



Discovery Insights®

Kreativer 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

Informations personnelles

Kreativer 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

Sommaire

Introduction	5
Synthèse	6
Style Personnel	6
Relations avec autrui	7
Prise de Décision	7
Forces et Faiblesses	9
Points Forts	9
Faiblesses potentielles	10
Valeur pour l'Equipe	11
Communication	12
Communication efficace	12
Les freins à une communication efficace	13
"Points Ignorés" possibles	14
Votre Type Opposé	15
Communiquer avec votre Type Opposé	16
Suggestions pour progresser :	17
Management	18
L'Environnement Idéal de Travail	18
Le Management de Kreativer Inspirierender Berater	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	38
Graphiques des Couleurs Insights	39
Les Préférences de Jung	40

Introduction

Ce profil personnel "Insights Discovery" est basé sur les réponses de Kreativer 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

Kreativer Inspirierender Berater est un formateur-né, un animateur, un éducateur et un conseiller. Dans ses activités quotidiennes, Kreativer Inspirierender Berater est tolérant, ouvert, souple et adaptable, profitant pleinement du moment présent. Kreativer Inspirierender Berater est chaleureux, ouvert, réaliste et rayonne d'optimisme. Il cherche le bien dans toute situation. Il est chaleureux, courtois et croit en la philosophie "vivre et se montrer tolérant".

Doué socialement, au caractère égal et infatigable dans ses efforts pour apporter paix et bien-être, il a tendance à considérer la relation parfaite avec autrui comme un idéal à atteindre. Capable de venir à bout de plusieurs projets en même temps, Kreativer Inspirierender Berater tire beaucoup de plaisir des différents aspects relationnels de son travail. Tolérant avec autrui, Kreativer Inspirierender Berater est rarement critique et habituellement disposé à faire confiance. Kreativer Inspirierender Berater a tendance à être sur ses gardes, la plupart du temps à juste titre. C'est comme s'il avait des antennes pour détecter les dangers longtemps avant les autres. Kreativer Inspirierender Berater a tendance à être extrêmement souple, adaptable et facile à vivre, cherchant à s'adapter harmonieusement à tous ceux qui l'entourent.

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. Kreativer Inspirierender Berater coopère avec enthousiasme avec autrui et peut jongler avec plusieurs activités en même temps. Il est heureux de laisser les autres gérer les aspects plus techniques d'un projet, ainsi il peut consacrer toute son énergie à créer une ambiance coopérative et agréable. Kreativer Inspirierender Berater rayonne de bonne volonté et d'enthousiasme. Il est optimiste sur la vie en général et sur le potentiel de chacun en particulier. Il recherche l'approbation d'autrui et réagit mal au rejet ou à l'indifférence de ses semblables.

C'est un réaliste qui voit les choses telles qu'elles sont et est prêt à les accepter en tant que telles. Kreativer Inspirierender Berater manifeste une grande loyauté envers ses subordonnés. Il a tendance à minimiser l'importance des règles, surtout si elles semblent s'opposer à ses valeurs. Il est parfois dépassé par les événements et à beaucoup de mal à dire non, même face à des demandes irréalistes. Kreativer Inspirierender Berater est optimiste, positif et il vit pleinement l'instant présent.

Il est prêt à tout essayer, mais son travail doit être actif plutôt que théorique. S'occuper des besoins d'autrui lui est un moyen très agréable et valable d'exprimer ses besoins personnels profonds. Il est considéré par la plupart comme une personne sympathique, pratique, réaliste et qui a les pieds sur terre. Il peut progresser en apprenant à prendre du recul, afin d'analyser les

causes et effets de ses actions, mais aussi en apprenant à se montrer plus déterminé. Il réussit souvent à alléger les soucis d'autrui.

Relations avec autrui

Kreativer Inspirierender Berater est attentif aux émotions et aux intentions d'autrui et peut très bien s'en sortir avec des personnes complexes ou compliquées. Il s'investira beaucoup pour avoir des relations amicales et éviter les conflits. Extrêmement conscient de ce qui est ou n'est pas approprié en terme de comportement, il est souvent considéré comme un individu affable, charmant, sociable, qui présente bien. Il peut réprimer ses propres besoins pour faire plaisir aux autres et se sentir indispensable à son partenaire. Il est sans préjugés, a l'esprit ouvert et est tolérant avec autrui - y compris lui-même.

Empathique et compatissant, il éprouve le profond besoin de contribuer au bien-être d'autrui. Son principal but est de créer et d'entretenir une ambiance harmonieuse parmi les gens avec lesquels il est en contact. Il se fie à ses intuitions dans ses relations, à ce qu'elles signifient pour lui, quelque puissent être les opinions communément admises. Il apparaît parfois comme plutôt sentimental, au coeur tendre ; c'est le genre à se souvenir des anniversaires que les autres oublient. Il peut croire que sa famille et ses amis sont totalement dépendants de lui.

Kreativer Inspirierender Berater apprécie l'harmonie. Il tient foncièrement à maintenir la paix et est très sensible aux besoins d'autrui. Il est décontracté, présente bien et apprécie les bonnes relations avec autrui, surtout une fois qu'il est connu et accepté dans le groupe. Il pense souvent qu'il aurait pu faire mieux lors d'une rencontre avec autrui. En général, il est particulièrement sensible au conflit et à la colère rentrée. Il peut exceller dans des domaines où les valeurs humaines sont importantes.

Prise de Décision

Aussi à l'aise pour réfléchir et faire le tour des choses que pour en parler, Kreativer Inspirierender Berater trouve un bon équilibre entre ces deux procédés. Il est possible qu'il ait tellement de choses en tête que ses décisions paraissent parfois irréfléchies. Il a la capacité d'évaluer les besoins du moment et de les gérer. Kreativer Inspirierender Berater tente d'unifier toutes les parties dans une controverse et peut facilement percevoir la validité des différents points de vue. Il peut être créatif et imaginatif.

Il aurait de meilleurs résultats s'il se concentrait plus sur l'analyse en profondeur des données avant de prendre une décision. Son souci du bien-être d'autrui peut influencer la validité de ses décisions. Kreativer Inspirierender Berater respectera les différents points de vue et, bien qu'il puisse ne pas être d'accord avec eux, il les prendra en considération. Il peut avoir tellement d'idées qui jaillissent en même temps qu'il aura du mal à choisir la bonne solution. Il peut inconsciemment amander le processus pour faire les choses à sa façon.

