



**Discovery** Insights®

**Inspirierender Berater**  
**28.10.2003**

## **Profil Personnel**

Module "de Base"  
Module " Management "  
Module " Vente efficace "  
Module " Réalisation de soi "  
Module "Interview/Recrutement"

**Insights Schweiz**



**Insights®**



[www.insights.com](http://www.insights.com)

# Informations personnelles

**Inspirierender Berater**

**Musterrprofile**

Date de l'évaluation **28.10.2003**

Date d'impression **31.05.2007**

**Insights Learning and Development Ltd.  
Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland  
Telephone: +44(0)1382 908050  
Fax: +44(0)1382 908051  
E-mail: [insights@insightsworld.com](mailto:insights@insightsworld.com)**

# Sommaire

<b>Introduction</b>	<b>5</b>
<b>Synthèse</b>	<b>6</b>
Style Personnel	6
Relations avec autrui	7
Prise de Décision	7
<b>Forces et Faiblesses</b>	<b>9</b>
Points Forts	9
Faiblesses potentielles	10
<b>Valeur pour l'Equipe</b>	<b>11</b>
<b>Communication</b>	<b>12</b>
Communication efficace	12
Les freins à une communication efficace	13
<b>"Points Ignorés" possibles</b>	<b>14</b>
<b>Votre Type Opposé</b>	<b>15</b>
Communiquer avec votre Type Opposé	16
<b>Suggestions pour progresser :</b>	<b>17</b>
<b>Management</b>	<b>18</b>
L'Environnement Idéal de Travail	18
Le Management de Inspirierender Berater	19
La Motivation	20
<b>Style de Management</b>	<b>21</b>
<b>Module "Vente efficace"</b>	<b>22</b>
<b>Synthèse du style de vente</b>	<b>23</b>
<b>Préparation de visite</b>	<b>24</b>
<b>Identification des besoins</b>	<b>25</b>
<b>Argumentation</b>	<b>26</b>
<b>Traitement des objections</b>	<b>27</b>

---

<b>Engagement/Prise de commande</b>	<b>28</b>
<b>Suivi du client</b>	<b>29</b>
<b>Indicateurs des Préférences de Vente</b>	<b>30</b>
<b>Module "Réalisation de soi"</b>	<b>31</b>
<b>Objectifs professionnels</b>	<b>32</b>
<b>Gestion du temps</b>	<b>33</b>
<b>Créativité personnelle</b>	<b>34</b>
<b>Apprentissage continu</b>	<b>35</b>
<b>Styles d'apprentissage</b>	<b>36</b>
<b>Interview/Recrutement</b>	<b>37</b>
<b>La Roue Insights</b>	<b>38</b>
<b>Graphiques des Couleurs Insights</b>	<b>39</b>
<b>Les Préférences de Jung</b>	<b>40</b>

# Introduction

*Ce profil personnel "Insights Discovery" est basé sur les réponses de Inspirierender Berater au questionnaire qu'il a rempli le 28.10.2003.*

*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, ce 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 ! Discutez-en 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

Inspirierender Berater est adaptable, facile à vivre, chaleureux, sympathique et généreux. Bien qu'il ait tendance à entreprendre trop de choses, chaque chose est faite en temps voulu. Inspirierender Berater a tendance à être extrêmement souple, adaptable et facile à vivre, cherchant à s'adapter harmonieusement à tous ceux qui l'entourent. Inspirierender Berater se sent une grande force de conviction et a une vision claire de ce qui est le mieux pour le bien commun. Il cherche le bien dans toute situation.

Derrière sa tolérance caractéristique, il y a une curiosité naturelle. Il trouve la diversité du monde formidablement attirante. Esprit ouvert, tolérant, amusant et de bonne compagnie, Inspirierender Berater vit dans et pour le moment présent. Il prend plaisir à aider autrui mais préfère apporter son aide de façon réelle et pratique. Inspirierender Berater manifeste une grande loyauté envers ses subordonnés. Dans ses activités quotidiennes, Inspirierender Berater est tolérant, ouvert, souple et adaptable, profitant pleinement du moment présent.

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 essaie de vivre chaque moment comme une expérience personnelle excitante. Il a, en ce qui concerne les valeurs personnelles, des attentes et des capacités très particulières. Il peut ignorer ou nier tout ce qui menace l'harmonie qu'il recherche. On peut compter sur lui pour ne pas laisser passer un événement sympathique ou une fête, bien qu'il puisse négliger quelques petits détails dans la préparation de l'événement.

Inspirierender Berater a l'esprit d'équipe, il est minutieux et organisé. Si son travail exige qu'il travaille seul pendant de longues périodes, il peut devenir tendu et indécis, à moins que le travail ne démarre tout de suite. Il réussit souvent à alléger les soucis d'autrui. Il voit facilement la solution à appliquer aux situations critiques et son point de vue sera soutenu sans réserve. Il s'épanouit pleinement dans les tâches qui lui permettent de rendre service à autrui ou d'utiliser sa capacité de conviction.

Il est chaleureux, courtois et croit en la philosophie "vivre et se montrer tolérant". Il donne le meilleur de lui-même dans les travaux qui se font en commun, où la coopération se fonde sur la bonne volonté de chacun. L'une des forces de Inspirierender Berater est sa capacité à laisser les autres travailler à leur propre rythme, associée à une conscience claire de la contribution unique de chacun. Il aura tendance à être affecté et blessé si ses idées sont reçues avec indifférence ou critiquées ; il peut prendre conflit et rejet comme des attaques personnelles. Son bon sens lui permet de réagir de façon très pratique, avec les gens comme avec le reste.

## **Relations avec autrui**

Inspirierender Berater assure sa "survie" dans ses relations avec autrui en aidant les autres ; c'est ainsi qu'il comble son besoin profond d'être utile. Empathique et compatissant, il éprouve le profond besoin de contribuer au bien-être d'autrui. Il se fie à ses intuitions dans ses relations, à ce qu'elles signifient pour lui, quelque puissent être les opinions communément admises. Les relations avec autrui sont extrêmement importantes dans sa vie, au point de penser que le bien-être psychologique passe par l'attention que l'on porte à son prochain. 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.

Il apprécie les contacts humains harmonieux et travaille bien dans les postes où il y a beaucoup de relations avec les autres. Il désire être estimé pour lui-même. Son principal but est de créer et d'entretenir une ambiance harmonieuse parmi les gens avec lesquels il est en contact. Il peut exceller dans des domaines où les valeurs humaines sont importantes. Bien qu'il apprécie toujours que l'aide qu'il apporte soit réciproque, Inspirierender Berater est plus patient et attend moins d'autrui que la plupart des gens.

