



Discovery Insights®

Kreativer Unterstützender Berater
03.03.2004

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 Unterstützender Berater

Musterprofile

Date de l'évaluation **03.03.2004**

Date d'impression **08.06.2007**

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 Unterstützender 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 Unterstützender Berater au questionnaire qu'il a rempli le 03.03.2004.

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 Unterstützender Berater fait confiance à son ressenti et aux capacités relationnelles d'autrui pour construire des relations profondes, relations qui l'aident à comprendre la signification et l'utilité réelle des choses. Kreativer Unterstützender Berater est indépendant et créatif ; il a des sentiments intérieurs forts, de grands principes et une profonde intégrité personnelle. Kreativer Unterstützender Berater recherche l'épanouissement dans sa vie en offrant aide et service à autrui. Kreativer Unterstützender Berater se sent une grande force de conviction et a une vision claire de ce qui est le mieux pour le bien commun. Kreativer Unterstützender 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.

Quand une erreur est commise par quelqu'un, il peut passer beaucoup de temps à soutenir le "fautif" et tenter d'en faire partager la responsabilité. Intuitif et calme, les seules tâches routinières ne le satisferont pas et il cherchera les occasions qui satisferont ses valeurs et son besoin d'être avec les autres. Kreativer Unterstützender Berater est une personne de bonne compagnie et agréable à côtoyer. C'est une personne plutôt aimable, compatissante, mais qui pousse parfois trop loin son entêtement. Il fait les choses de façon routinière et est conséquent, consciencieux et fiable.

Il peut exprimer ses idéaux entre les lignes. Calme et consciencieux, Kreativer Unterstützender Berater a une pensée originale et essaiera de l'utiliser au profit des autres. L'un de ses traits dominants réside dans son économie d'effort. Les traditions sont importantes pour Kreativer Unterstützender Berater ; elles sont commémorées et respectées avec soin. C'est quand il croit à un objectif ou à un idéal - et qu'on veut lui changer - que son obstination apparaît et qu'il peut devenir intransigeant et exigeant, tant vis-à-vis de lui-même que des autres.

Kreativer Unterstützender Berater est compatissant, empathique et affable. Il gravite autour des autres et est extrêmement doué pour en comprendre les besoins et les motivations. Il semble habituellement sympathique, plein de tact et altruiste. Kreativer Unterstützender Berater est un formateur-né, un animateur, un éducateur et un conseiller. Pour donner le meilleur de lui-même, il a besoin d'instructions précises et détaillées avant de commencer un travail. Il manifeste chaleur, perspicacité, originalité personnelle et une grande capacité organisationnelle.

Il peut travailler seul sans surveillance mais peut ne pas être toujours motivé pour suivre de près l'avancement des projets. Il aime la nouveauté et l'inhabituel et sait parfaitement bien exprimer ses sentiments. Il réussit souvent à alléger les soucis d'autrui. Kreativer Unterstützender Berater cherche à voir plus loin que ce qui est habituellement connu, admis ou

évident. Il a tendance à minimiser l'importance des règles, surtout si elles semblent s'opposer à ses valeurs.

Relations avec autrui

Kreativer Unterstützender Berater est considéré comme une personne douce, prévenante et sensible qui garde pour elle ses profonds idéaux et ses valeurs personnelles. Il vous avouera qu'il est déconcerté par ceux qui le perçoivent comme rigide et intraitable. Cela vient peut-être du fait qu'il a tendance à toujours exprimer ce qu'il pense d'autrui. 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. Conscient des besoins de ceux qui l'entourent et compréhensif avec ceux qui ont des problèmes, Kreativer Unterstützender Berater communique l'harmonie sur son lieu de travail. La compassion, la compréhension, la chaleur et le bonheur dans les relations sont des choses importantes pour lui.

Kreativer Unterstützender Berater communique harmonie et bien-être dans toutes les situations où il se trouve. Il aidera les autres à donner le meilleur d'eux-mêmes. Il prête constamment attention à ce qu'il y a de bien chez les autres ; de ce fait, il a tendance à minimiser leurs erreurs et à pardonner les affronts mineurs et les comportements blessants. En général, il est particulièrement sensible au conflit et à la colère rentrée. S'il sent qu'on le met trop sous pression, il peut se renfermer et devenir entêté.

Il est individualiste et indépendant, bien que cela ne puisse pas toujours être perceptible, en raison de sa volonté d'entretenir des relations chaleureuses et harmonieuses avec autrui. Kreativer Unterstützender Berater peut faire valoir ses talents dans de nombreux domaines, mais il tirera plus de satisfaction d'un travail qui lui permettra d'utiliser sa créativité et ses compétences en communication. Il exprime rarement ses sentiments les plus profonds. Il est sans préjugés, a l'esprit ouvert et est tolérant avec autrui - y compris lui-même. Personnifiant le bon sens et la gentillesse, il sait être doucement convaincant et c'est un atout majeur dans la plupart des situations où il y a des contacts avec la clientèle.