Il préfère les décisions qui font prendre peu de risques. En général, il décide de façon réfléchie, trouve les problèmes stimulants et, habituellement, réfléchit bien avant d'agir. Il a tendance à faire ses choix à partir de ses propres sentiments, en excluant des données plus objectives. Il

peut résoudre les conflits de façon positive et obtenir des résultats acceptables pour les deux parties, car il sait prendre en compte tous les intérêts. Il peut choisir de modifier ses décisions s'il s'avère qu'elles peuvent avoir un effet négatif sur quelqu'un.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

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

-  Travaillera à assurer l'harmonie et l'équité.
-  Perspicace et empathique avec autrui.
-  Loyal, plein d'abnégation et compatissant.
-  Affable, charmant, empathique et attentionné.
-  Sensible aux besoins d'autrui.
-  Bien disposé et serviable envers autrui.
-  S'exprime bien et communique avec autrui facilement.
-  Aime passer du temps avec les autres - et les aider fait qu'il se sent bien.
-  Honnête et accommodant.
-  Modeste, patient, décontracté et sans agressivité.











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

Les faiblesses potentielles de Kreativer Inspirierender Berater :











-  Aura tendance à être influencé par la dernière personne qui aura parlé.
-  Peut être perçu comme trop naïf.
-  Devient peu coopératif s'il est froissé.
-  Masque ses véritables sentiments afin d'éviter de déplaire à autrui.
-  N'aime pas travailler seul très longtemps.
-  Répond à la question avant qu'elle n'ait été posée.
-  A tendance à voir "la vie en rose".
-  Traîne les pieds quand il faut se confronter à autrui.
-  En règle générale, il parle en général !
-  Trop tolérant envers l'incapacité d'autrui à avoir de bons résultats.

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, Kreativer 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, Kreativer Inspirierender Berater :

-  Apporte joie et humour dans tout environnement qu'il connaît bien.
-  Veut toujours être occupé et impliqué dans les activités de l'équipe.
-  Cherche toujours à comprendre le point de vue d'autrui.
-  Est à l'aise dans la réflexion personnelle comme dans les relations avec autrui.
-  Offre un soutien affectif aux autres.
-  Manifeste de l'humour et a le sens de la camaraderie.
-  Apporte stimulation et ingéniosité.
-  Renforce et soutient l'esprit d'équipe.
-  Fait le lien entre tous en se souvenant des anniversaires et des autres événements marquants.
-  S'adapte en assumant sa fonction et ses responsabilités.













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, Kreativer 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 Kreativer Inspirierender Berater, il faut :

-  Adopter son style calme et son égalité d'humeur.
-  Susciter toutes les occasions de contacts au sein de l'équipe.
-  Faire appel à son besoin de rendre service.
-  Entretenir avec lui des relations régulières et personnelles.
-  Eviter les digressions inutiles - vous en tenir au sujet.
-  Partager et soutenir ses idées et sa vision.
-  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.
-  Être prêt à discuter d'un large éventail de sujets.
-  Utiliser un langage familier et simple.
-  Avoir une approche discrète, sympathique.
-  Parler de lui et des choses qui le passionnent.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

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

-  Faire preuve, par vos actes ou vos paroles, d'indifférence à l'égard de ses sentiments.
-  Annihiler ou restreindre ses possibilités de se créer un réseau de relations.
-  Le juger, le critiquer ou le mettre dans l'embarras en public.
-  L'exposer à des situations potentiellement embarrassantes.
-  Attendre de lui qu'il réagisse favorablement si vous lui imposez une politique ou des procédures.
-  Devenir trop impersonnel.
-  Limiter ou réfréner son exubérance naturelle.
-  Lui dire comment faire ou le commander.
-  Refroidir son énergie enthousiaste par des remarques négatives.
-  Croire qu'il est à votre service.
-  Oublier de lui laisser un temps équitable entre la réflexion et l'action.
-  Manifester du dédain à l'égard de ses sentiments et de ses émotions.

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 Kreativer Inspirierender Berater :

Sous une pression importante, Kreativer Inspirierender Berater peut choisir de se replier sur lui-même, mais simplement pour se préparer à la prochaine bataille au sein de sa forteresse. Les gens peuvent voir qu'il n'a pas toujours une vision rationnelle ou objective du monde. 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 devrait essayer d'analyser pourquoi il éprouve parfois du ressentiment vis-à-vis d'autrui. Il trouve difficile de faire face aux conflits ; il sera donc tenté de les fuir ou d'ignorer les problèmes plutôt que de chercher des solutions qui se révéleraient pénibles.

Il estime ses amis et peut avoir tendance à ne voir que leurs côtés positifs. 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. Il essaie de faire plaisir à tout le monde et trouve difficile de défendre une position impopulaire. Il a tendance à ignorer ses problèmes au lieu de leur trouver des solutions rationnelles. Il doit essayer de garder ses yeux et son esprit ouverts tout autant que son cœur. Kreativer Inspirierender Berater a du mal à dire non ou à demander de l'aide.

Il peut avoir besoin de dire "Non" quand on attend trop de lui. Sa séduction repose sur le fait qu'il manipule les autres pour se faire accepter. Il est convaincu qu'il peut amener qui que ce soit à ses vues, s'il leur donne ce dont ils ont besoin. A cause de sa grande indulgence envers lui-même et les autres, Kreativer Inspirierender Berater peut sembler détaché et indifférent.

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 Kreativer 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.

Kreativer 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 Kreativer Inspirierender Berater aura tendance à les trouver très égocentristes. 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. Kreativer Inspirierender Berater trouvera que les Réformateurs sont des individus distants et critiques.







Notes personnelles :

Votre Type Opposé







Communiquer avec votre Type Opposé

Ecrive spécialement pour vous, Kreativer 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.

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

-  Lui permettre d'examiner l'ordre du jour.
-  Être patient s'il commence à couper les cheveux en quatre.
-  Être d'accord avec lui dans la mesure du possible.
-  Être direct, rapide, efficace et vous en tenir au sujet.
-  Garder vos commentaires personnels pour vous.
-  Lui demander ce qu'il pense, pas ce qu'il ressent.

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











-  Arriver en n'ayant rien préparé ou paraître peu organisé.
-  Aller à une réunion avec lui sans avoir les données et les chiffres nécessaires.
-  Ebranler son autorité.
-  Ne pas respecter l'ordre du jour.
-  Être déconcerté par son style solennel.
-  Sous-estimer ses capacités à décider par lui-même.

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.