Inspirierender Berater aime travailler dans une équipe dont le rythme est stable, modéré et où il règne une solide éthique. S'il ne peut pas éviter de dire une vérité désagréable à quelqu'un, il adoucira le message en le faisant passer de façon positive. Il apprécie autrui mais a par moments une vision romantique et idéalisée des personnes et de leur potentiel. Inspirierender Berater est très sensible à la façon dont il s'entend avec les autres et donne le meilleur de lui-même dans les situations qui se déroulent en douceur et dans l'harmonie. Inspirierender Berater perçoit habituellement les autres sans agressivité, avec compréhension et indulgence.

## **Prise de Décision**

Parfois, les gens pensent que Inspirierender Berater prend ses décisions apparemment en contradiction flagrante avec la logique. Il a toujours l'impression qu'une solution se concrétisera une fois qu'il aura tous les faits en mains. Aussi à l'aise pour réfléchir et faire le tour des choses que pour en parler, Inspirierender Berater trouve un bon équilibre entre ces deux procédés. Il a tendance à faire ses choix à partir de ses propres sentiments, en excluant des données plus objectives. Il peut être créatif et imaginatif.

Il peut inconsciemment amener le processus pour faire les choses à sa façon. Inspirierender Berater est, pour les autres, une personne sur laquelle ils peuvent tester leurs idées. Il est possible qu'il ait tellement de choses en tête que ses décisions paraissent parfois irréfléchies. Inspirierender Berater est prêt à modifier son jugement quand il reçoit de nouvelles informations contraires. L'un de ses problèmes tient au fait qu'il peut ne pas obtenir suffisamment d'autorité ou de discipline au travail, ou ne pas être assez impliqué dans la planification des projets à venir.

Inspirierender Berater aime les distractions et les surprises. Il peut apporter un souffle d'air pur à toute situation bien que sa liberté d'esprit puisse probablement énerver quelques collègues un peu coincés. Esprit ouvert, curieux et perspicace, Inspirierender Berater a une excellente vision

à long terme et beaucoup de sensibilité. Il est capable de prêter attention à l'effet et aux conséquences que les décisions auront sur autrui. Il peut choisir de modifier ses décisions s'il s'avère qu'elles peuvent avoir un effet négatif sur quelqu'un. Il a la capacité d'utiliser à la fois sa propre réflexion et les conseils d'autrui pour prendre ses décisions.











**Notes personnelles :**

# Forces et Faiblesses

## Points Forts

*Cette partie identifie les points forts que vous, Inspirierender Berater, 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 Inspirierender Berater :**

-  Heureux de rendre service et d'aider les autres.
-  Sait être un leader tout à la fois plein d'autorité et démocrate.
-  Vit dans et pour le moment présent.
-  Voit du positif dans chaque situation.
-  Aime passer du temps avec les autres - et les aider fait qu'il se sent bien.
-  Respectueux des besoins d'autrui.
-  Tolérant et généreux.
-  Sympathique et sociable.
-  Recherche l'harmonie dans chaque situation.
-  Sait faire valoir la participation d'autrui.











### **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, Inspirierender Berater, avez données au questionnaire laissent à penser que les points suivants sont potentiellement pour vous des "points faibles".

### Les faiblesses potentielles de Inspirierender Berater :











-  Trop sensible à l'opinion d'autrui.
-  Ignore les preuves objectives qui ne confirment pas sa perception initiale.
-  Peut se montrer trop sensible ou trop compréhensif.
-  Peut faire preuve d'impatience pour des détails mineurs.
-  Semble manquer d'énergie ou d'initiative quand il est sous pression.
-  Peut être rancunier et vous le dire !
-  Trop conciliant et trop influençable.
-  Répond à la question avant qu'elle n'ait été posée.
-  Peut facilement se sentir rejeté ou malheureux.
-  N'aime pas travailler seul très longtemps.

### 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, Inspirierender Berater, 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, Inspirierender Berater :**

-  Manifester de l'empathie dans ses relations à autrui.
-  A de solides compétences relationnelles.
-  Sa présence est apaisante quand il faut résoudre un conflit.
-  Génère une multitude d'idées.
-  S'adapte en assumant sa fonction et ses responsabilités.
-  Veut toujours être occupé et impliqué dans les activités de l'équipe.
-  Se fait des amis rapidement et facilement.
-  Est toujours prêt à offrir ses services aux collègues.
-  Apprécie la tradition et la stabilité.
-  S'assure que les autres membres de l'équipe sont à l'aise.













### **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, Inspirierender Berater. Notez les éléments qui vous paraissent les plus importants et mettez adroitement ces informations à la disposition de vos collègues.*

### **Pour bien communiquer avec Inspirierender Berater, il faut :**

-  Être prêt à discuter d'un large éventail de sujets.
-  Être disposé à discuter ouvertement des problèmes.
-  Utiliser un langage familier et simple.
-  Partager et soutenir ses idées et sa vision.
-  Être attentif au sens profond de ce qui est dit.
-  Définir ensemble et précisément ce qui doit être fait.
-  Entretenir avec lui des relations régulières et personnelles.
-  Eviter les rapports détaillés, se concentrer sur les problèmes humains.
-  Se souvenir de son intérêt pour le bien-être d'autrui et le respecter.
-  Manifester votre satisfaction pour le rôle qu'il joue dans le groupe ou l'entreprise.
-  Manifester de l'intérêt pour ses idées et être disposé à discuter de choses personnelles.
-  Adopter son style calme et son égalité d'humeur.













### **Notes personnelles :**

# Communication

## Les freins à une communication efficace

*Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Inspirierender Berater. Les 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 Inspirierender Berater :**

-  Perdre votre concentration ou revenir sur des détails préalablement discutés.
-  Manifester votre manque d'intérêt pour ses "problèmes" de façon trop évidente.
-  Oublier d'évoquer dans quelle mesure les autres peuvent être concernés par une décision.
-  Attendre de lui qu'il soit intéressé si vous ne vous concentrez que sur le travail.
-  Laisser l'entretien tourner à la confrontation.
-  Agir de façon agressive ou rejeter ses idées sans explication.
-  Devenir trop impersonnel.
-  Oublier de tenir compte de son opinion et de se montrer tolérant à l'égard de celle-ci.
-  Oublier de lui faire des compliments et de manifester votre reconnaissance quand il le mérite.
-  Limiter ou réfréner son exubérance naturelle.
-  L'exposer à des situations potentiellement embarrassantes.
-  Supposer que ses bonnes dispositions signifient qu'il est d'accord avec tout ce que vous dites.

