



Discovery[®]

Profil Personnel

Jean Dupont

mardi 13 juin 2017

Module « de base »
Module « Management »
Module « Vente efficace »
Module « Réalisation de soi »
Module « Entretien/Recrutement »

Informations personnelles :

Jean Dupont
JeanDupont@sample.insights.com

Téléphone :

Date de l'évaluation: mardi 13 juin 2017

Date d'impression: mardi 13 juin 2017

Sommaire

Introduction.....	5
Synthèse	6
Style Personnel	6
Relations avec autrui	6
Prise de Décision	7
Forces et Faiblesses	9
Points Forts	9
Faiblesses potentielles	10
Valeur pour l'Equipe	11
Communication efficace	12
Les freins à une communication efficace	13
"Points Ignorés" possibles	14
Votre Type Opposé	15
Suggestions pour progresser :	17
Management	18
L'Environnement Idéal de Travail	18
Le Management de Jean.....	19
La Motivation	20
Style de Management	21
Module "Vente efficace"	22
Synthèse du style de vente	23
Préparation de visite.....	24
Identification des besoins	25
Argumentation	26
Traitement des objections	27
Engagement/Prise de commande	28

Suivi du client	29
Indicateurs des Préférences de Vente	30
Module "Réalisation de soi"	31
Objectifs professionnels	32
Gestion du temps	33
Créativité personnelle.....	34
Apprentissage continu.....	35
Styles d'apprentissage	36
Interview/Recrutement	37
La roue Insights Discovery® - 72 positions	38
Les graphiques des couleurs du profil Insights Discovery®	39

Introduction

Ce profil personnel "Insights Discovery" est basé sur les réponses de Jean Dupont au questionnaire qu'il a rempli le mardi 13 juin 2017.

L'origine des théories sur la personnalité remonte au Vème siècle av.J.C, lorsque Hippocrate identifia quatre énergies distinctes qu'un individu peut manifester. Le système "Insights" est quant à lui construit autour d'un modèle de la personnalité que le psychologue suisse Carl Gustav Jung a été le premier à développer. Ce modèle a été publié dans son ouvrage " Types Psychologiques", paru en 1921 et développé dans ses travaux ultérieurs. Les travaux de Jung sur la personnalité et les "préférences" sont considérés depuis lors comme des travaux princeps pour la compréhension de la personnalité humaine et ont fait jusqu'à aujourd'hui l'objet de nombreuses études de la part de milliers de chercheurs.

En utilisant la typologie de Jung, le profil personnel "Insights Discovery" offre une bonne base pour la compréhension de soi et pour son propre développement. Les recherches faites dans ce domaine semblent indiquer qu'une bonne compréhension de soi, à la fois de ses points forts et de ses points faibles, permet aux individus de développer des stratégies de communication efficaces et peut les aider à mieux répondre aux exigences de leur environnement professionnel.

Généré à partir de plusieurs centaines de milliers de combinaisons de données, ce profil est unique. Il correspond à vos réponses au questionnaire. Vous pouvez bien sûr modifier ou ignorer les informations dans lesquelles vous ne vous reconnaissez pas ; ne le faites cependant qu'après en avoir parlé avec des collègues ou des amis, afin d'identifier si ces éléments peuvent faire partie de vos "Points Ignorés".

Exploitez ce profil activement. En d'autres termes, identifiez les points-clés qui vous permettront d'évoluer et allez-y ! Partagez les points qui vous paraissent les plus importants avec vos collègues et amis. Recueillez leur avis sur les points qui vous touchent particulièrement. A partir de là, construisez votre plan de développement personnel pour améliorer la qualité de votre communication.

Synthèse

Les informations suivantes vous permettront de mieux comprendre votre propre style de travail. Nous vous suggérons donc d'analyser avec soin ces données, afin de mieux cerner ce que sont vos comportements habituels, dans votre activité professionnelle, dans vos relations avec autrui et dans votre façon de prendre vos décisions.

Style Personnel

Jean fait confiance à son ressenti et aux capacités relationnelles d'autrui pour construire des relations profondes, relations qui l'aident à comprendre la signification et l'utilité réelle des choses. Son besoin de rendre service aux autres peut occasionnellement l'empêcher de se détendre. C'est une source de chaleur et de soutien, mais il peut se montrer très réservé vis-à-vis d'autrui jusqu'à ce que la glace soit rompue. Son sens aigu des valeurs personnelles le fera se tenir en retrait des étrangers dont il a le sentiment qu'ils ne partagent pas ses valeurs. Il fera un effort pour se souvenir des noms et des anniversaires et pour faire de son bureau ou de sa maison un endroit agréable pour y travailler.

Les traditions sont importantes pour Jean ; elles sont commémorées et respectées avec soin. Il peut parler de ses idéaux ou les exprimer de façon discrète. Le travail pratique et répétitif le satisfait peu car il a besoin d'apporter une contribution personnelle à ce qu'il fait. Il n'aime pas être "étiqueté" par les autres et est engagé dans une recherche incessante de lui-même et de sa propre identité. Il peut s'adapter à une large variété de tâches mais préfère celles qui lui sont familières.

Il réussit souvent à alléger les soucis d'autrui. Il est réservé et l'une des plus grandes forces de Jean est son comportement naturel, discret, consentant. Il aime un certain ordre et ce qui est soigné ; il préfère une ambiance de travail où règne l'harmonie, où chacun peut être apprécié pour sa participation et donner un sens à son épanouissement personnel. Son comportement sociable, sympathique et généreux le désigne pour s'occuper des problèmes pratiques d'autrui. Son travail doit contribuer à des buts qui ont de l'importance pour lui ; il ne recherchera la perfection que si les choses l'intéressent vraiment.

Jean connaît ce qui est important pour lui et le protégera à tout prix. Une persévérance obstinée et son entier dévouement à une cause sont les marques de son caractère. Derrière sa tolérance caractéristique, il y a une curiosité naturelle. Il trouve la diversité du monde formidablement attirante. Bien qu'il ait tendance à entreprendre trop de choses, chaque chose est faite en temps voulu. Ayant du mal à comprendre que certaines personnes essaient d'imposer des limites, une discipline et un cadre aux autres, il évite de tenter de changer ou de contrôler son prochain. Jean manifeste une grande loyauté envers ses subordonnés.

Jean est calme, aimable, dévoué et loyal. Il est à l'aise avec les tâches routinières et est conséquent, consciencieux et fiable. Il est là quand on a besoin de lui, apportant à ceux qui le demandent sa stabilité et sa force tranquille. Jean est compatissant, empathique et affable. Le style de travail de Jean est un mélange de structure et de responsabilité ; il est en même temps conscient des besoins d'autrui.

Relations avec autrui

Face aux problèmes quotidiens, Jean est souple, tolérant et adaptable. Il a, dans ses relations avec autrui, un talent naturel pour adapter son comportement aux sentiments de son interlocuteur, qu'ils soient exprimés ou non. Souvent en réflexion, ses intuitions lui suggèrent une impression de possibilités infinies en lui. Il s'interroge sur la manière d'exploiter un tel potentiel. Jean est considéré comme quelqu'un de doux, prévenant et sensible qui garde pour lui ses profonds idéaux et ses valeurs personnelles. Il pense souvent qu'il aurait pu faire mieux lors d'une rencontre avec autrui.

Comme ses sentiments sont intenses, il est parfois incapable de les dissimuler. Comme l'essentiel de son énergie est axée sur l'amélioration de la condition humaine, il a du mal à comprendre pourquoi il n'est pas toujours accepté par tous. Jean perçoit habituellement les autres sans agressivité, avec compréhension et indulgence. Il peut être tout à la fois sensible et intense. Les situations qui requièrent un management autocratique ne lui conviennent généralement pas, car il préfère aider plutôt que diriger.