Kreativer Inspirierender Berater peut tirer profit des actions suivantes :

-  En maintenant un plus juste équilibre entre ses sentiments et son objectivité.
-  En prêtant une attention particulière aux détails avant de tirer des conclusions.
-  En se montrant plus patient et plus méthodique pour résoudre les problèmes.
-  En tenant davantage compte de critères objectifs quand il prend ses décisions.
-  En se rendant compte qu'il y a des circonstances où l'ordre et une structure sont essentiels.
-  En rebondissant plutôt qu'en se repliant sur lui-même quand il est déçu.
-  En étant moins indiscret et plus formel.
-  En adoptant un point de vue plus impartial et objectif.
-  En suivant une foule de règles et de réglementations auxquelles il devra se conformer.
-  En réfléchissant sur chaque livre qu'il a lu avant d'en commencer un autre.











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 Kreativer 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 Kreativer Inspirierender Berater inclut un ou plusieurs des éléments suivants :

-  Il y a peu de règles strictes concernant la ponctualité ou la tenue vestimentaire.
-  Tous adhèrent à la philosophie de la qualité du travail.
-  Il est constamment occupé par toute une variété de tâches.
-  L'ambiance n'est pas aux réunions de style "collet monté".
-  Il est à l'abri de toute autorité et de toute bureaucratie.
-  La zone de travail est un espace ouvert et sans cloisons.
-  On peut se rencontrer en dehors du travail.
-  Les réunions sont plutôt décontractées.
-  C'est la norme de faire des réunions décontractées, avec peu de pression.
-  On peut parler de sa famille et de ses hobbies ; il y a partout plein de photos-souvenirs.











Notes personnelles :

Management

Le Management de Kreativer Inspirierender Berater

Cette partie identifie quelques points-clés pour bien vous manager, vous Kreativer 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 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, Kreativer Inspirierender Berater a besoin :

-  D'un lieu de travail avec une certaine intimité mais sans pour autant être totalement à l'écart des autres.
-  D'aide pour penser "hors des sentiers battus" ou au-delà du cadre conventionnel.
-  Du soutien de son manager plus fréquemment qu'il ne le pense.
-  D'un travail organisé incluant le respect des détails.
-  D'un peu d'aide pour résoudre les conflits et les problèmes de discipline.
-  D'absence de bureaucratie.
-  De faire l'expérience du travail en groupe avec des collègues pour s'ouvrir l'esprit et apprendre à faire la part des choses.
-  De feed-back réguliers et d'encouragements sincères.
-  D'être plus factuel quand il prend des décisions.
-  D'un suivi organisé, pratique et de soutien pour lui permettre de mener à bien ses projets.











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 Kreativer 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.

Kreativer Inspirierender Berater est motivé par :











-  Les tâches qui se font principalement en groupe.
-  Les récompenses qui reflètent ses attentes du moment.
-  Les appréciations personnelles et la reconnaissance en public pour un travail bien fait.
-  Les évènements qui marquent la réussite d'autrui.
-  Les pauses régulières pour casser la routine.
-  Le travail d'équipe, qui préserve de la morosité.
-  Le fait de savoir qu'il a l'approbation d'autrui.
-  Le fait de pouvoir prendre des congés réguliers et d'avoir le temps de s'intéresser à autre chose qu'à son travail.
-  Le fait de se sentir "l'un de nous".
-  Les investissements en équipements pour son usage personnel, cela le rassure sur sa valeur.

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, Kreativer Inspirierender Berater a tendance à :

-  Bien s'exprimer, avec une élocution expressive et vivante.
-  Avoir une grande confiance en son équipe.
-  Accorder beaucoup de liberté à son équipe.
-  Ecouter attentivement et à réagir de façon appropriée.
-  Perdre de vue les priorités de l'entreprise en se concentrant sur le relationnel.
-  Favoriser la libre expression au sein de l'équipe.
-  S'entourer de personnes avec lesquelles il a des affinités, donc des gens ouverts et enthousiastes.
-  Surévaluer certaines de ses relations personnelles.
-  Encourager autour de lui un environnement professionnel sympathique et interactif.
-  Etre distrait par des événements secondaires, en perdant de vue les objectifs-clés et les résultats.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

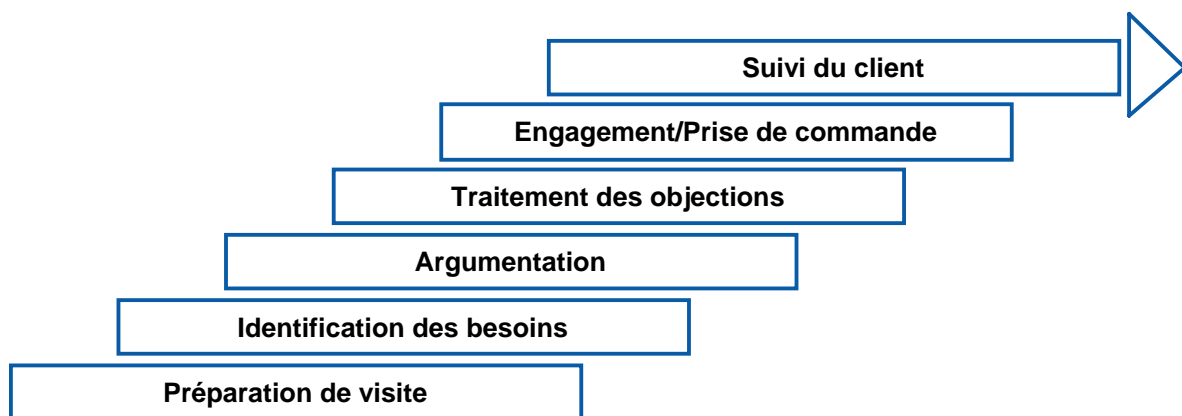
La Vente efficace repose sur trois exigences :

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.

Kreativer Inspirierender Berater déteste les conflits et anticipe en général les problèmes qui pourraient survenir avec un client. Cela lui permet de choisir la stratégie la mieux adaptée pour remettre les choses en ordre. Une grande partie de son énergie vise à plaire à autrui ; il a du mal à comprendre qu'il ne puisse pas convaincre chaque prospect. Se retrouver avec des vendeurs qui ont le même état d'esprit que lui le stimule et il peut facilement combiner ses talents personnels aux points forts d'autrui. Kreativer Inspirierender Berater se sent à l'aise avec les collègues qui apprécient sa franchise et sa façon de faire. Le suivi régulier d'un client n'est pas ce qu'il aime le plus, car il a besoin de se sentir libre d'exercer sa créativité dans la recherche de nouvelles opportunités. Sa préoccupation naturelle du bien-être de ses clients rend Kreativer Inspirierender Berater particulièrement sensible aux besoins personnels de ceux-ci.