### **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 note 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 Inspirierender Berater :**

Inspirierender Berater prend les critiques pour des attaques personnelles, même celles qui sont bien attentionnées ; il peut réagir en s'énervant, en étant blessé ou en se mettant en colère. Déçu, il peut devenir négatif à propos de tout et de tout le monde. Il devrait apprendre à rester plus concentré sur le projet en cours et sur le respect des délais. Concentré durablement sur le travail en cours, il a tendance à ne pas lever le nez et peut de ce fait manquer de recul. Il est tellement attaché à ses propres idéaux qu'il a tendance à négliger d'autres points de vue que le sien ; il risque parfois d'être considéré par autrui comme très rigide ou obstiné.

S'il essayait d'être plus objectif par rapport à ses projets et son travail, il serait moins vulnérable et moins sensible aux critiques et aux déceptions. Il se fie à son feeling dans ses relations comme pour prendre ses décisions, ce qui l'amène à négliger totalement les données objectives. Il peut être tellement sensible aux sentiments d'autrui qu'il pourra parfois vouloir ignorer des faits importants quand cela risque de froisser quelqu'un. Prompt à idéaliser ses relations, il a tendance à négliger les faits qui contredisent ce qu'il veut croire. Inspirierender Berater peut ne pas comprendre qu'il est parfaitement acceptable de recevoir sans avoir à donner en retour.

Il devrait essayer d'analyser pourquoi il éprouve parfois du ressentiment vis-à-vis d'autrui. A cause de sa vulnérabilité dans ses relations avec autrui, certains peuvent manipuler Inspirierender Berater assez facilement. Il ferait mieux de dire immédiatement qu'il pense qu'on abuse de lui.

### **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 Inspirierender Berater est le "Réformateur", le type "Pensée" de la typologie de Jung.

Les Réformateurs sont des penseurs créatifs et abstraits. Ils aiment la compétition et veulent absolument obtenir des résultats, lesquels sont limités par leur recherche constante de la perfection. Ils ont parfois du mal à garder un mental positif, ce qui peut rendre leur performance inégale. Ils peuvent se montrer indécis, face à un projet important et se trouveront déstabilisés s'il s'avère qu'ils ont tort. Les Réformateurs sont capables de solliciter des appuis pour défendre leurs idées, longtemps après qu'une décision différente aura été prise et acceptée par tout le monde.

Inspirierender Berater trouvera souvent que les Réformateurs sont des gens réservés et froids. Ils peuvent se montrer abrupts et cassants quand ils estiment que leur travail n'est pas reconnu à sa juste valeur et Inspirierender Berater aura tendance à les trouver très égoïstes. Les Réformateurs n'hésiteront pas à employer l'intimidation ou la menace de représailles pour faire triompher leur point de vue. Ils peuvent sembler indifférents aux besoins d'autrui. Si un projet vient à échouer, ils n'hésiteront pas à en faire porter la faute sur autrui, car ils n'acceptent pas l'échec.

Les Réformateurs sont des gens précis, capables de porter attention aux détails. Ils expriment leur colère avec force, tout comme leurs convictions. Ils s'énervent contre ceux qui ne se plient pas à leur autorité. Inspirierender Berater trouvera que les Réformateurs sont des individus distants et critiques.







### **Notes personnelles :**

# Votre Type Opposé







## Communiquer avec votre Type Opposé

*Ecrite spécialement pour vous, Inspirierender Berater, cette partie suggère quelques stratégies de communication que vous pouvez mettre en œuvre avec les personnes qui occupent une position opposée à la vôtre sur la roue Insights.*

### **Inspirierender Berater : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?**

-  Être prêt à prendre une décision rapide.
-  Être minutieux, organisé et à l'heure.
-  Accepter d'accroître les objectifs.
-  Être bien structuré et bien organisé.
-  Lui permettre d'examiner l'ordre du jour.
-  Lui présenter une synthèse des faits importants.

### **Inspirierender Berater : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"**











-  Essayer de le manipuler pour qu'il adopte votre point de vue.
-  Utiliser les expressions "et si" ou "mais".
-  Oublier de lui laisser un temps équitable entre la réflexion et l'action.
-  Passer d'un sujet à l'autre de façon décousue.
-  Mettre en doute ses motifs ou sa compétence.
-  Désapprouver ou ne pas respecter ses principes.

### **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 vous permettront 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.*

### **Inspirierender Berater peut tirer profit des actions suivantes :**

-  En prenant ses distances avec certaines personnes et en ayant avec elles des relations plus formelles.
-  En cherchant les incohérences et les points faibles dans les raisonnements d'autrui.
-  En développant une meilleure autodiscipline.
-  En écoutant plus et en parlant moins.
-  En étant moins indiscret et plus formel.
-  En ayant une vie plus équilibrée et plus harmonieuse.
-  En n'attendant pas que les autres partagent toujours son point de vue optimiste.
-  En respectant la liste des choses "A faire" qu'il établit.
-  En se fixant des délais - puis en s'y tenant.
-  En investiguant davantage les hypothèses d'autrui.











### **Notes personnelles :**

# Management

## ***L'Environnement Idéal de Travail***

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

**L'environnement idéal de travail de Inspirierender Berater inclut un ou plusieurs des éléments suivants :**

-  Il y a des occasions de contact avec autrui.
-  On peut parler de sa famille et de ses hobbies ; il y a partout plein de photos-souvenirs.
-  Le lieu de travail est clair, spacieux et attrayant.
-  Il y a beaucoup d'occasions de se retrouver entre collègues.
-  Il y a régulièrement du feed-back et des encouragements.
-  La situation présente est totalement comprise et évaluée.
-  Il est possible d'avoir et d'exprimer ses idées et de les développer collectivement.
-  On peut prendre beaucoup de vacances...
-  L'ambiance n'est pas aux réunions de style "collet monté".
-  Le règlement concernant la ponctualité et la tenue vestimentaire n'est généralement pas trop strict.











**Notes personnelles :**

# Management

## ***Le Management de Inspirierender Berater***

*Cette partie identifie quelques points-clés pour bien vous manager, vous Inspirierender Berater. Certains de ces besoins peuvent être satisfaits par vous-même, d'autres pourront l'être par vos collègues ou par votre patron. Notez les point 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, Inspirierender Berater a besoin :**

-  D'être plus précis en déléguant les tâches à autrui.
-  De la réaffirmation régulière de la valeur de sa contribution.
-  De s'impliquer dans toutes les activités de l'équipe.
-  De temps pour penser et réfléchir.
-  D'un guidage régulier, ferme et global.
-  De rester concentré et de maintenir le cap.
-  De faire l'expérience du travail en groupe avec des collègues pour s'ouvrir l'esprit et apprendre à faire la part des choses.
-  Du soutien de son manager plus fréquemment qu'il ne le pense.
-  De comprendre la nécessité d'une bonne gestion du temps et du respect des délais.
-  D'un lieu de travail avec une certaine intimité mais sans pour autant être totalement à l'écart des autres.