Jean comprend profondément et de façon extraordinaire les sentiments d'autrui, tenant compte des particularités de chacun et se préoccupant instinctivement des besoins affectifs d'autrui. Il s'investira beaucoup pour avoir des relations amicales et éviter les conflits. Il est compatissant, bienveillant, compréhensif et sensible aux sentiments d'autrui. Il ne peut pas comprendre les attaques personnelles, qui l'anéantissent. Les relations professionnelles désagréables peuvent lui faire perdre sa confiance en lui et sa motivation. Empathique et compatissant, il éprouve le profond besoin de contribuer au bien-être d'autrui.

Prise de Décision

Jean peut s'avérer être un bon médiateur ou catalyseur, car il ne rejette pas à priori les idées avec lesquelles il n'est pas obligatoirement d'accord. Il rechigne à exprimer ses sentiments et peut être plutôt lent pour prendre ses décisions car il veut rassembler toutes les informations essentielles avant d'agir. Il est agacé par les mesures autoritaires ou lorsqu'on lui dit comment travailler. Il peut ne pas aimer les contraintes horaires et cherchera, quand il résout un problème, à éviter les disputes ou dissensions. Généralement, Jean écouterait, apprécierait et accepterait les idées et les opinions d'autrui, même celles qui peuvent lui sembler inhabituelles ou "bizarres". Préférant un résultat qui garantisse l'harmonie, Jean fera tout ce qui est en son pouvoir pour préserver de bonnes relations.

Jean sait apaiser les tensions et est capable de rassembler des groupes rivaux ou en conflit. Esprit ouvert, curieux et perspicace, Jean a une excellente vision à long terme et beaucoup de sensibilité. Il apporte à la fois analyse et sentiment personnel au processus décisionnel. Il a tendance à prendre de bonnes décisions, mais après mûre réflexion seulement. Son introversion naturelle ne l'empêche pas de faire des commentaires critiques et incisifs avec force et conviction.

Il est très ferme au sujet de ses intimes convictions et a de grandes exigences personnelles dans ce domaine. Il peut se faire trop de soucis pour les décisions importantes qui engagent le long terme et, dans ce cas, faire preuve d'indécision. Il peut parfois préférer communiquer ses sentiments sur autrui par écrit plutôt que verbalement. Il préfère les décisions qui font prendre peu de risques. Il peut se montrer trop indulgent avec les gens improductifs, ce qui lui cause des problèmes quand il doit faire la discipline.

Notes personnelles

Forces et Faiblesses

Points Forts

Cette partie identifie les points forts que vous, Jean, apportez à votre entreprise. Vous avez évidemment des capacités, des compétences et des qualités dans bien d'autres domaines, mais les phrases ci-dessous sont probablement celles qui définissent le mieux les qualités que vous pouvez faire valoir.

Les Points forts de Jean :

- Compatissant, avec une approche humaine et compréhensive.
 - Peut faciliter la résolution de conflits entre personnes.
 - A tendance à suivre "l'avis général", en particulier pour tout ce qui touche aux personnes.
 - Modeste, patient, décontracté et sans agressivité.
 - Honnête et accommodant.
 - Devine les besoins du groupe.
 - Passe le temps nécessaire sur les problèmes personnels importants de chacun.
 - Apprend beaucoup de ses expériences - ne se fera pas "avoir" deux fois dans la même situation.
 - Style de management non manipulateur.
 - Un bon organisateur du travail quotidien
-

Notes personnelles

Forces et Faiblesses

Faiblesses potentielles

Jung disait : "La sagesse consiste à admettre que toute chose a deux faces". On pourrait dire aussi qu'un point faible est simplement un point fort mal exploité. Les réponses que vous, Jean, avez données au questionnaire laissent à penser que les points suivants peuvent se révéler être pour vous des "points faibles".

Les faiblesses potentielles de Jean :

- Fuit les disputes comme la peste.
- Se braque quand il se sent menacé.
- Evite toute agressivité ou irritation vis-à-vis d'autrui.
- Peut manquer d'objectivité, en particulier quand il y a des changements rapides.
- A tendance à renoncer facilement quand il se sent isolé.
- Peut se faire beaucoup trop de soucis - est sujet au pessimisme.
- Peut être lent à exprimer ses idées ou ses sentiments.
- Peut sembler lent à prendre ses décisions.
- Résiste au changement.
- Est parfois consterné par les commentaires irrespectueux ou caustiques qu'il entend sur autrui.

Notes personnelles

Valeur pour l'Equipe

Chacun apporte à l'équipe dans laquelle il travaille un ensemble unique de talents, de qualités et d'aspirations. Ajoutez à cette liste toutes les autres expériences, compétences ou qualités que vous, Jean, apportez à votre équipe et mettez celles qui vous paraissent les plus intéressantes pour le groupe à la disposition de vos collègues.

Comme membre d'une équipe, Jean :

- Fait de gros efforts pour établir et entretenir des relations avec les autres.
 - Cherche toujours à comprendre le point de vue d'autrui.
 - Montre de la patience et fait preuve de conformisme.
 - Essaie d'être conciliant et est disposé à s'adapter.
 - Examine prudemment la situation avant d'agir.
 - Manifeste de l'ingéniosité et de l'imagination.
 - Sera loyal envers le chef et l'entreprise.
 - Est un bon médiateur, qui apporte de l'harmonie dans le règlement des conflits.
 - Est patient et indulgent.
 - Encourage l'équipe à honorer ses engagements.
-

Notes personnelles

Communication

Communication efficace

La communication ne peut être efficace que si elle est reçue et comprise par le destinataire. Pour chaque personne, certaines formes de communication sont plus efficaces que d'autres. Cette partie identifie quelques points-clés qui permettront à autrui de communiquer plus efficacement avec vous, Jean. Notez les éléments qui vous paraissent les plus importants et mettez adroitement ces informations à la disposition de vos collègues.

Pour bien communiquer avec Jean, il faut :

- Faire appel à sa nature facile, agréable et à sa loyauté.
- Si vous devez le critiquer, le faire doucement, de façon constructive et honnête.
- Valoriser ce qui a été fait avant de trouver quelque chose à redire.
- Faire appel à son besoin de rendre service.
- Accepter le fait que "le temps de la réflexion" est essentiel à l'amélioration de ses performances.
- Reconnaître sa serviabilité.
- Avoir une approche discrète et amicale.
- Se souvenir de son souci du bien-être d'autrui et le respecter.
- Prendre du temps pour parler du travail, bien sûr, mais aussi de choses personnelles.
- Faire attention à ne pas le surcharger.
- Traiter des projets "en cours".
- S'attendre à le voir revenir sur certains points ultérieurement, pour clarification.

Notes personnelles

Communication

Les freins à une communication efficace

Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Jean. Des comportements que les autres devraient éviter de manifester avec vous figurent dans la liste ci-dessous. Vous pouvez utiliser ces informations pour développer une stratégie de communication efficace et acceptable par toutes les parties.

A éviter en communiquant avec Jean :

- Se montrer brusque, dominateur ou lui imposer des délais peu réalistes.
 - Aller le voir sans y être invité.
 - Exercer une pression inutile.
 - Crier, jouer les tyrans ou le menacer en abusant de votre pouvoir.
 - Imposer des délais que vous savez ne pouvoir être tenus.
 - Adopter une attitude intransigeante, catégorique.
 - Envahir son univers personnel.
 - Imposer des délais serrés ou le forcer à prendre une décision immédiatement.
 - Poser des questions en rafale.
 - Supposer que sa passivité est une approbation tacite.
 - Ignorer son autorité pour le plaisir de l'ignorer.
 - Être vague ou le bousculer.
-

Notes personnelles

"Points Ignorés" possibles

La perception que nous avons de nous-mêmes peut être différente de celle que les autres ont de nous. Nous projetons ce que nous sommes sur le monde extérieur à travers notre "Persona" et nous ne sommes pas toujours conscients de l'effet que nos comportements produisent sur autrui. Nous appelons ces comportements dont nous avons peu conscience : "Points Ignorés". Prenez conscience des points importants dont vous n'étiez pas au courant et testez-en la pertinence auprès de vos collègues et amis.