Les clients voient Kreativer Inspirierender Berater comme une personne un peu bavarde, facile à vivre mais pratique quand même. On peut lui faire confiance pour trouver le mot juste qui emportera la décision. Kreativer Inspirierender Berater crée une ambiance bon enfant avec la plupart de ses clients. Il évitera par tous les moyens d'entrer en conflit avec ses clients. Il est toujours prêt à mettre en œuvre les idées de ses clients. Il préfère travailler sur un large portefeuille de clients.







Les autres voient Kreativer Inspirierender Berater comme quelqu'un d'humeur facile, loquace et pratique. Rarement en difficulté face au client, il sait trouver les mots qu'il faut pour mettre les autres à l'aise. Il a sans doute une vision du monde par trop optimiste qui le conduit à faire des promesses qu'il ne pourra pas tenir. Il aborde avec beaucoup de souplesse les problèmes que ses clients lui posent.

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

-  C'est en discutant avec les gens qu'il trouve de nouveaux prospects.
-  Se montre ouvert aux problèmes du client.
-  Vérifie au préalable qu'il a tout sous la main.
-  Ressent une grande loyauté vis-à-vis de ses clients et de son entreprise.
-  S'adapte aux situations ou problèmes inhabituels des clients.
-  Apprécie le travail d'équipe pour développer le business.

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







-  Faire une analyse précise des besoins du client avant de le rencontrer.
-  Etre prêt à en venir directement au sujet.
-  Se concentrer sur les clients qui ont le meilleur potentiel financier.
-  Se rappeler que le refus qu'oppose un client s'adresse rarement à sa personne.
-  Se fixer des objectifs initiaux clairs et réalistes.
-  Rechercher à l'avance les forces et faiblesses des concurrents.

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

-  Sollicite les explications du client afin de mieux comprendre ses besoins.
-  Reconnaît vite à quel genre de client il a affaire et s'adapte en conséquence.
-  Se met à la place du client et encourage sa franchise et sa liberté de parole.
-  Encourage la franchise du dialogue en faisant lui-même preuve de franchise.
-  Parle de lui au client pour installer de la confiance entre eux.
-  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, Kreativer Inspirierender Berater pourrait :







-  Se souvenir que pour un projet complexe tous les détails ont leur importance.
-  S'en tenir au temps qu'on lui a accordé.
-  Aborder ouvertement les points qui posent problèmes ou qui se révèlent complexes.
-  Bien identifier les points-clés du client et s'en servir au moment opportun.
-  Prêter plus d'attention aux détails qui, de prime abord, semblent secondaires.
-  Passer moins de temps avec ceux qui ne sont pas les décideurs.

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 Kreativer Inspirierender Berater en matière d'argumentation :

-  Se montre très à l'aise pour faire des présentations de groupe.
-  Son style importune rarement les clients.
-  Trouve les mots qui font appel à la sensibilité du client, ce qui a pour effet de maintenir l'attention de celui-ci.
-  Fait preuve d'une argumentation très énergique.
-  Son enthousiasme génère la confiance du client.
-  Excelle à présenter ses arguments quand il peut mettre l'accent sur les bénéfices offerts par sa proposition.

Quand il argumente, Kreativer Inspirierender Berater pourrait :







-  Ne pas avoir peur d'être direct avec le client.
-  S'en tenir au sujet qui intéresse spécifiquement le client.
-  Faire attention à bien équilibrer conversation personnelle et discussion professionnelle.
-  Soutenir, dans le processus de vente, tout ce qui touche aux procédures et aux systèmes ou méthodes.
-  Résister à l'envie de parler d'autre chose que du sujet en cours.
-  S'assurer de pouvoir tenir les délais sur lesquels il s'est engagé.

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 minimales. 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 Kreativer Inspirierender Berater pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :

-  Est toujours à l'écoute des préoccupations du client.
-  Montre sincérité, empathie et compréhension face aux objections.
-  Met de la souplesse et du pragmatisme dans le traitement des objections.
-  Donne le sentiment de donner plus qu'il ne prend.
-  Reste toujours confiant quant au résultat.
-  Accepte que la perception d'autrui soit aussi valable que la sienne.

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







-  Ne pas toujours prendre les objections trop sérieusement.
-  Voir dans l'objection moins un refus qu'une opportunité d'achat ultérieur.
-  Mettre en doute les affirmations du client qui lui paraissent infondées.
-  Bien différencier une objection réelle de ce qui n'est peut être qu'une demande d'informations complémentaire.
-  Résister à l'envie de céder et de dire amen.
-  Bien garder son objectif en tête.

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 Kreativer Inspirierender Berater lorsqu'il cherche à prendre une commande :

-  Sa passion pour le sujet emporte l'adhésion d'autrui.
-  Préfère utiliser une approche douce et harmonieuse.
-  Accueille avec sympathie les réactions du client à sa proposition.
-  Traite le client avec simplicité et cordialité tout au long de l'entretien.
-  Réduit les risques pour le client en vérifiant que la plupart des besoins de celui-ci sont satisfaits.
-  C'est son enthousiasme contagieux qui lui permet d'enlever l'affaire.

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







-  Etre sans détour quand il demande au client de signer.
-  Se rappeler que certains clients ne disent pas oui tant qu'on ne leur a pas posé la question.
-  Se concentrer sur les résultats de la vente.
-  Accepter qu'un échec momentané puisse être l'ouverture sur un succès à long terme.
-  Se concentrer plus à fond sur les détails.
-  Résumer les bénéfices succinctement et avec modestie.

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 Kreativer Inspirierender Berater quant au suivi du client :

-  Se "mouillera la chemise" pour satisfaire pleinement les clients.
-  Suit la ligne de moindre résistance.
-  A une sensibilité naturelle qui lui permet de s'adapter à l'évolution des besoins du client.
-  Travaille en partenariat avec ses clients et prodigue constamment son soutien.
-  Ses excellentes capacités relationnelles favorisent les relations à long terme.
-  Toujours au service de ses clients.