### **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 Inspirierender Berater. Avec son accord, intégrez les plus importantes d'entre elles dans son système d'évaluation de performance pour obtenir de lui une motivation maximale.*

### **Inspirierender Berater est motivé par :**











-  Les tâches qui nécessitent une implication "du groupe".
-  Le fait d'être un élément-clé au sein d'une équipe performante.
-  Le fait de se sentir "l'un de nous".
-  Les appréciations personnelles et la reconnaissance en public pour un travail bien fait.
-  Les occasions de partager ses expériences avec un petit groupe de collègues, dans la décontraction.
-  La perspective de travailler pour le bien commun.
-  Les tâches qui se font principalement en groupe.
-  Des commentaires louangeurs, de temps en temps...
-  Le travail d'équipe, qui préserve de la morosité.
-  Les évènements qui marquent la réussite d'autrui.

### **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 devraient faire l'objet d'un examen ultérieur approfondi de votre part.*

## **Comme Manager, Inspirierender Berater a tendance à :**

-  Etre considéré comme quelqu'un de trop timoré face aux problèmes importants.
-  Désarmer autrui par sa franchise et sa sincérité au sujet de ses propres faiblesses.
-  S'entourer de personnes avec lesquelles il a des affinités, donc des gens ouverts et enthousiastes.
-  Soutenir son équipe au détriment de sa propre crédibilité.
-  Détecter rapidement les conflits et prendre des mesures préventives.
-  Obtenir des résultats grâce à ses bonnes relations.
-  Perdre de vue l'objectif des réunions, les transformant souvent en événements mondains.
-  Encourager à tous les niveaux le développement des membres de son équipe.
-  Surévaluer certaines de ses relations personnelles.
-  Favoriser la libre expression au sein de l'équipe.

## **Notes personnelles :**

## Module "Vente efficace"

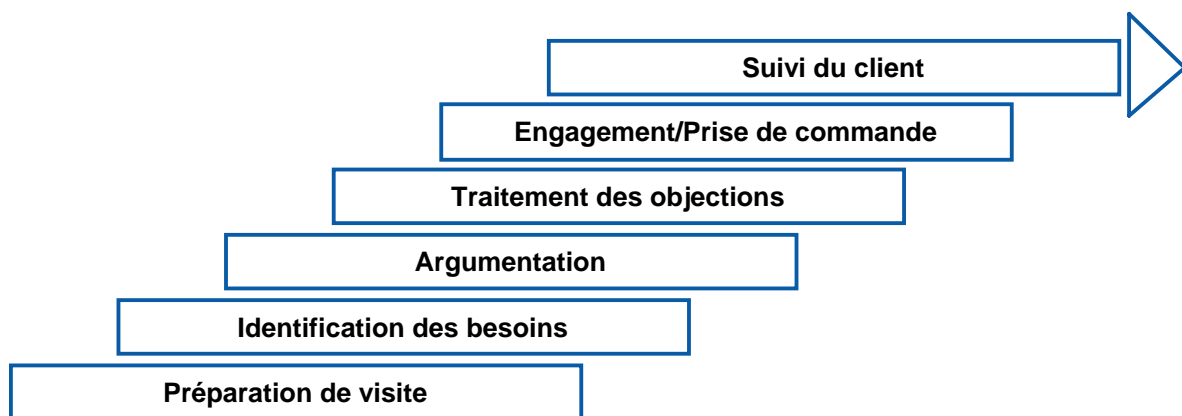
*La Vente efficace repose sur trois exigences :*

*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 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. Vous pourrez utiliser ces informations pour mieux comprendre ce qui caractérise votre approche du prospect ou du client.*

Sensible aux besoins d'autrui, Inspirierender Berater a besoin, pour donner le meilleur de lui-même, d'établir des relations cordiales et stables avec ses clients. Il préfère un environnement de travail démocratique et participatif plutôt qu'autocratique et où il y a beaucoup de contrôles. Il aura sans doute plus de mal que d'autres à régler des problèmes épineux avec les clients qu'il aime bien. Remarquablement perspicace et sensible, Inspirierender Berater est particulièrement attentif aux besoins de ses clients. Son enthousiasme et son plaisir au travail ont une action bénéfique directe sur la synergie du groupe.

Il se met spontanément au service d'autrui. Inspirierender Berater montre un intérêt communicatif pour les idées de ses clients. Lors de son contact avec le client, il cherchera à éviter le conflit plutôt que d'affronter le client en lui offrant des solutions éprouvées. Il préfère les organigrammes plats, qui permettent à chacun d'avoir une chance égale de réussir. Il bénit toutes les occasions qui se présentent de discuter avec ses clients.







Intelligent et séduisant, il sait se montrer gentiment persuasif. C'est une valeur sûre du service client pour régler les situations difficiles. C'est une personne ouverte, facile à connaître et à comprendre. Toujours bien disposé vis-à-vis d'autrui, il fait du bon travail dans ses relations avec les clients.

**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 Inspirierender Berater lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :**

-  S'en tient à des procédures connues et validées.
-  Ressent une grande loyauté vis-à-vis de ses clients et de son entreprise.
-  Son rythme de prospection est rapide.
-  S'adapte aux situations ou problèmes inhabituels des clients.
-  C'est en discutant avec les gens qu'il trouve de nouveaux prospects.
-  Apprécie le travail d'équipe pour développer le business.

### **Quand il prépare ses visites à un prospect ou à un client, Inspirierender Berater pourrait :**







-  Chercher à avoir plus vite des résultats au cours de ses entretiens avec les clients.
-  Se rappeler que c'est souvent sur un échec que l'on construit les bons résultats de demain.
-  Rechercher à l'avance les forces et faiblesses des concurrents.
-  Se rappeler que le refus qu'oppose un client s'adresse rarement à sa personne.
-  Se concentrer sur les clients qui ont le meilleur potentiel financier.
-  Se fixer des objectifs initiaux clairs et réalistes.

### **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 Inspirierender Berater pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :**

-  Se met à la place du client et encourage sa franchise et sa liberté de parole.
-  Reconnaît vite à quel genre de client il a affaire et s'adapte en conséquence.
-  Encourage la franchise du dialogue en faisant lui-même preuve de franchise.
-  Est fasciné par les motivations, les attentes, les craintes et les problèmes d'autrui.
-  La considération discrète qu'il a pour ses clients montre quelle importance il attache aux relations.
-  Cherche vraiment à se faire une idée claire des priorités de son client.

## **Quand il cherche à identifier les besoins d'un prospect ou d'un client, Inspirierender Berater pourrait :**







-  Bien identifier les points-clés du client et s'en servir au moment opportun.
-  En venir parfois plus rapidement aux faits.
-  Chercher régulièrement à savoir "par la bande" ce que le client pense vraiment.
-  Aborder ouvertement les points qui posent problèmes ou qui se révèlent complexes.
-  Permettre au client d'exprimer ses idées.
-  Rester objectif.