Prise de Décision

En général, Kreativer Unterstützender Berater encouragera les décisions démocratiques ou même consensuelles au lieu de vouloir les imposer de façon arbitraire. Ses décisions sont influencées par des considérations éthiques et morales. Son souci du bien-être d'autrui peut fortement influencer ses décisions. C'est avec le consensus du groupe qu'il aime que les décisions soient prises. Il peut avoir tellement d'idées qui jaillissent en même temps qu'il aura du mal à choisir la bonne solution.

Il peut ne pas rester suffisamment concentré sur le problème en cours. Il a la capacité d'utiliser à la fois sa propre réflexion et les conseils d'autrui pour prendre ses décisions. Préférant un résultat qui garantisse l'harmonie, Kreativer Unterstützender Berater fera tout ce qui est en son pouvoir pour préserver de bonnes relations. Il est possible qu'il ait tellement de choses en tête que ses décisions paraissent parfois irréflechies. Kreativer Unterstützender Berater sait apaiser

les tensions et est capable de rassembler des groupes rivaux ou en conflit.

Il peut se montrer trop indulgent avec les gens improductifs, ce qui lui cause des problèmes quand il doit faire la discipline. Il a tendance à faire ses choix à partir de ses propres sentiments, en excluant des données plus objectives. Il ne désire pas beaucoup impressionner, contrôler ou dominer les autres, sauf pour préserver son engagement envers ses valeurs et son travail. Essayer de se concentrer davantage sur les faits, et pas seulement sur les gens, peut l'aider à prendre des décisions. Kreativer Unterstützender Berater crée une ambiance agréable, détendue et plaisante et considérera une urgence comme l'occasion de montrer son aptitude à aider les autres.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

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

-  Tolérant et généreux.
-  Peut faciliter la résolution de conflits entre personnes.
-  Digne de confiance.
-  Un sens aigu des besoins de son groupe.
-  Heureux de rendre service et d'aider les autres.
-  Loyal, plein d'abnégation et compatissant.
-  Compatissant, avec une approche humaine et compréhensive.
-  Apprend beaucoup de ses expériences - ne se fera pas "avoir" deux fois dans la même situation.
-  Confiant et tolérant vis-à-vis des actes d'autrui.
-  Aime que ses relations avec autrui soient harmonieuses.











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

Les faiblesses potentielles de Kreativer Unterstützender Berater :











-  Peut être lent à exprimer ses idées ou ses sentiments.
-  Peut être manipulé par ses supérieurs ou par d'autres personnes importantes.
-  Se donne beaucoup trop de peine pour garantir le bien-être de chacun.
-  Se replie sur lui-même s'il n'est pas convaincu de la nécessité du changement.
-  Fuit les disputes comme la peste.
-  Un manque de confiance en son propre jugement, bien que celui-ci soit souvent juste.
-  Considéré comme plutôt rigide, inflexible et implacable.
-  Prend souvent un refus pour une attaque personnelle.
-  N'aime pas les changements rapides.
-  Se sent souvent responsable des autres.

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 Unterstützender 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 Unterstützender Berater :

-  Apprécie et est apprécié par la plupart de ses collègues.
-  Travaille aussi bien en tête à tête avec chacun qu'en groupe.
-  Un bon médiateur dans le règlement des conflits.
-  Sera loyal envers le chef et l'entreprise.
-  Offre un soutien affectif aux autres.
-  Peut se montrer durablement tenace et obstiné.
-  A la capacité de prédire des résultats précis.
-  Génère une multitude d'idées.
-  Sera compatissant et à l'écoute des besoins d'autrui.
-  Encourage l'équipe à honorer ses engagements.













Notes personnelles :

Communication

Communication efficace

La communication ne peut être efficace que si elle est reçue et comprise par le destinataire. Pour chaque personne, certaines formes de communication sont plus efficaces que d'autres. Cette partie identifie quelques points-clés qui permettront à autrui de communiquer plus efficacement avec vous, Kreativer Unterstützender 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 Unterstützender Berater, il faut :