Les "Points Ignorés" possibles de Jean :

Jean réfléchit parfois trop longtemps avant d'entreprendre un projet. Ayant tendance à ne pas prendre de décisions rapides, il ne comprend pas bien les difficultés que cela engendre chez ceux qui décident plus vite que lui. Jean ferait bien de prendre du recul et d'essayer d'examiner la situation plus objectivement avant de réagir.

Jean peut avoir des difficultés à gérer les conflits relationnels et être profondément déçu si un conflit est causé par l'une de ses interventions. Il se fie à son intuition dans ses relations comme pour prendre ses décisions, ce qui l'amène parfois à trop négliger les données objectives. Il est perçu par autrui comme un soutien naturel et il a besoin de se sentir apprécié. Sous une pression importante, Jean peut choisir de se replier sur lui-même, mais simplement pour se préparer à la prochaine bataille au sein de sa forteresse. A cause de sa grande indulgence envers lui-même et les autres, Jean peut sembler détaché et indifférent.

Enviant parfois l'énergie et l'enthousiasme d'autrui, qui lui semblent supérieurs aux siens, Jean devrait moins s'occuper de ce que les autres peuvent penser de lui. Il ferait mieux de dire immédiatement qu'il pense qu'on abuse de lui. Se livrant pour lui-même à de nombreuses hypothèses, Jean en garde pour lui les résultats les plus importants et laisse les autres dans l'ignorance de ce qui se passe. Il n'accepte pas volontiers les critiques sur son travail, car toute critique génère chez lui un vif déplaisir. Il n'exprime pas toujours son désaccord sur des idées ou des projets et cela peut induire les autres en erreur, eux qui croient avoir son accord.

Notes personnelles

Votre Type Opposé

La description faite ci-après correspond au type opposé au vôtre sur la roue Insights. Nous avons souvent du mal à bien communiquer avec ceux dont les préférences sont très différentes des nôtres. Le fait de pouvoir repérer ces traits de caractère vous aidera à améliorer l'efficacité de vos relations et donc à parfaire votre épanouissement personnel.

Reconnaître le type opposé au vôtre :

Le Type Insights opposé à celui de Jean est le "Directeur", le Type " Extraversion-Pensée " de la typologie de Jung.

Les Directeurs sont des gens énergiques, exigeants, décideurs et en même temps de farouches individualistes. Ils sont tournés vers l'avenir, progressistes et se battent pour atteindre leurs objectifs. De ce fait, Jean les verra sans doute comme des gens obstinés. Les Directeurs ont de multiples centres d'intérêt et ils résolvent les problèmes avec logique et mordant. Jean les trouvera parfois froids, catégoriques et autoritaires. Les Directeurs sont souvent considérés comme des personnalités égocentriques et manquant d'empathie ; ils sont excessivement critiques quand les standards qu'ils ont défini ne sont pas respectés et ils n'hésiteront pas à rechercher les fautifs.

Les Directeurs n'aiment pas les travaux routiniers, pas plus que les détails. Ils veulent pouvoir travailler en toute autonomie, sans contrôle ni supervision rapprochés. Comme ils n'hésitent pas à recourir à tous les moyens, y compris l'intimidation, pour atteindre leurs buts, Jean aura tendance à les trouver agressifs et dominateurs. Les Directeurs sont des gens qui "assument" et qui veulent avoir le contrôle sur tout. Quand les choses ne marchent pas comme prévu, ils auront du mal à faire face à la situation.

Jean perçoit souvent les Directeurs comme des gens un peu "soupe au lait". Quand ils sont sous pression ou stressés, les Directeurs réagissent en hurlant et deviennent despotiques. Les Directeurs sont des managers déterminés, pas toujours très bien organisés, mais d'un dynamisme constant et tournés vers le futur.

Les pires défauts que Jean pourrait attribuer aux Directeurs sont l'arrogance, l'impatience et le peu d'intérêt qu'ils portent à autrui.

Notes personnelles

Votre Type Opposé

Communiquer avec votre Type Opposé

Ecrire spécialement pour vous, Jean, cette partie suggère quelques stratégies de communication que vous pourriez mettre en œuvre avec les personnes qui occupent une position opposée à la vôtre sur la roue Insights.

Jean Dupont : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?

- Plutôt demander que dire.
- Ne présenter que des faits solides et fiables.
- Être diplomate, sinon...
- Être direct, rapide, efficace et vous en tenir au sujet.
- Penser à remercier pour le temps qu'on vous a accordé.
- Être bien structuré et organisé.

Jean Dupont : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"

- Se montrer négligé, pas organisé ou mal équipé.
 - Le laisser diriger la conversation.
 - Être assis ou debout trop près de lui.
 - Chercher à s'immiscer dans sa vie privée.
 - Sous-estimer ses capacités à décider par lui-même.
 - Avoir une attitude défaitiste à son égard ou le taxer d'incapacité.
-

Notes personnelles

Suggestions pour progresser :

Le système "Insights Discovery" ne mesure en aucune manière la compétence, l'intelligence ou le niveau de formation d'une personne. Cependant, la liste ci-dessous présente quelques suggestions qui devraient vous permettre de progresser dans votre vie professionnelle. Identifiez les points importants dont vous n'aviez pas conscience et intégrez-les dans votre plan de développement personnel.

Jean peut sans doute tirer profit des actions suivantes :

- En cherchant le positif en toute situation.
 - En fragmentant le travail en petites unités et en les exécutant une à une.
 - En ayant davantage le sens de ce qui est juste et de ce qui est faux.
 - En prenant une décision réfléchie pour simplifier plutôt que pour compliquer les choses.
 - En agissant immédiatement sur toutes ces choses qu'il a remises à plus tard.
 - En lisant des ouvrages ou en visionnant des vidéos sur la motivation.
 - En faisant souvent de l'exercice physique.
 - En se laissant le temps de rêver à des tas de possibilités.
 - En maîtrisant ses accès de colère et en gérant ce problème.
 - En prenant parfois le risque de décider en se contentant des seules informations disponibles. Il est parfois préférable de prendre une décision banale plutôt que de n'en prendre aucune.
-

Notes personnelles

Management

L'Environnement Idéal de Travail

On est généralement plus efficace lorsqu'on se trouve dans un environnement professionnel correspondant à nos préférences et à notre style. Il peut se révéler pénible, en effet, de travailler dans un environnement qui ne nous convient pas. Cette partie mérite d'être utilisée afin d'assurer un bon équilibre entre l'environnement idéal de travail que vous recherchez, vous Jean, et votre environnement habituel, afin de vous permettre d'identifier toutes les frustrations possibles qui peuvent en découler.

L'environnement idéal de travail de Jean inclut un ou plusieurs des éléments suivants :

- On a le temps de réfléchir aux implications futures de la stratégie.
- Les horaires de travail sont souples.
- L'accent est mis sur les objectifs et les moyens d'y arriver plutôt que sur le contrôle des détails.
- Un travail difficile est récompensé par un sentiment d'appartenance et de sécurité.
- L'ambiance de l'équipe est empathique et solidaire.
- La tenue vestimentaire est décontractée mais élégante.
- Ses sentiments sont estimés et pris en considération.
- Chacun a une responsabilité clairement définie.
- Il a des possibilités de contacts avec autrui.
- Il est interdit de faire souffrir qui que ce soit.