## **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 Inspirierender Berater en matière d'argumentation :**

-  Se montre très à l'aise pour faire des présentations de groupe.
-  Présente ses arguments de façon brillante, presque théâtrale !
-  Son enthousiasme génère la confiance du client.
-  Comprend les valeurs évoquées par son client et argumente en conséquence.
-  Son style est imaginatif et tonique.
-  S'adapte au rythme donné et n'est pas perturbé par les interruptions.

## **Quand il argumente, Inspirierender Berater pourrait :**







-  Etayer son argumentation en apportant des preuves crédibles au client.
-  Ne pas avoir peur d'être direct avec le client.
-  Axer complètement la présentation de ses arguments sur les besoins du client.
-  Etre bien préparé et organisé ; ça évite d'être rattrapé à un moment ou un autre par un détail important.
-  S'assurer qu'il connaît bien tous les aspects de son produit ou de sa proposition.
-  Eviter d'avoir l'attention détournée par ses problèmes personnels.

## **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 minimes. 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 Inspirierender Berater pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :**

-  Ses capacités relationnelles désarme l'agressivité potentielle du client.
-  Accepte bien les différences et fait tout pour les combler.
-  Accepte que la perception d'autrui soit aussi valable que la sienne.
-  Fait preuve de perspicacité et d'empathie en cherchant à identifier la résistance possible du client.
-  Suscite lui-même les objections, car cela lui permet de vérifier si le client est satisfait.
-  Encourage le client à exprimer ouvertement son désaccord ou ses doutes.

## **Lorsqu'il traite les objections d'un prospect ou d'un client, Inspirierender Berater pourrait :**







-  Etre moins désarmé face aux objections majeures.
-  Bien différencier une objection réelle de ce qui n'est peut être qu'une demande d'informations complémentaire.
-  Ne pas prendre le refus du client pour un rejet personnel.
-  Bien garder son objectif en tête.
-  Penser à résumer les points d'accord.
-  Ne traiter l'objection que lorsqu'elle survient.

## **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 Inspirierender Berater lorsqu'il cherche à prendre une commande :**

-  Fait de cette phase de l'entretien un moment agréable !
-  Traite le client avec simplicité et cordialité tout au long de l'entretien.
-  Engage le client avec enthousiasme et ténacité.
-  Pour ne pas passer pour un "j'ai réponse à tout", laisse toujours un petit temps avant de répondre.
-  Maintient de bonnes relations avec les clients, même quand il doute de pouvoir faire des affaires avec eux.
-  Trouvera les éléments-clés en allant au devant des rêves de ses clients.

### **Quand il cherche à prendre une commande, Inspirierender Berater pourrait :**







-  Evoquer avec assurance les aspects financiers de l'affaire plutôt que de montrer de l'embaras à ce sujet.
-  Se diversifier ! Avoir à sa disposition une plus grande variété d'engagements du client.
-  Se rappeler qu'il est là pour obtenir un résultat.
-  Disposer d'une technique d'engagement un peu plus agressive.
-  Eviter de faire preuve de trop d'assurance pendant l'entretien. De temps en temps, essayer d' y aller plus doucement.
-  Se concentrer plus à fond sur les détails.

### **Notes personnelles :**







## 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 Inspirierender Berater quant au suivi du client :**

-  Adore la compagnie des clients et en considère beaucoup comme des amis.
-  Ses excellentes capacités relationnelles favorisent les relations à long terme.
-  Tiendra toujours ses engagements vis-à-vis des clients.
-  Gagne des affaires supplémentaires grâce à ses relations amicales avec les clients.
-  Génère des recommandes grâce à la qualité du service qu'il offre.
-  Travaille en partenariat avec ses clients et prodigue constamment son soutien.

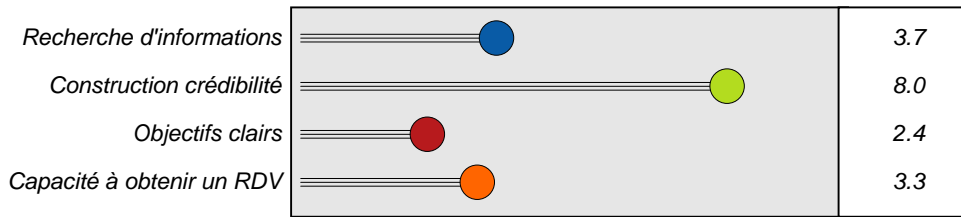
### **En matière de suivi du client, Inspirierender Berater pourrait :**

-  Se concentrer davantage sur les clients qui ont du potentiel.
-  Eviter de passer tellement de temps à faire de l'après-vente que la prospection passe du coup au second rang.
-  Mettre la même énergie dans ses relations avec les clients qu'il apprécie peu qu'avec ceux qu'il aime.
-  Moins compter sur les recommandes ou achats de complaisance.
-  Se rendre compte de sa tendance à travailler plus volontiers avec les clients aimables qu'avec ceux qui le sont moins.
-  Se forcer à avoir régulièrement des réunions de suivi avec les clients, avec un programme bien défini.