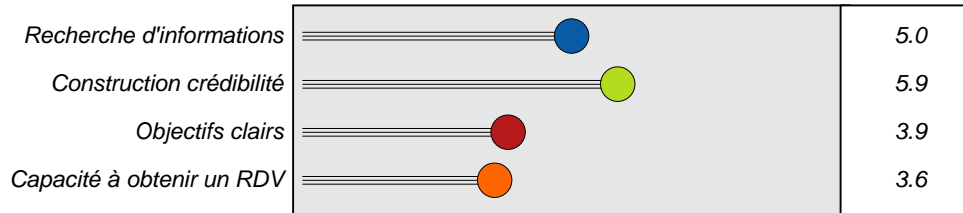
En matière de suivi du client, Kreativer Inspirierender Berater pourrait :

-  Se concentrer davantage sur les clients qui ont du potentiel.
-  Se rendre compte de sa tendance à travailler plus volontiers avec les clients aimables qu'avec ceux qui le sont moins.
-  Eviter de se cantonner dans le seul service au client, un rôle certes confortable...
-  Prendre conscience que les contacts de suivi des clients ne doivent pas se résumer seulement à des conversations amicales.
-  Passer moins de temps à se lamenter sur un client qu'on a perdu.
-  Trouver un système qui lui permette de garder trace des promesses qu'il a faites et des engagements qu'il a pris.

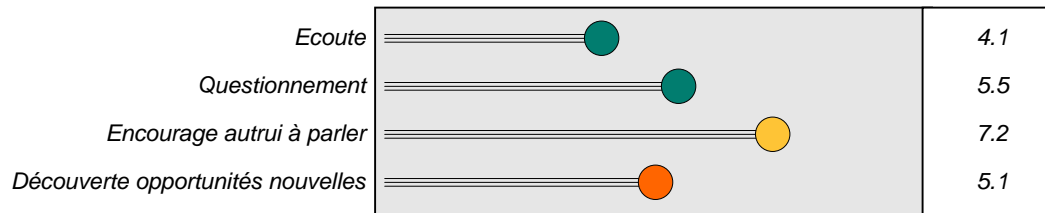
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

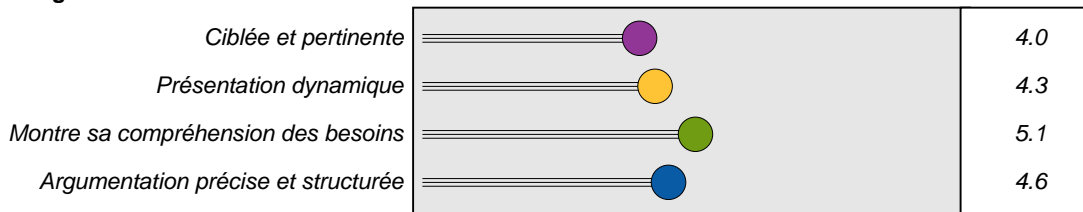
Préparation de visite



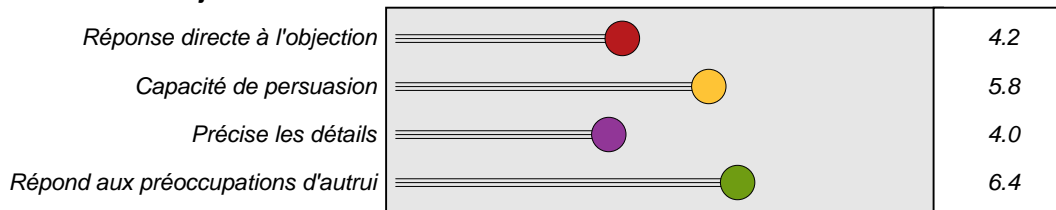
Identification des besoins



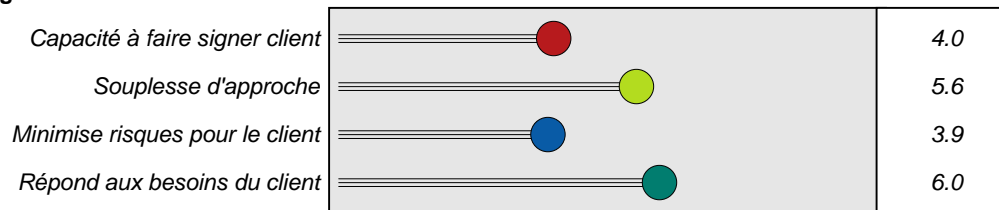
Argumentation



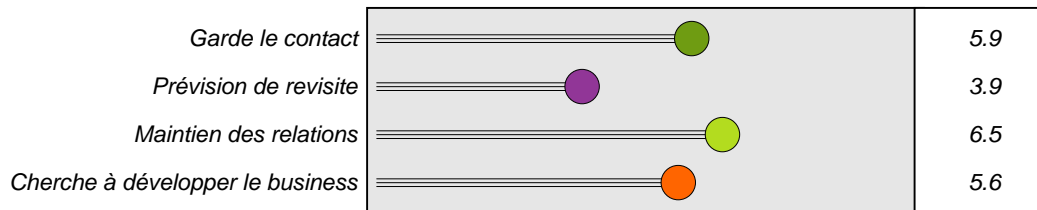
Traitement des objections



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 :

En cherchant à réaliser ses ambitions, Kreativer Inspirierender Berater impliquera activement ses collègues suivant le principe que "l'union fait la force". Ses objectifs tiennent souvent compte des personnes. Il doit se souvenir qu'un bon équilibre réclame de s'intéresser également aux tâches à faire. Il peut manquer d'ambition en établissant ses objectifs. Un meilleur équilibre entre des objectifs "faisables" et des objectifs "ambitieux" est souhaitable. Parfois distrait par son désir de popularité et de reconnaissance, il pourra, inconsciemment, se donner des buts en fonction des attentes de son entourage, plutôt que des buts pouvant l'amener à se dépasser. Sa recherche de buts réalistes et ambitieux pourrait être affectée par les contraintes de temps de son entourage et nuire à sa concentration.

Dans sa recherche d'équilibre entre sa vie professionnelle et personnelle, il découvrira que certains efforts sont nécessaires pour y réussir. Se fixer des buts est pour lui une chose facile et agréable. Il est d'un grand soutien pour aider les autres à atteindre leurs objectifs, même à son détriment. Il devrait réaliser que sa générosité pourrait lui nuire. Ses valeurs font que les relations avec les gens sont nettement plus importantes que l'exécution des tâches. Il devrait apprendre à s'imposer, pour chaque objectif "ayant trait aux personnes" un objectif personnel de développement de carrière. Kreativer Inspirierender Berater accepte volontiers les résultats qui satisfont autrui mais réussira encore mieux quand il se fixe des objectifs personnels plus ambitieux.