Notes personnelles

Management

Le Management de Jean

Cette partie identifie quelques points-clés pour bien vous manager, vous Jean. Certains de ces besoins peuvent être satisfaits par vous-même, d'autres pourront l'être par vos collègues ou par votre patron. Notez les points qui vous paraissent les plus pertinents et faites en sorte de les mettre adroitement à la disposition des personnes concernées.

Pour être efficace dans son travail, Jean a besoin :

- De prendre conscience du fait qu'il y a du stress sous-jacent.
 - De soutien et d'encouragement pour son épanouissement personnel et professionnel.
 - D'aide pour penser "hors des sentiers battus" ou au-delà du cadre conventionnel.
 - D'encouragements quand il manifeste le désir d'aller au-delà de sa zone de confort.
 - De son coin bien à lui, avec de la place pour ranger ses affaires personnelles.
 - D'autonomie et d'indépendance au sein d'une structure librement consentie.
 - De collègues qui apprécient son approche calme et réfléchie des situations.
 - De contacts avec des personnes qui comprennent que son apparence décontractée et calme dissimule moult préoccupations et ambitions.
 - De feed-back pour le convaincre que son approche du travail est satisfaisante.
 - Du temps nécessaire pour évaluer et analyser les problèmes complexes.
-

Notes personnelles

Management

La Motivation

On sait bien maintenant qu'il est impossible de motiver quelqu'un, on peut seulement lui fournir l'environnement dans lequel il se motivera lui-même. Voici, ci-dessous, quelques suggestions susceptibles d'aider autrui à motiver Jean. Avec son accord, intégrez les plus importantes d'entre elles dans son système d'évaluation de performance pour obtenir de lui une motivation maximale.

Jean est motivé par :

- Un intérêt personnel et sincère porté à sa propre évolution.
 - Le fait d'être un élément-clé au sein d'une équipe performante.
 - La reconnaissance et le respect de ses obligations familiales.
 - Par le sentiment que les choses vont généralement dans le bon sens.
 - Le fait d'avoir la capacité de faire un travail de qualité.
 - Les petits gestes de bonne volonté qui renforcent son sentiment d'appartenance.
 - Un travail bien fait.
 - La réalisation réussie de projets importants.
 - La coordination d'activités hétérogènes.
 - Les occasions de partager ses expériences avec un petit groupe de collègues, dans la décontraction.
-

Notes personnelles

Style de Management

Il y a différentes façons de diriger autrui, chacune étant plus appropriée à telle ou telle personne ou situation. Cette partie identifie votre approche managériale naturelle et donne des indications sur votre style de management. Elle met en lumière à la fois vos talents de Manager et certains de vos handicaps potentiels dans ce domaine, lesquels mériteraient que vous y prêtiez une plus grande attention dans l'avenir.

Comme Manager, Jean aura tendance à :

- Permettre bien trop de commentaires.
- Avoir le sentiment d'être manipulé par autrui.
- Idéaliser ceux qu'il respecte.
- Diriger en encourageant et en accompagnant, plutôt qu'en contrôlant les gens.
- Remercier mollement quelqu'un qui a bien travaillé.
- Surévaluer les capacités d'autrui.
- S'en vouloir personnellement si un membre de son équipe n'atteint pas ses objectifs.
- Faire une montagne d'une taupinière et ne pas réussir à relever rapidement un défi.
- Décider rapidement dans les domaines où il se sent à l'aise, mais tergiverser dans ceux où il se sent vulnérable.
- Encourager à tous les niveaux le développement des membres de son équipe.

Notes personnelles

Module "Vente efficace"

La Vente efficace repose sur trois exigences :

La première est que le vendeur ait une idée claire de qui il est, qu'il connaisse les points forts sur lesquels il pourra s'appuyer et qu'il ait conscience de ses faiblesses éventuelles, afin de pouvoir y remédier. Mais plus important encore, il doit savoir comment il est perçu par ses clients.

La seconde est que le vendeur soit à même de comprendre que les autres - en particulier ses clients ou prospects - sont différents de lui. Chaque client a un style, des besoins et des motivations qui lui sont propres. Le vendeur se doit de les percevoir, de bien les comprendre et d'y répondre correctement.

La troisième est que le vendeur doit sans cesse chercher à s'adapter à son interlocuteur, de façon à créer avec lui une relation étroite, sans laquelle il ne pourra pas l'influencer positivement. Ce module de votre profil personnel a pour but de vous aider à combler les exigences de vos clients, en liaison et en complément de toutes les autres formations que vous pouvez recevoir par ailleurs.

Le schéma ci-dessous représente les étapes classiques d'un entretien de vente, chacune de ces étapes étant détaillée plus loin dans ce module de votre profil personnel Insights Discovery.

Mettez à profit toutes ces informations pour développer des relations plus fructueuses avec vos clients, pour apprendre à mieux vous connaître et pour améliorer votre efficacité commerciale.



Synthèse du style de vente

Le texte ci-après donne une vue assez complète de votre style de vente. Nous vous conseillons d'utiliser ces informations pour mieux comprendre ce qui caractérise votre approche du prospect ou du client.

Synthèse du style de Vente

Possédant force tranquille, sollicitude et attention à autrui, la sincérité de Jean encourage les clients à se confier à lui. Il se met spontanément au service d'autrui. Il cherche à faire les choses comme il le faut et cela l'amène parfois à écarter des solutions plus radicales ou novatrices pour ses clients.

Il est toujours prêt à mettre en œuvre les idées de ses clients. Il a un très bon contact avec les clients qui ont des problèmes et il forgera de vraies relations d'amitié avec ceux dont il estime qu'on ne les traite pas correctement. Malgré un comportement naturellement amical, Jean évite de tomber dans les relations superficielles avec ses clients. Le vœu le plus cher de Jean est de rendre service à ses clients, aussi cherche-t-il à construire avec eux des relations durables. Il préfère la vente où la discussion avec le client et son implication sont la règle plutôt que la vente à l'arraché.

Comme vendeur, il sait allier une orientation résultat planifiée à un intérêt réel et une vraie compassion pour son client. Il ressent profondément - presque mystérieusement - les sentiments d'autrui, saisissant ainsi la personnalité de chacun et comprenant intuitivement les attentes émotionnelles de ses clients. Il sait gérer la complexité et accepter les ambiguïtés. Il est sensible au climat d'un entretien ; là où il est le plus à l'aise, c'est quand ça se passe calmement et sereinement. Jean donne le meilleur de lui-même lorsque l'ambiance est détendue et cordiale.

Notes personnelles

Préparation de visite

C'est bien avant d'être en face du client que la vente commence et elle se poursuit bien après qu'on ait quitté celui-ci. Voici ci-après quelques informations dont vous pourrez tirer bénéfice quand vous préparerez vos entretiens avec des prospects ou des clients.

Points forts de Jean lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :

- Se fixe un objectif clair avant d'appeler un client.
- Son métier de commercial lui permet de bâtir des relations à long terme avec les clients.
- Réalise l'importance qu'il y a à bien organiser ses tournées.
- Se repasse mentalement la présentation qu'il va faire au client, de façon à être sûr d'être bon.
- Peut utiliser en même temps logique et empathie pour mieux comprendre un prospect.
- Se montre efficace dans la préparation de ses contacts.

Quand il prépare ses visites à un prospect ou à un client, Jean pourrait :

- Utiliser les compliments pour améliorer l'image que les clients ont d'eux-mêmes.
- Se souvenir qu'il y a de multiples façons de dérider un client au téléphone.
- Se rappeler que le refus qu'oppose un client s'adresse rarement à sa personne.
- Rechercher à l'avance les forces et faiblesses des concurrents.
- Prendre l'initiative de se créer de nouveaux contacts.
- Se souvenir de toujours se fixer un résultat derrière chaque opportunité qui se présente.



Notes personnelles

Identification des besoins

L'identification des besoins est une étape qui doit permettre de clarifier ce que sont les attentes réelles du prospect ou du client. Vous trouverez ci-après quelques remarques et conseils qui peuvent vous être utiles dans ce domaine.