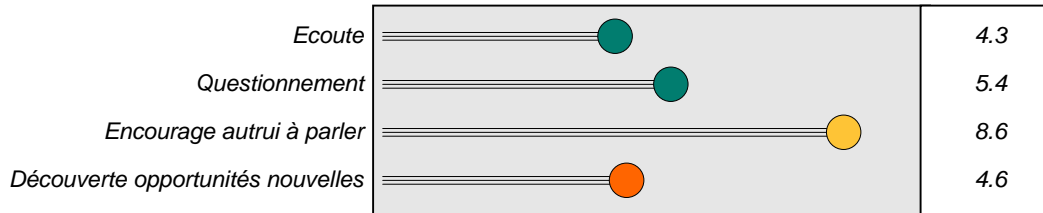
### **Notes personnelles :**

# Indicateurs des Préférences de Vente

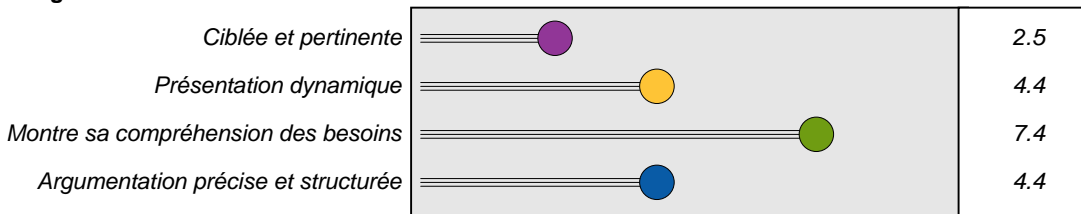
## Préparation de visite



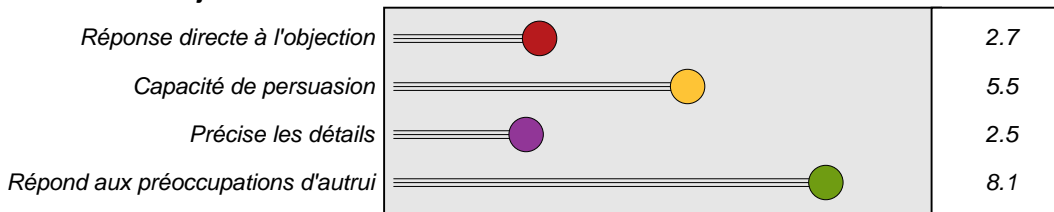
## Identification des besoins



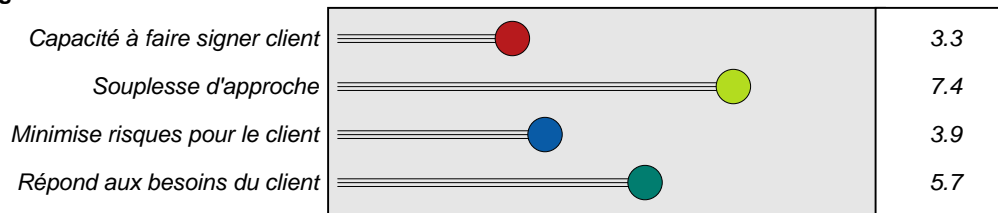
## Argumentation



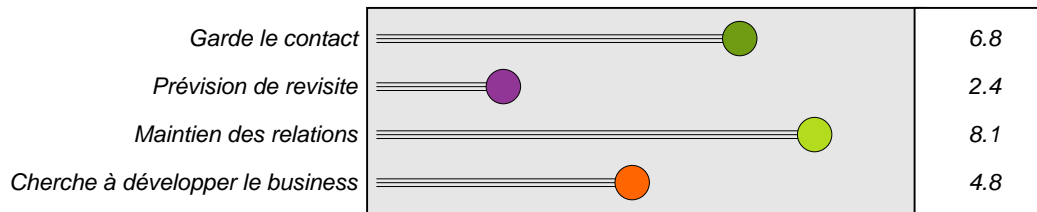
## Traitement des objections



## Engagement/Prise de commande



## Suivi du client



## Module "Réalisation de soi"

*Dans le meilleur des mondes, 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 connaître 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 une raison d'être, 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 :**

Pour établir ses critères d'objectifs, Inspirierender Berater sollicitera seulement l'avis de ceux dont les opinions lui inspirent confiance. Il évitera d'avoir des objectifs personnels qui pourraient avoir un impact négatif sur son entourage. S'il s'astreint à revoir et à réévaluer ses objectifs, sa concentration s'en trouvera renforcée. Même s'il réalise bien l'importance des objectifs, sa perception en est souvent un peu abstraite. Écrire ces engagements l'aidera à garder sa concentration et sa motivation en éveil. Même s'il est efficace dans le travail répétitif, sa performance se trouvera améliorée s'il se donne des objectifs plus variés et mieux équilibrés.

Il se conformera infailliblement aux plans qui sont conformes à ses valeurs. Il serait bon de faire régulièrement une évaluation plus « objective » de ses réalisations. Les gens, la vie de famille sont parmi ses motivations essentielles. Dans son travail, il sera à son meilleur dans les tâches qui requièrent de la patience, du dévouement et de l'adaptabilité. Inspirierender Berater a plein d'objectifs en tête et a constamment les yeux fixés sur la ligne d'horizon. 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 doit accepter que, parfois, ses réussites personnelles dans des causes qui lui tiennent à cœur puissent déranger certaines personnes. A cause de son désir sincère de partager et de discuter ses objectifs, il risque d'être influencé (positivement ou négativement) par les opinions de son entourage. Ses objectifs tiennent souvent compte des personnes. Il doit se souvenir qu'un bon équilibre réclame de s'intéresser également aux tâches à faire.

### **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 section contient 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, Inspirierender Berater :**

-  Se fixe des objectifs optimistes mais très ambitieux.
-  Sait très bien organiser le travail, de façon intéressante pour tout le monde.
-  Aime participer aux activités d'équipe.
-  Investit beaucoup de temps et d'énergie à s'assurer du confort de tous.
-  Prend plaisir à écouter et à aider les autres.
-  Prévoit toujours du temps pour les autres.

### **Notes personnelles :**







### **Suggestions pour progresser**

- Ajouter aussi un peu de réalisme : compter 50% de temps en plus qu'il ne semble nécessaire.*
- S'assurer que les horaires prévus sont conformes aux besoins.*
- Prendre le temps de développer son propre plan d'action, avec repères et mesures.*
- Garder en mémoire qu'il est impossible de plaire à tout le monde.*
- Être conscient qu'on peut dire « non » tout en offrant un certain soutien à autrui.*
- Prévoir de se garder du temps pour s'occuper de ses propres besoins.*

# Créativité personnelle

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

## La créativité de Inspirierender Berater se manifeste au mieux lorsqu'il :

-  Échafaude des solutions qui tiennent principalement compte des gens.
-  Ses valeurs personnelles guident ses actions.
-  A besoin des encouragements d'autrui pour garder confiance et rester efficace.
-  Génèrera plus d'idées en une heure que d'autres en un mois.
-  Adoptera les idées qui avantagent les autres.
-  Aime avoir une approche calme et régulière.

## Notes personnelles :

## Suggestions pour progresser

*Tenir compte des résultats attendus apportera de la clarté dans le processus.*

*S'assurer que les réflexions sur les principes ne ralentissent pas le processus créatif.*

*La critique doit aider à générer des idées, non à les détruire.*

*S'attacher autant à la qualité qu'à la quantité.*







*Consacrer autant d'attention aux problèmes reliés à la tâche qu'à ceux impliquant les gens.*

*Essayer de courtes explosions de "remue-méninges" avec d'autres personnes.*







## Apprentissage continu

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

**Là où l'apprentissage est le plus bénéfique pour Inspirierender Berater, c'est quand il :**

-  Peut guider les autres dans l'apprentissage.
-  Peut faire partager ses réflexions instantanément.
-  Est impliqué avec les autres membres de l'équipe dans la résolution de certains problèmes.
-  Peut travailler dans un cadre qui lui permet d'apprendre à un rythme régulier.
-  A la possibilité de participer à des actions où les gens comptent.
-  Ne se voit pas imposer de délais trop serrés.