Il est pleinement conscient que le succès est un chemin et non pas un but. Pour Kreativer Inspirierender Berater, il est essentiel de ne pas avoir simplement une direction à suivre mais aussi un chemin clair et bien indiqué. Ayant établi ses priorités, il devra s'assurer l'aide d'autrui pour les atteindre et éviter que son plan ne capote. Le travail doit être contrebalancé par la détente et il profite pleinement de ses activités récréatives et de ses passe-temps.

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, Kreativer Inspirierender Berater :

-  Remet parfois au lendemain les choses difficiles.
-  Fait bon usage de son réseau de contacts.
-  Se laisse souvent entraîner dans les priorités d'autrui.
-  Se démotive dans les tâches routinières.
-  Évite la routine, les tâches répétitives et privilégie la nouveauté.
-  Peut avoir du mal à respecter les délais.

Suggestions pour progresser







- Plus on retarde, plus il faut d'énergie ensuite !*
- Réaliser que le travail administratif se doit aussi d'être fait.*
- Réaliser que ce comportement n'est pas nécessairement la meilleure façon de gérer son propre temps.*
- Inclure de la variété et des changements réguliers dans son programme.*
- Apprendre de collègues bien organisés comment maximiser son efficacité personnelle.*
- L'aide d'autrui ou de techniques spécifiques permet de tenir les délais.*

Notes personnelles :

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 Kreativer Inspirierender Berater se manifeste au mieux lorsqu'il :

-  Maintient une saine ambiance au sein de l'équipe.
-  Perçoit bien les préoccupations du groupe lorsqu'il faut résoudre un problème.
-  Aime l'interaction et l'implication avec autrui.
-  Cherche à être rassuré sur ses idées.
-  Cherche à réduire les possibilités d'échec.
-  Fouille dans ses expériences passées pour résoudre un problème actuel.

Suggestions pour progresser

Utiliser ce talent pour enrayer les conflits.

Faire s'exprimer plus tôt toutes les préoccupations pour faciliter la résolution du problème.

Allouer aussi du temps à la réflexion.

Se rappeler que l'acceptation de ses idées par autrui n'en garantit pas pour autant la validité.

Se préparer à l'imprévisible, car certaines solutions demandent un saut dans l'inconnu.







Se demander si la situation actuelle est identique à la situation passée.

Notes personnelles :







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 Kreativer Inspirierender Berater, c'est quand il :

-  A l'occasion de divertir autrui ou de se donner en spectacle et d'en retirer des réactions positives.
-  Peut avoir une approche un peu moins structurée mais plus interactive.
-  Reçoit un compte rendu positif et enthousiaste.
-  Peut explorer des idées ou des situations dans une discussion de groupe.
-  Peut recueillir les témoignages d'une grande variété de gens.
-  Peut être régulièrement impliqué dans des projets avec des collègues.

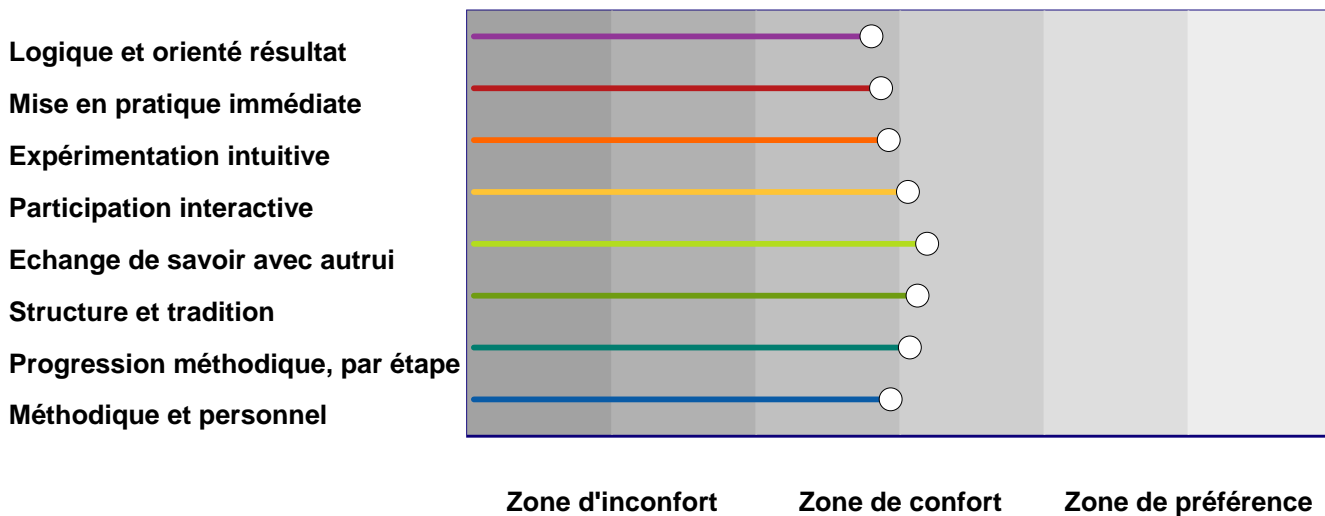
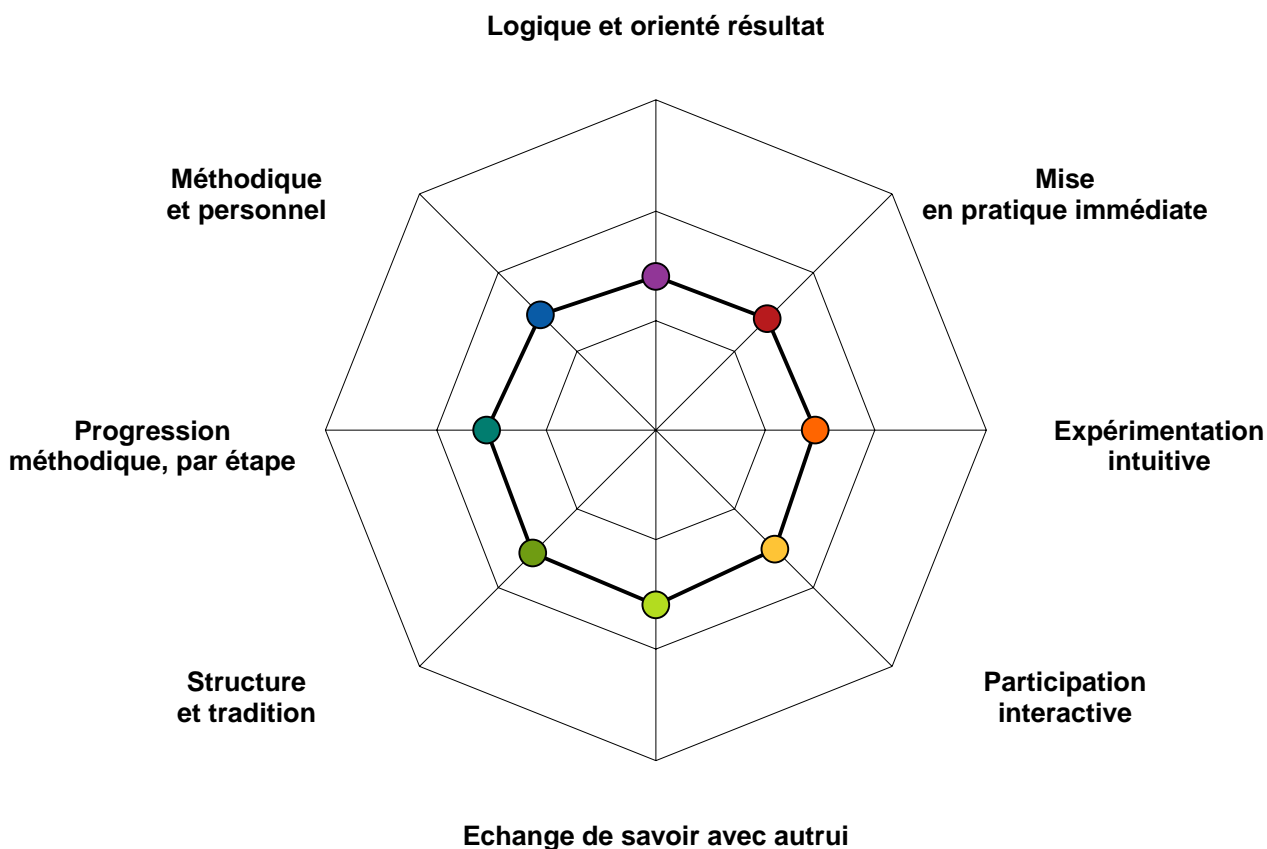
Kreativer Inspirierender Berater peut parfaire son apprentissage en :