Points forts de Jean dans l'identification des besoins d'un prospect ou d'un client :

- Son questionnement précis lui permet de découvrir des opportunités cachées ; il fait cela de façon discrète et élégante.
- Fait spontanément le lien entre les besoins du client et les produits ou services qu'il a à offrir.
- Note avec soin les besoins exprimés par le client et les informations qu'il fournit.
- Ressent rapidement les réactions émotionnelles profondes de son client.
- Reconnaît la nécessité d'avoir une méthode spécifique pour découvrir les besoins du client.
- Trouve qu'il est facile de devenir un partenaire de confiance.

Quand il cherche à identifier les besoins d'un prospect ou d'un client, Jean pourrait :

- Prendre les critiques de façon moins personnelle.
- Eviter de laisser sans réponse toute remarque négative du client.
- Sortir parfois des sentiers battus.
- Réfléchir à haute voix et répondre dans la foulée.
- Utiliser une sténographie personnelle ou toute autre formule pour améliorer sa prise de notes.
- Chercher régulièrement à savoir "par la bande" ce que le client pense vraiment.



Notes personnelles

Argumentation

Après avoir découvert les besoins du client, la phase d'argumentation vise à répondre aux attentes spécifiques de celui-ci. Voici quelques suggestions qui vous permettront de développer une argumentation solide et efficace.

Points forts de Jean en matière d'argumentation :

- Propose au client des solutions pratiques et bien adaptées.
- Exprime dans son argumentation des attentes réalistes tant de lui-même que d'autrui.
- Présente ses arguments selon une technique testée et éprouvée.
- Combine habilement une écoute empathique des besoins du client avec la formulation très logique et concrète de son argumentation.
- Ne promet que ce qu'il peut réellement fournir.
- Comprend les valeurs évoquées par son client et argumente en conséquence.

Quand il argumente, Jean pourrait :

- Proposer de temps en temps des solutions nouvelles ou peu courantes.
- Persuader, négocier, motiver, mais toujours en ligne avec la solution proposée.
- Se donner un style de présentation plus formel, plus professionnel.
- Varier le rythme de l'entretien en accélérant par moment sa présentation du produit.
- Se montrer enthousiaste, afin de soutenir l'attention et l'intérêt du client tout au long de la démonstration.
- Envisager les alternatives possibles.



Notes personnelles

Traitement des objections

Lorsqu'on a de bons contacts avec ses clients et qu'on déploie une argumentation adaptée, les risques d'objections sont minimisés. Néanmoins, vous trouverez ci-dessous quelques informations qui, le cas échéant, vous permettront de traiter au mieux les objections de vos clients ou prospects.

Points forts de Jean pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :

- Accepte bien les différences et fait tout pour les combler.
- Identifie les besoins profonds des clients et y répond de façon appropriée.
- Accepte que la perception d'autrui soit aussi valable que la sienne.
- Met de la souplesse et du pragmatisme dans le traitement des objections.
- Est toujours à l'écoute des préoccupations du client.
- S'assure que le climat de l'entretien reste toujours agréable.

Lorsqu'il traite les objections d'un prospect ou d'un client, Jean pourrait :

- Traiter certaines objections "bille en tête".
- Apprendre à anticiper les objections les plus courantes et à avoir les réponses appropriées.
- Accepter que l'enthousiasme qu'il manifeste pour son produit puisse ne pas être partagé par le client.
- Résister à l'envie de céder et de dire amen.
- Mettre en doute les affirmations du client qui lui paraissent infondées.
- Accepter l'idée qu'une objection est plus souvent une marque d'intérêt que le contraire.



Notes personnelles

Engagement/Prise de commande

L'engagement, c'est l'aboutissement naturel et logique d'un contact avec le client et non une partie de bras de fer ! Si le client a confiance en vous et qu'il a besoin de ce que vous avez à lui vendre, vous allez réussir, sans aucun doute. Voici ci-après quelques remarques et suggestions qui vous permettront d'améliorer cette partie capitale de l'acte de vente.

Points forts de Jean lorsqu'il cherche à prendre une commande :

- Fait preuve d'une approche très pragmatique pour conclure la vente.
- Vérifie soigneusement que le client est réellement intéressé avant de lui demander de signer.
- Il honore toujours ses engagements.
- Le client a confiance dans la décision qu'il propose et du coup a envie d'acheter.
- Maintient de bonnes relations avec les clients, même quand il doute de pouvoir faire des affaires avec eux.
- Utilise une technique bien rôdée.



Notes personnelles

Quand il cherche à prendre une commande, Jean pourrait :

- Se rappeler qu'il est là pour obtenir un résultat.
- Se diversifier ! Avoir à sa disposition une plus grande variété d'engagements du client.
- Evoquer avec assurance les aspects financiers de l'affaire plutôt que de montrer de l'embarras à ce sujet.
- Travailler à se montrer moins rigide et moins enfermé dans un système.
- Disposer d'une technique d'engagement un peu plus agressive.
- Se montrer moins souple et un peu plus directif.

Suivi du client

C'est aussi le rôle du vendeur que de maintenir - après le contact - une bonne qualité de service et de bonnes relations avec ses clients. Voici, ci-après, quelques remarques et suggestions qui peuvent vous être utiles pour améliorer le suivi de vos clients.

Points forts de Jean quant au suivi du client :

- Garde le contact avec les clients, même longtemps après avoir pris la première commande.
- Ne considère pas qu'arriver à un bon compromis équivaut à perdre la face.
- Met en place un système de suivi efficace qui lui permet de garder le contact avec les clients.
- Développe des relations étroites avec ses clients de longue date.
- Sait que c'est le contact régulier avec les clients qui génère les affaires de demain.
- Dans l'après-vente, cherche toujours à vérifier que le client est satisfait.



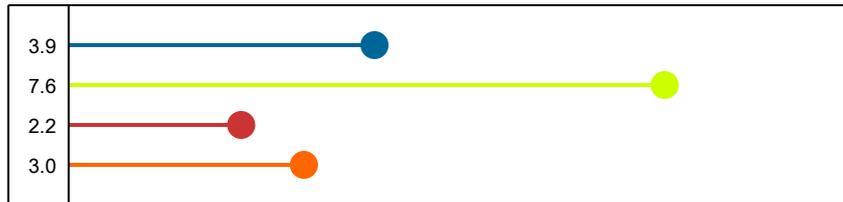
Notes personnelles

En matière de suivi du client, Jean pourrait :

- Considérer tout commentaire négatif comme une opportunité de développement.
- Redéfinir ses objectifs et ses cibles à la lumière des expériences passées.
- Eviter de se cantonner dans le seul service au client, un rôle certes confortable...
- Considérer les relations avec les clients comme un moyen d'arriver à ses fins et non comme une fin en soi.
- Se rendre compte de sa tendance à travailler plus volontiers avec les clients aimables qu'avec ceux qui le sont moins.
- Se concentrer davantage sur les clients qui ont du potentiel.

