet zoveel hoogte van.

Vincent Somers : Het zou fijn zijn wanneer Bram soms wat meer de tijd neemt om naar anderen te luisteren. Dit voorkomt dat men dingen moet herhalen en ook krijgen anderen het gevoel dat hun mening er toe doet.