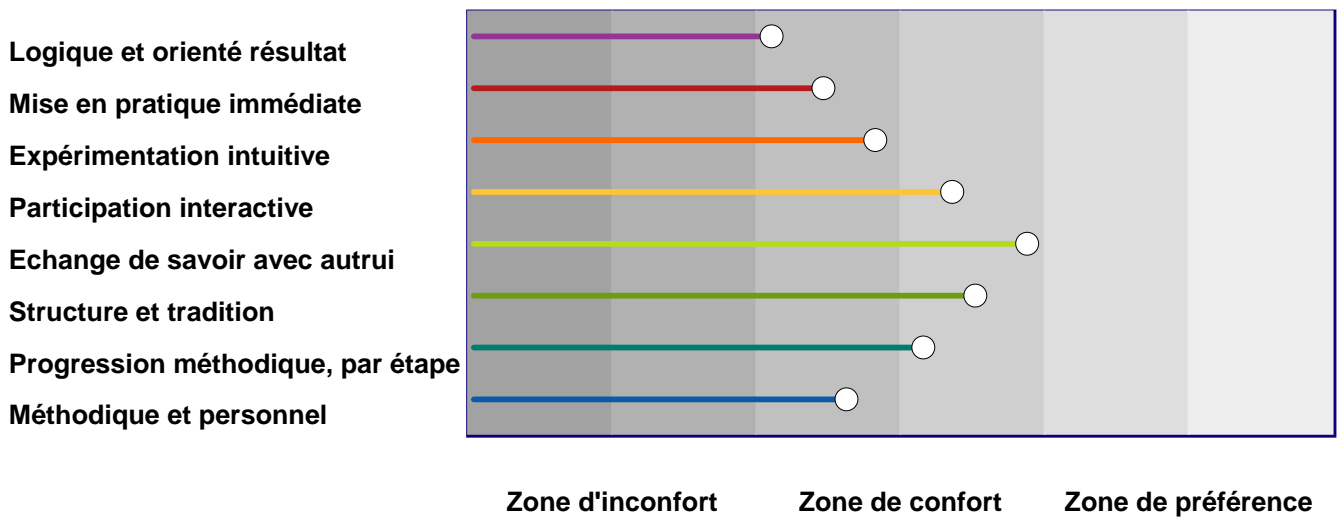
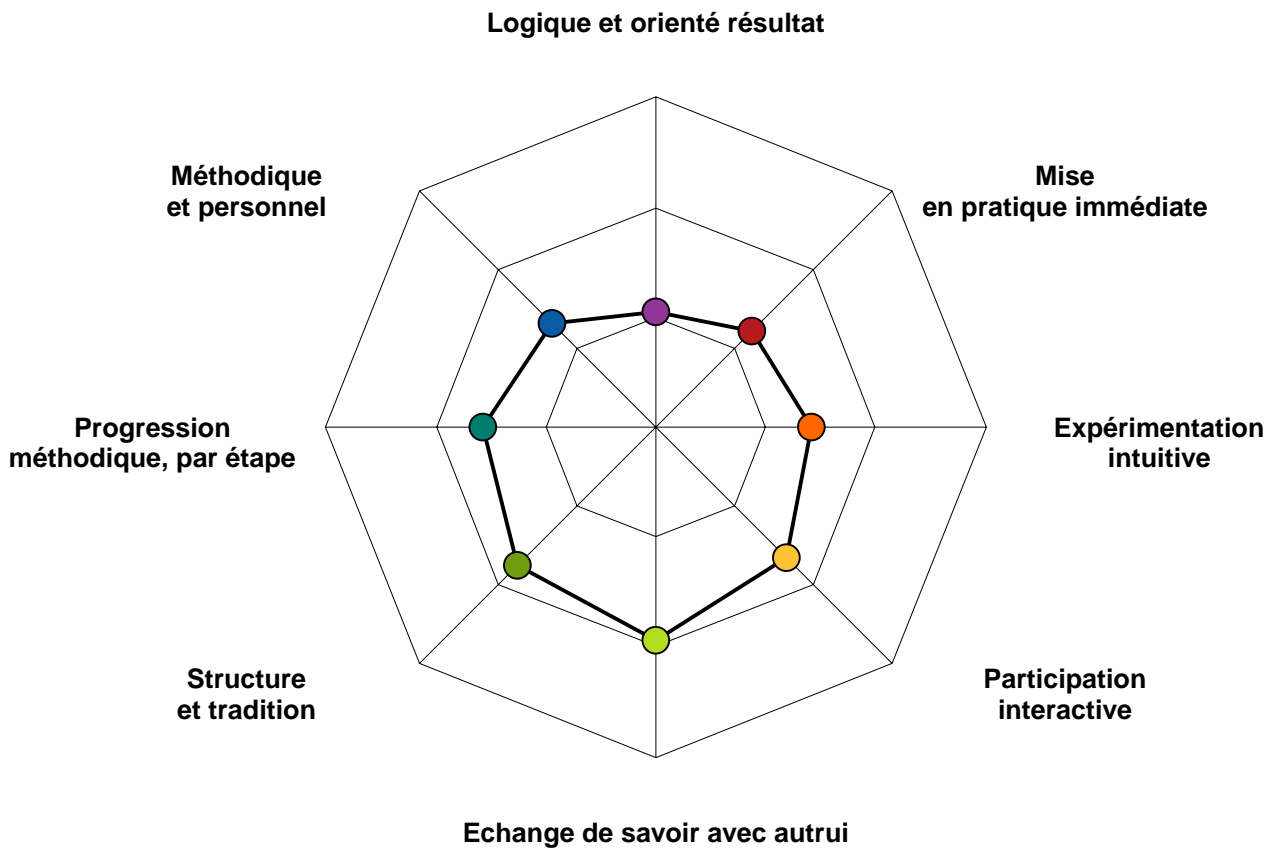
**Inspirierender Berater peut parfaire son apprentissage en :**

-  Améliorant son sens des affaires en se dotant d'une vision globale des événements et des choses.
-  Suivant les instructions à la lettre.
-  Étant clair sur ses besoins spécifiques de développement.
-  Étant plus exigeant vis-à-vis de ses résultats.
-  Prenant le temps de réévaluer régulièrement ses progrès.
-  Regardant plus souvent son programme d'apprentissage.