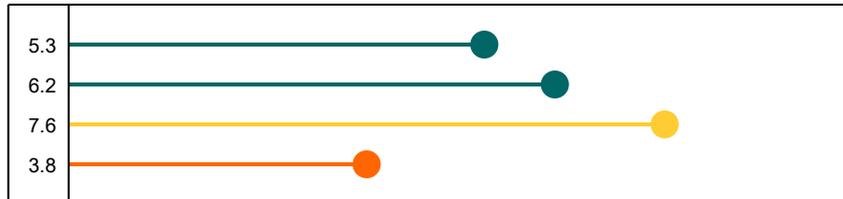
Indicateurs des Préférences de Vente

Préparation de visite



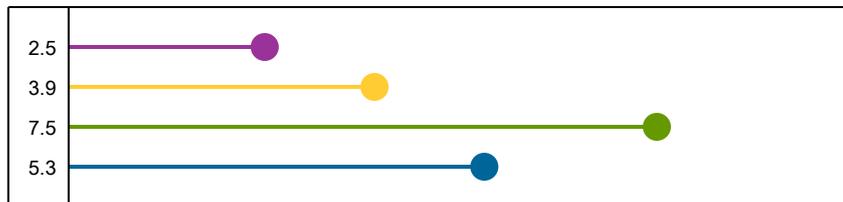
- Recherche d'informations
- Construction crédibilité
- Objectifs clairs
- Capacité à obtenir un RV

Identification des besoins



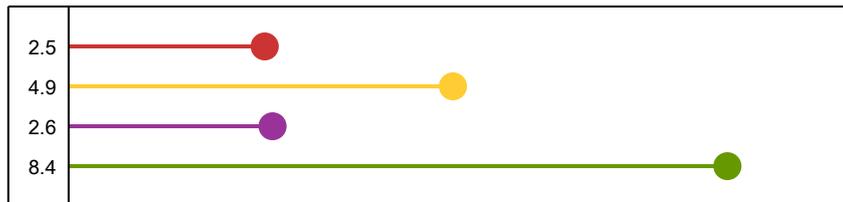
- Écoute
- Questionnement
- Encourageant
- Découverte d'opportunités nouvelles

Argumentation



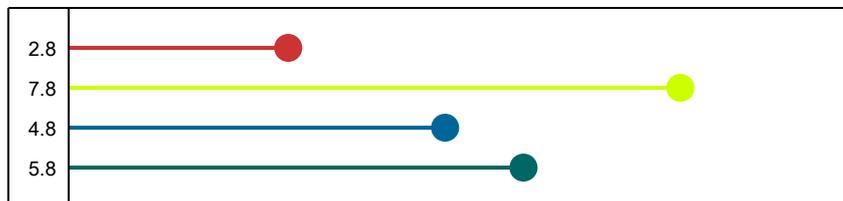
- Ciblée et pertinente
- Présentation dynamique
- Montre sa compréhension des besoins
- Argumentation précise et structurée

Traitement des objections



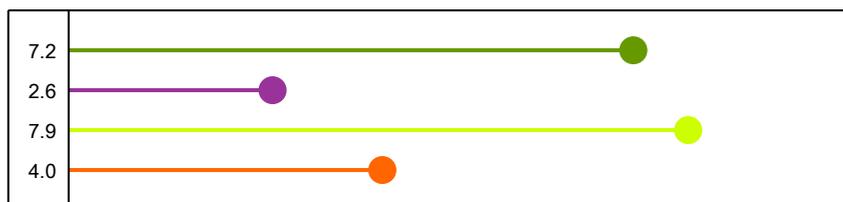
- Réponse directe à l'objection
- Capacité de persuasion
- Précise les détails
- Répond aux préoccupations d'autrui

Engagement/Prise de commande



- Capacité à faire signer le client
- Souplesse d'approche
- Minimise les risques pour le client
- Répond aux besoins du client

Suivi du client



- Garde le contact
- Prévision de revisite
- Maintien des relations
- Cherche à développer le business

Module "Réalisation de soi"

Dans l'idéal, la vie professionnelle est un parcours parsemé d'expériences et d'enrichissement personnels.

Ce module a pour but de souligner plusieurs aspects très importants pour la Réalisation de soi. Mettre en pratique les conseils et les recommandations contenus au fil de ces pages pourrait vous mener à des changements passionnants et avoir un impact significatif pour vous conduire au succès.

Ce module vous aidera à définir vos objectifs de vie professionnelle et à mieux gérer votre temps pour les atteindre. Certaines suggestions faites ici vous permettront d'exploiter au mieux votre créativité, en révélant certaines caractéristiques qui vous étaient cachées jusqu'alors. Tout cela vous permettra de mieux surmonter les obstacles.

En outre, cette partie propose quelques suggestions pour mieux comprendre votre style d'apprentissage et ainsi développer vos capacités à apprendre.

Lorsqu'elles sont effectivement mises en pratique, les idées contenues dans ce module sont de nature à vous permettre de vous réaliser pleinement.

Objectifs professionnels

Savoir ce que l'on veut faire de sa vie professionnelle, se donner des objectifs pertinents, sont des éléments essentiels pour construire une vie réussie. Vous trouverez ci-après certains éléments dont vous pourriez vous inspirer pour mieux préciser vos objectifs de vie professionnelle.

Objectifs professionnels

Jean est une personne réfléchie qui comprend pleinement qu'un processus systématique est requis pour atteindre un objectif. Il pourra avoir du mal à se fixer des buts à long terme, car ce qu'il vit dans le moment présent est déjà bien assez pour lui. Ses buts manquent souvent de spécificité et sont aussi trop flous. Il gagnerait à se fixer un objectif à long terme important plutôt qu'une suite de "petits" objectifs.

Jean préfère les tâches spécifiques et tangibles, avec des échéanciers précis. Le travail doit être contrebalancé par la détente et il profite pleinement de ses activités récréatives et de ses passe-temps. L'efficacité de Jean est à son meilleur lorsqu'il s'occupe de projets qui lui permettent d'utiliser au maximum ses capacités d'adaptation. Il préfère viser des buts réalistes et conservateurs. Il devrait parfois ouvrir son esprit et s'offrir une cible beaucoup plus élevée. Dire « non » n'est pas une chose naturelle chez lui, mais cela lui permettrait d'avoir plus de temps pour atteindre ses propres objectifs.

Il est régulier et tenace. Ces qualités pourraient être perçues par son entourage comme de l'entêtement. Une planification plus souple l'aidera à atteindre ses objectifs. Ce qu'il perçoit comme une injustice peut l'amener à réagir violemment. Abordant la vie avec philosophie, il tend à avoir la même approche pour établir ses objectifs à court terme. Développer son sens de l'urgence l'aiderait à atteindre son plein potentiel. Il apprécie les gens qui prennent le temps de comprendre ses buts personnels et ses valeurs. Apprendre à exprimer ses idées de façon plus directe et concise lui serait bénéfique. D'un naturel compréhensif et porté à vouloir plaire ou aider son entourage, Jean acceptera mal qu'on lui impose des buts qui ne lui sont pas personnels ou qu'il juge inappropriés.

Notes personnelles

Gestion du temps

Benjamin Franklin disait : "Accordez-vous de la valeur à la vie ? Alors, ne perdez pas de temps, puisqu'elle est si précieuse". Cette page présente quelques conseils que vous pouvez suivre pour mieux gérer votre temps. Choisissez ceux qui paraissent les plus judicieux pour vous et appliquez-les chaque jour afin de parvenir à une plus grande efficacité.

Dans sa gestion du temps, Jean :

Suggestions pour progresser

- | | | |
|--|---|--|
| Trouve que le démarrage est parfois lent. | → | Commencer tôt pour en finir plus vite... |
| Adore les réunions où il peut aider les autres et les questionner. | → | Développer des compétences complémentaires en matière de clarification des choses et de capacité à donner une direction au groupe. |
| Perçoit et soutient les besoins de l'équipe. | → | Prendre un rôle de leader plus important, tout en restant concentré sur les résultats. |
| Consacre du temps au développement des personnes. | → | Développer un plus grand sens de l'urgence et du rythme. |
| Pourra se plaindre, à l'occasion, du manque de soutien et d'information. | → | Ne pas tout accepter systématiquement et ne pas se gêner pour demander. |
| Accepte le changement prudemment. | → | Accepter le changement comme partie intégrante d'une évolution normale et saine. |

Notes personnelles

Créativité personnelle

La créativité a été définie ainsi : "Voir la même chose qu'autrui, mais y voir quelque chose d'autre". Chacun de nous a une créativité différente de celle d'autrui. Cette page met en évidence les caractéristiques spécifiques de votre créativité personnelle et indique comment vous pouvez les exploiter au mieux.