-  Suivant les instructions à la lettre.
-  Mettant tous les points sur les « i » et les barres aux « t » avant de continuer.
-  Faisant l'inventaire de ce qui s'est passé auparavant.
-  Ayant une écoute attentive de ce qui est demandé et en le faisant.
-  Se demandant parfois « Quel est le bénéfice réel et pratique de faire cela ? ».
-  Recueillant des faits de multiples sources et en les appliquant concrètement.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage











Kreativer Inspirierender Berater
28.10.2003



Interview/Recrutement

Ce module contient une série de questions pouvant être utilisées avec Kreativer 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 Kreativer 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 Kreativer Inspirierender Berater a de lui-même, ainsi que son potentiel de développement personnel.

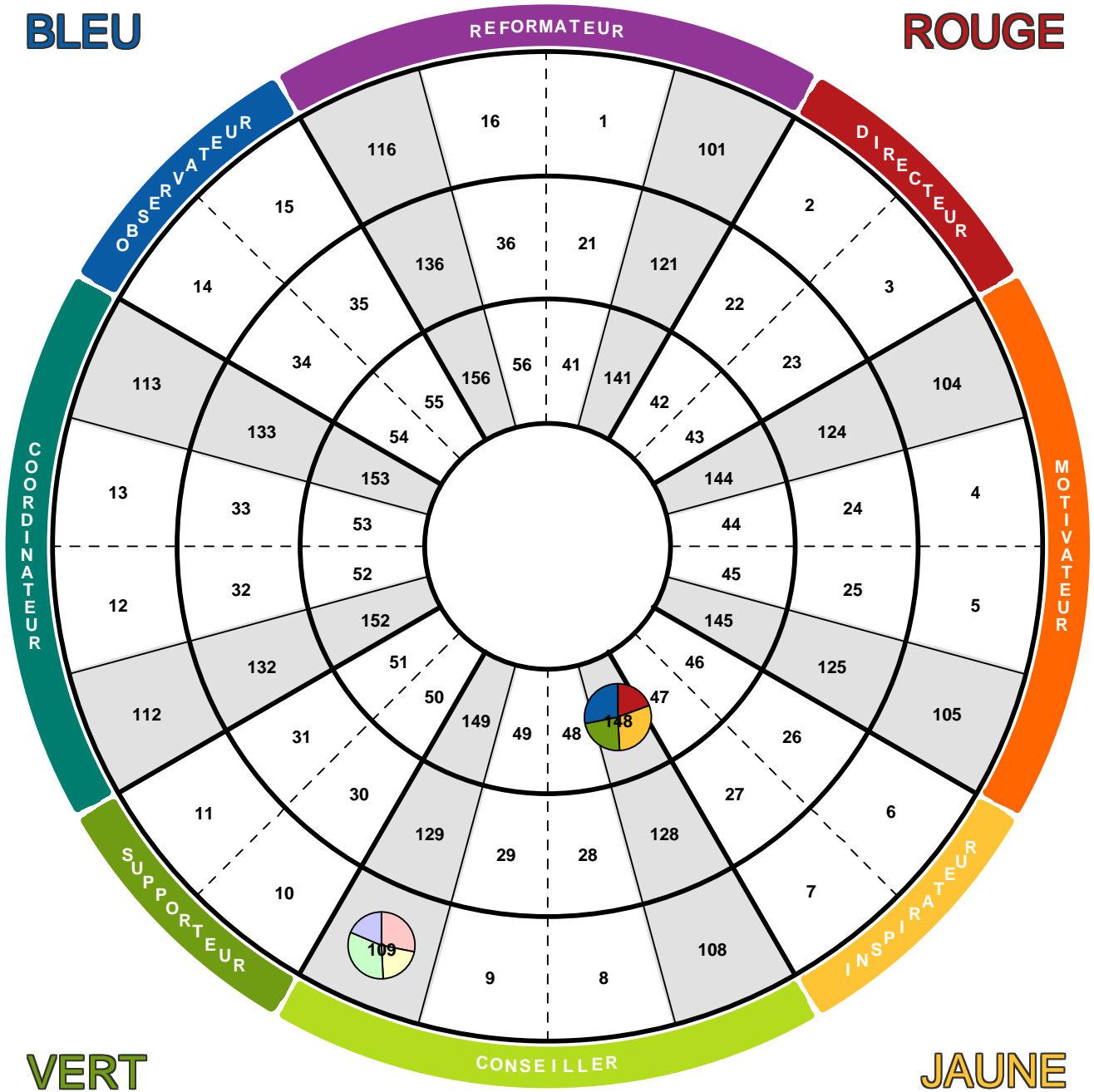
Questions à poser lors d'un entretien :