**Notes personnelles :**

# Styles d'apprentissage











**Inspirierender Berater**  
28.10.2003



## Interview/Recrutement

*Ce module contient une série de questions pouvant être utilisées avec Inspirierender Berater 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 d'aider à approfondir les zones d'inconfort de Inspirierender Berater - 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 Inspirierender Berater a de lui-même, ainsi que son potentiel de développement personnel.*

### **Questions à poser lors d'un entretien :**

-  Jusqu'à quel point portez-vous attention aux détails avant de tirer une conclusion ?
-  Quelle signification donneriez-vous à l'expression: « Responsable de ses actes » ?
-  Souvenez-vous de certaines rencontres ou conversations où les gens s'écartaient du sujet. Comment y réagissiez-vous ?
-  A quel moment la solitude et la concentration sont-elles appropriées au travail ?
-  Quelle démarche feriez-vous pour vous assurer que personne n'abuse de vous dans certaines situations ?
-  Comment établiriez-vous le contact avec des gens timides, tranquilles ou réfléchis ?
-  Que penseriez-vous de participer à une formation d'une semaine sur « les sciences économiques en affaires » ?
-  Tout s'écroule et c'est la zizanie totale. Que feriez-vous pour mobiliser les gens pour qu'ils se remettent à la tâche ?
-  Quelle distinction faites-vous entre relations personnelles et relations de travail avec vos collègues ?
-  Pourriez-vous considérer qu'un poste au ministère des Finances serait une évolution positive de votre carrière ? Pourquoi ?

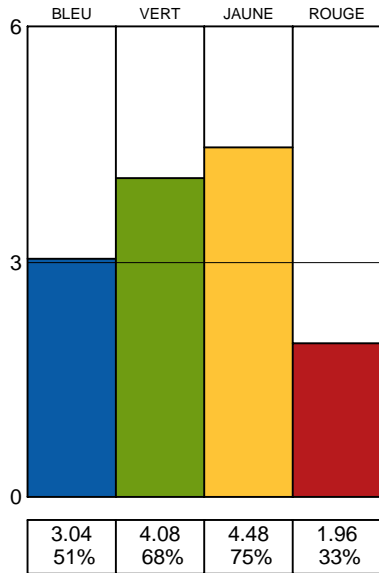
### **Notes personnelles :**



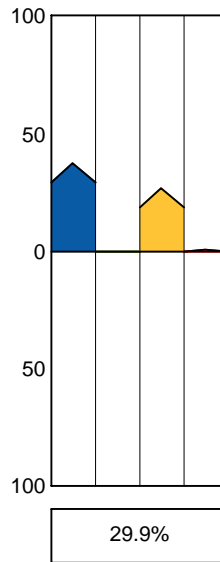
# Graphiques des Couleurs Insights

**Inspirierender Berater**  
28.10.2003

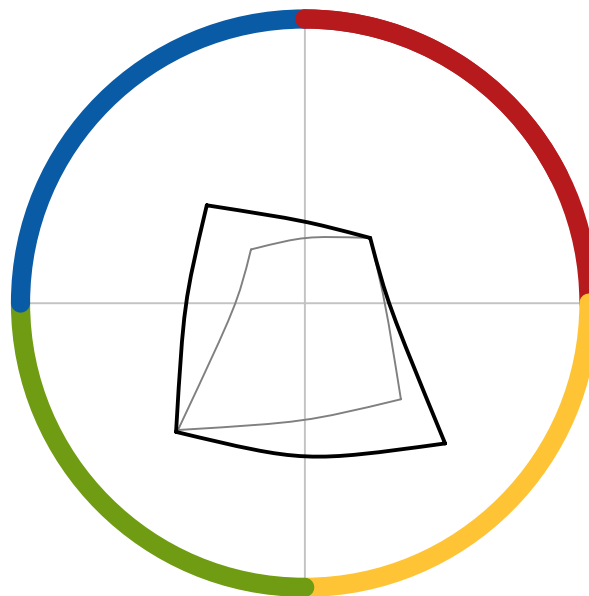
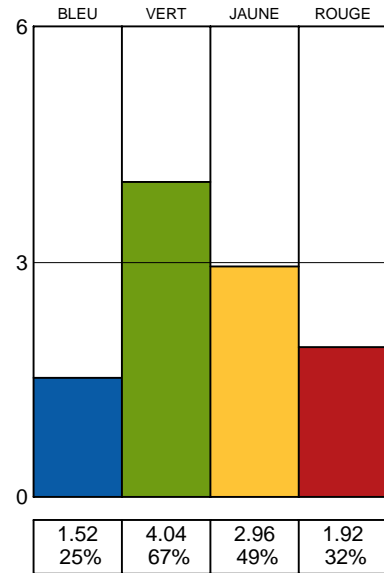
**La Persona (Persona consciente)**



**Evolution des Energies**



**La Persona (Persona moins consciente)**

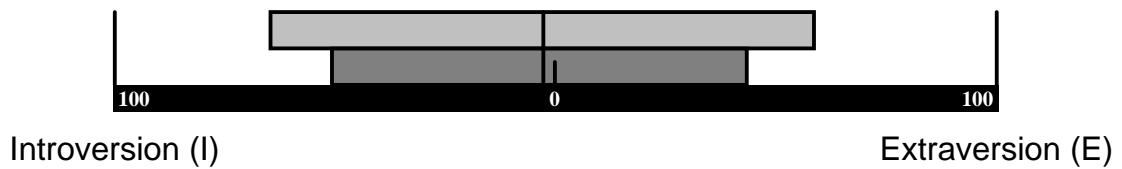


**(Persona consciente)** ——— **(Persona moins consciente)**

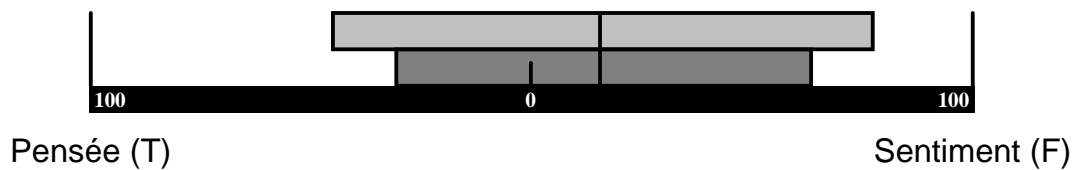
# Les Préférences de Jung

*Inspirierender Berater*  
28.10.2003

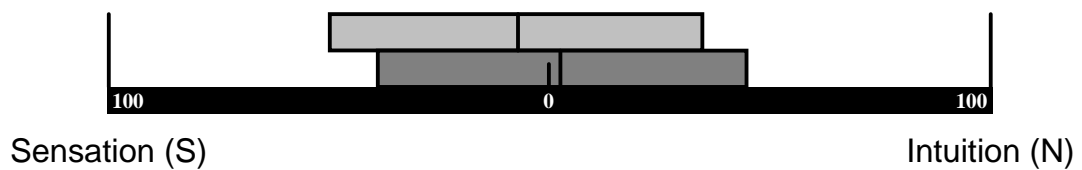
## **Attitude : Extraversion/Introversion**



## **Fonctions Rationnelles (Jugement)**



## **Fonctions Irrationnelles (Perception)**



(Persona consciente)   (Persona moins consciente)