La créativité de Jean se manifeste au mieux lorsqu'il :

Crée des solutions qui tiennent principalement compte des gens.

Ne montre pas volontiers son enthousiasme.

Préfère suivre un processus étape par étape.

Résout les problèmes par une approche structurée et contrôlée.

Montre une approche relaxe et discrète des choses.

Trouve qu'une atmosphère détendue est bénéfique à la génération de nouvelles idées.

Suggestions pour progresser

→ Se concentrer sur les résultats apportera de la clarté dans le processus.

→ Exprimer plus souvent vos pensées aux autres.

→ Penser au-delà du traditionnel et du pratique.

→ Accélérer le rythme et la fréquence de création d'idées nouvelles.

→ Reconnaître les avantages qu'il pourrait retirer de mettre un peu plus d'enthousiasme dans ses projets.

→ Rechercher les occasions de réfléchir au calme.

Notes personnelles

Apprentissage continu

"Apprendre tout au long de la vie" est un élément-clé du développement personnel. Cette page vous propose quelques pistes pour améliorer vos capacités à apprendre. Utilisez ces informations pour bâtir votre propre stratégie d'apprentissage et créer un environnement propice à votre développement personnel.

Là où l'apprentissage est le plus bénéfique pour Jean, c'est quand il :

- A le temps de relier la théorie aux applications pratiques.
- Peut recueillir tout le matériel et l'information nécessaires à l'avance.
- Peut lire et étudier des documentations.
- Peut apprendre en groupe.
- A une vision claire de toutes les ramifications existantes avant de débiter un projet.
- A suffisamment de temps de préparation avant de devoir donner ses impressions.

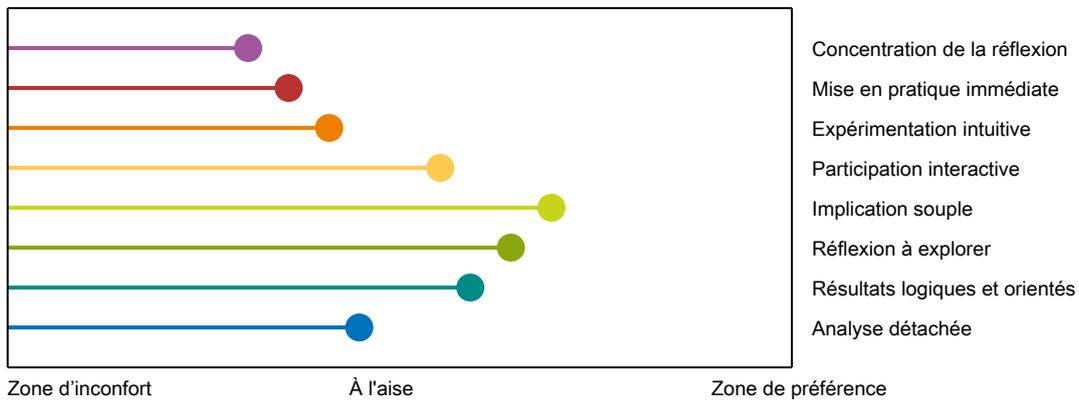
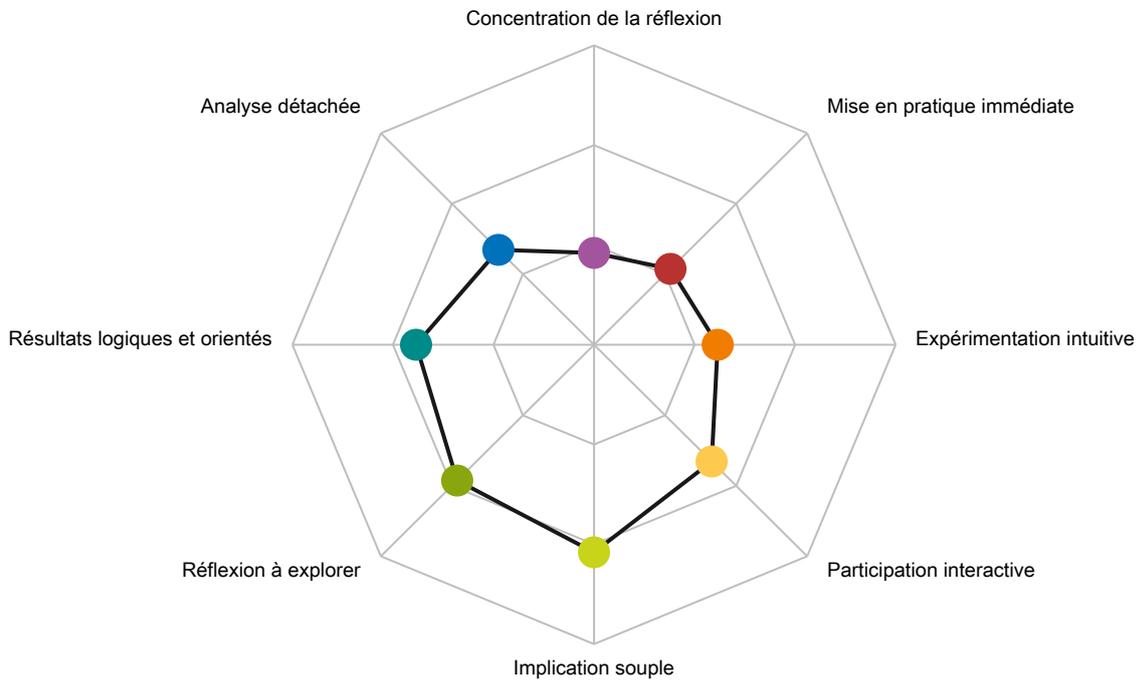
Jean peut parfaire son apprentissage en :

- Se tournant vers des choses qu'il n'a jamais eu le temps de faire auparavant.
 - Faisant face à un nouveau défi, même si les conditions ne sont pas idéales.
 - Faisant un saut dans l'inconnu de temps à autre.
 - Participant activement aux discussions dans un grand groupe.
 - Appliquant ses capacités à de nouveaux problèmes, en dehors de son champ d'expériences.
 - Se concentrant sur la finalité de l'apprentissage plutôt que sur le besoin de comprendre chaque étape de celui-ci.
-