-  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 ?
-  Décrivez des procédures que vous avez implantées, et dans quel but. Les procédures ne sont-elles pas de simples obstacles au travail ?
-  Quelles situations dans le passé vous ont appris qu'il était préférable de vous taire ? Donnez-moi un exemple.
-  Comment détectez-vous la rancune ou l'opposition chez les autres ?
-  Quand serait-il approprié d'avoir des relations informelles ou plus personnelles avec vos collègues ?
-  Préférez-vous travailler selon votre propre programme ou vos priorités ou réagir en fonction des besoins ?
-  Quelle signification donneriez-vous à l'expression: « Responsable de ses actes » ?
-  Quelle distinction faites-vous entre relations personnelles et relations de travail avec vos collègues ?
-  Pourquoi est-il important d'être bien organisé et discipliné ?
-  Vous arrive-t-il souvent d'attaquer autrui sur son talon d'Achille ?

Notes personnelles :

La Roue Insights

Kreativer Inspirierender Berater
28.10.2003



Position consciente sur la Roue

148: CONSEILLER/Inspirateur (créatif/transitionnel) (Adaptable)

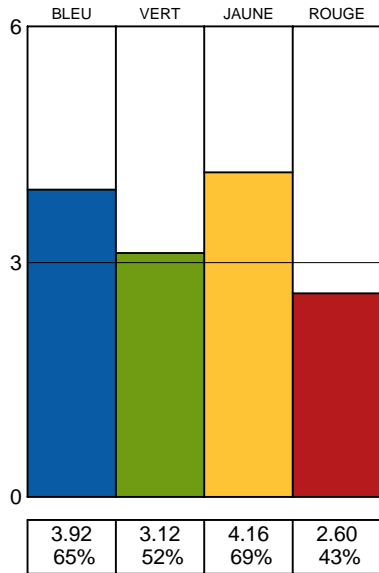
Position moins consciente sur la Roue

109: CONSEILLER/Supporteur (créatif/transitionnel) (de Base)

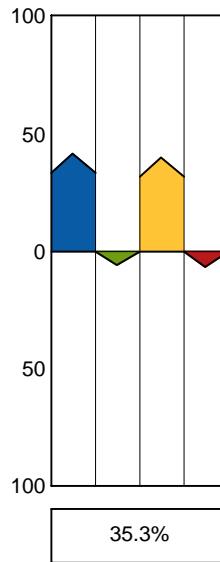
Graphiques des Couleurs Insights

Kreativer Inspirierender Berater
28.10.2003

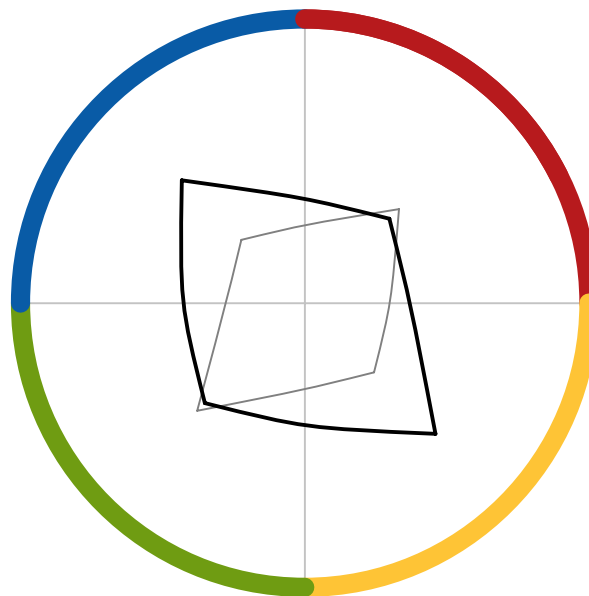
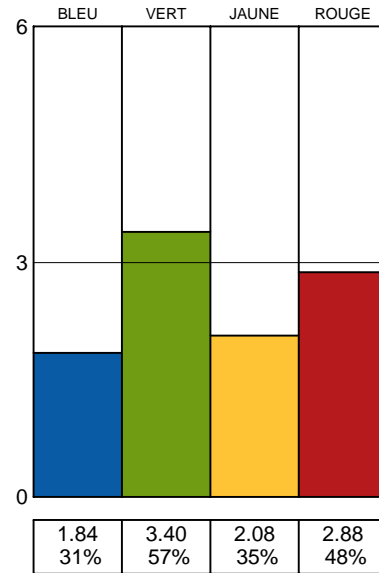
**La Persona
(Persona consciente)**



**Evolution des
Energies**



**La Persona
(Persona moins consciente)**

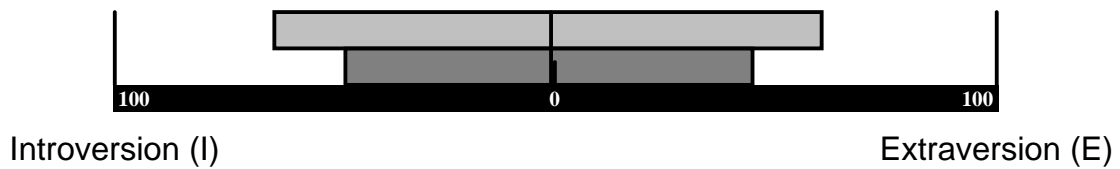


(Persona consciente) — (Persona moins consciente)

Les Préférences de Jung

Kreativer Inspirierender Berater
28.10.2003

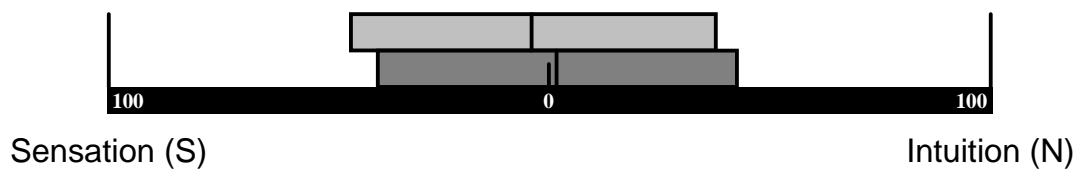
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)