Notes personnelles

Styles d'apprentissage

mardi 13 juin 2017



Interview/Recrutement

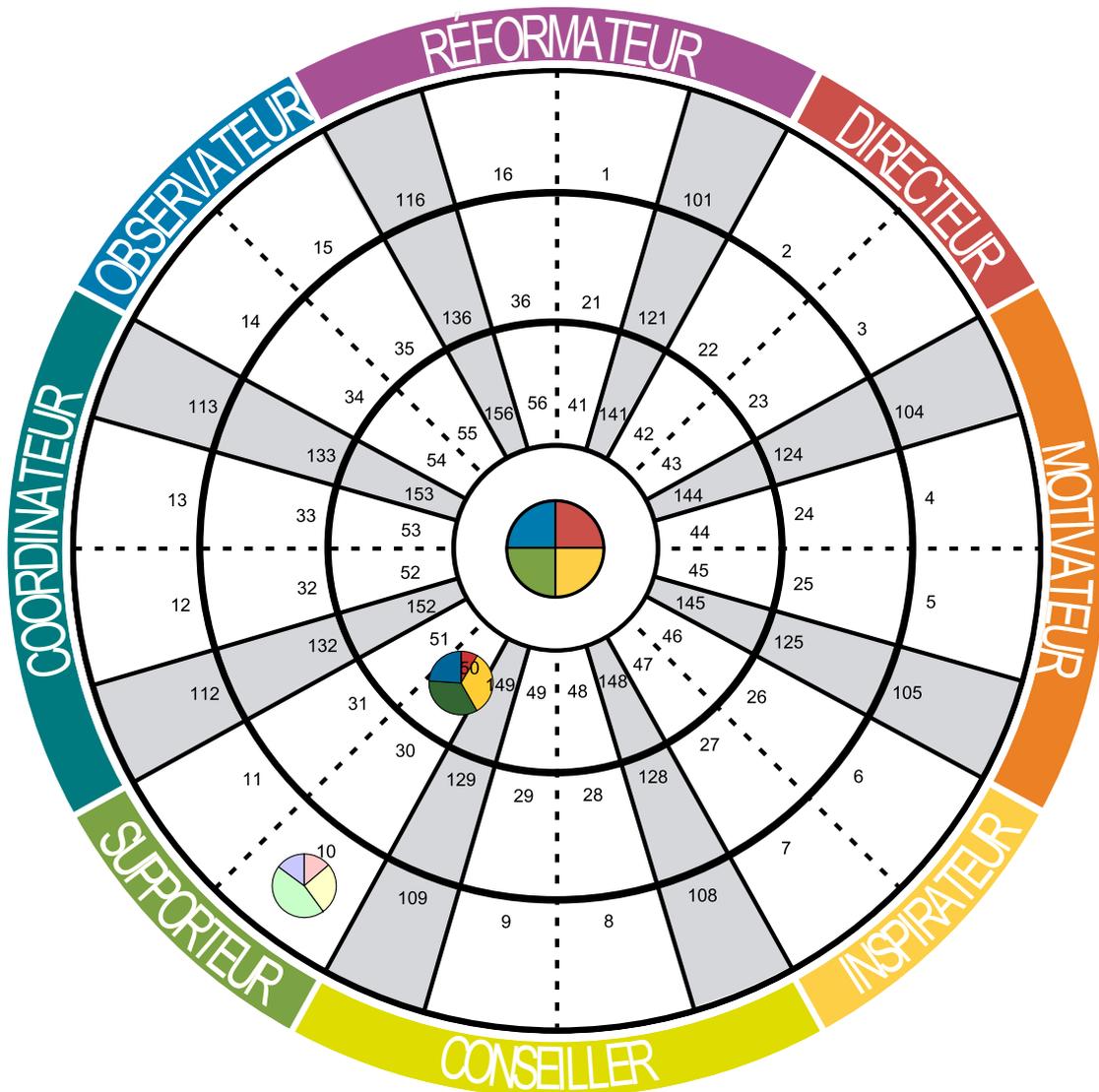
Ce module contient une série de questions pouvant être utilisées avec Jean Dupont dans le cadre d'un entretien. Ces questions peuvent être posées telles quelles ou être adaptées au style ou aux besoins de la personne qui conduit l'entretien. Le but de ces questions est de permettre d'approfondir les zones d'inconfort de Jean - les zones où ses forces sont moins évidentes et pourraient demander des améliorations. Tous ces éléments - ou certains d'entre eux - pourront être utilisés conjointement à d'autres questions spécifiques au poste. L'utilisation de ces questions aidera à établir le niveau de connaissance que Jean a de lui-même, ainsi que son potentiel de développement personnel.

Questions à poser lors d'un entretien :

- Qu'est-ce qui aurait le plus d'influence sur l'atteinte de vos objectifs personnels - une prime de rendement personnelle ou une prime collective ?
- De quelle façon faites-vous comprendre à vos collègues les aspects positifs et négatifs d'une situation ?
- Comment allez-vous approcher une tâche qui semble particulièrement intimidante ?
- Votre propre projet approche de sa date limite. Vous êtes présentement entièrement engagé dans un autre projet et le temps commence à manquer. Comment réagissez-vous ?
- Comment vivez-vous le déroulement de cet entretien jusqu'à maintenant ?
- Est-il important, d'après vous, d'aborder des discussions d'ordre social (ou personnel) lors de rencontres de travail ? Jusqu'à quel point, et pourquoi ?
- Quelles circonstances pourraient vous amener à accepter des compromis au niveau de vos valeurs ?
- Comment voyez-vous l'évolution de votre carrière au cours de l'année qui vient ?
- Pourquoi faut-il être attentif à ne pas rejeter les idées d'autrui ?
- Donnez-moi un exemple de situation où vous avez dû débattre d'une idée face à des gens extrêmement déterminés et persuasifs.

Notes personnelles

La roue Insights Discovery® - 72 positions

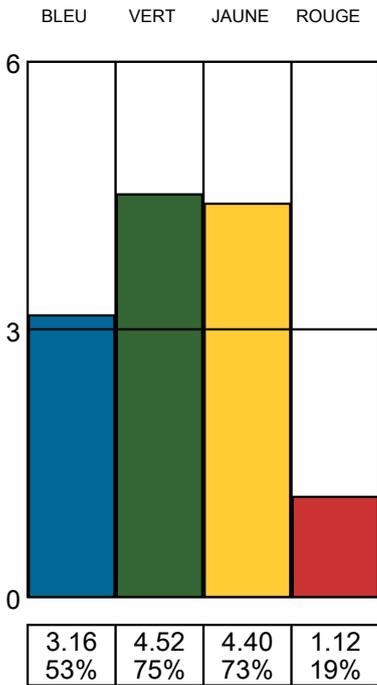


Position consciente sur la roue
50: Supporteur/conseiller (Adaptable)

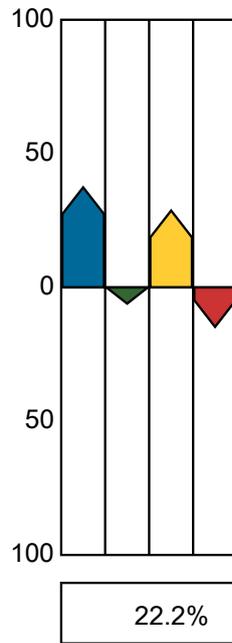
Position Moins Consciente sur la roue
10: Supporteur/conseiller (de Base)

Les graphiques des couleurs du profil Insights Discovery®

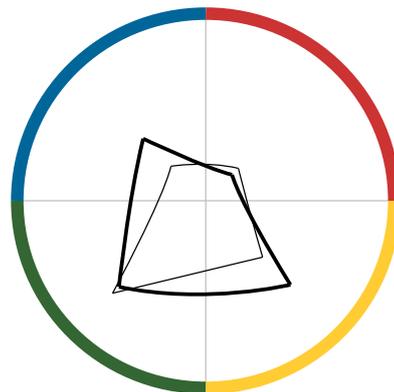
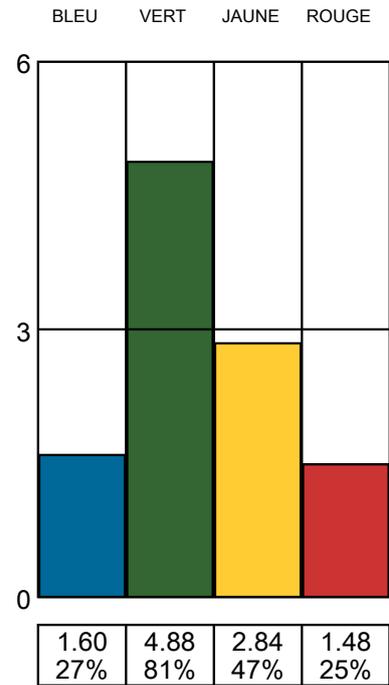
Persona (Consciente)



Évolution des énergies



Persona (moins consciente)



— Consciente
— Moins Consciente



GLOBAL HEADQUARTERS
Insights Learning & Development
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.
TÉL : +44(0)1382 908050 FAX : +44(0)1382 908051
E-MAIL : insights@insights.com WEB : www.insights.com