-  Le mettre à l'aise.
-  Ne pas se montrer trop sérieux, ennuyeux ou sévère.
-  Manifester de l'intérêt pour ses idées et être disposé à discuter de choses personnelles.
-  Se souvenir de son intérêt pour le bien-être d'autrui et le respecter.
-  Eviter les rapports détaillés, se concentrer sur les problèmes humains.
-  Vérifier qu'il est bien avec vous car il peut être facilement distrait et ne pas écouter attentivement.
-  Lui accorder du temps pour échanger avec ceux qui n'ont pas l'air d'aller bien.
-  Ecouter ce qu'il a à dire.
-  Avoir un comportement chaleureux et expressif.
-  Travailler avec lui en privé et en tête à tête quand c'est utile.
-  Susciter toutes les occasions de contacts au sein de l'équipe.
-  Créer un climat qui lui permette d'exprimer ses idées.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

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

-  Mettre en doute ou contester ses valeurs personnelles.
-  Lui dire comment faire ou le commander.
-  Essayer de lui imposer trop de structures et de formalités.
-  Être froid, distant ou adopter une attitude autocratique.
-  Oublier de tenir compte de son opinion et de se montrer tolérant à l'égard de celle-ci.
-  Faire des comparaisons désavantageuses avec les autres membres de l'équipe.
-  Adopter une attitude intransigeante, catégorique.
-  Penser que, parce que vous avez dit les choses "telles qu'elles sont", cela changera quoique ce soit à sa façon de faire les choses.
-  Exiger une réaction immédiate.
-  L'empêcher d'exprimer ses idées.
-  Le traiter avec condescendance ou paternalisme.
-  Lui demander de faire un exposé en groupe sans lui donner le temps nécessaire à la préparation.

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 Unterstützender Berater :

Parfois perçu comme crédule et peut-être trop naïf car il accepte les choses et les gens tels qu'ils sont, Kreativer Unterstützender Berater n'envisage pas une intention malveillante de la part d'autrui ou n'y pense pas. Il estime ses amis et peut avoir tendance à ne voir que leurs côtés positifs. Il devrait respecter une certaine distance physique à l'égard de ses collègues. Il doit avoir conscience que tout le monde n'a pas envie d'être "collé" à l'autre. Il se fie à son feeling dans ses relations comme pour prendre ses décisions, ce qui l'amène à négliger totalement les données objectives. 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.

Il devrait essayer de neutraliser la bonne impression qu'il éprouve instinctivement à l'égard de ceux qui le traitent bien et regarder froidement la réalité de la situation. Kreativer Unterstützender Berater peut ne pas comprendre qu'il est parfaitement acceptable de recevoir sans avoir à donner en retour. Il devrait veiller à ne pas agir trop vite sans examiner les conséquences et s'assurer qu'il achèvera les tâches dont il est responsable avant d'aborder des projets qui lui sont plus agréables. Kreativer Unterstützender Berater réfléchit parfois trop longtemps avant d'entreprendre un projet. Bien qu'il puisse faire certains travaux de détail, il aura tendance à être moins minutieux dans ce domaine sur le long terme.

Il peut inconsciemment manipuler les autres afin de s'assurer de leur soutien et croire que l'amitié et le soutien vont de pair. Kreativer Unterstützender Berater aime les relations démocratiques, participatives et échanger des idées avec autrui. Il peut avoir des difficultés à travailler seul. Il devrait essayer d'analyser pourquoi il éprouve parfois du ressentiment vis-à-vis d'autrui.

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

-  Être précis et entrer dans les détails.
-  Lui faire savoir qu'il a le contrôle.
-  Ne pas couper court à ses manifestations, certes rares mais spontanées, d'émotion.
-  Reconnaître ses éclairs de génie créateur.
-  Être constant.
-  Utiliser "vous devriez" plutôt que "vous devez".

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











-  Faire une digression ou dévier du sujet.
-  Exercer une pression inutile.
-  Passer d'un sujet à l'autre de façon décousue.
-  Aller à une réunion avec lui sans avoir les données et les chiffres nécessaires.
-  Essayer de le manipuler pour qu'il adopte votre point de vue.
-  Manquer à vos promesses.

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 Unterstützender Berater peut tirer profit des actions suivantes :

-  En obéissant à la logique, même si quelqu'un risque d'en souffrir.
-  En faisant souvent de l'exercice physique.
-  En relevant, dans ses relations avec autrui, ses propres digressions et autres détails insignifiants.
-  En maîtrisant ses accès de colère et en gérant ce problème.
-  En prenant en considération les réactions de certaines personnes quand il prend une décision qui touche quelqu'un.
-  En se rendant compte qu'il y a des circonstances où l'ordre et une structure sont essentiels.
-  En se concentrant sur ses propres besoins plutôt que sur ceux d'autrui.
-  En prenant une décision réfléchie pour simplifier plutôt que pour compliquer les choses.
-  En adoptant une approche pleine de bon sens.
-  En rencontrant et en fréquentant des personnes plus sûres d'elles-mêmes et plus énergiques que lui.











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 Unterstützender 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 Unterstützender Berater inclut un ou plusieurs des éléments suivants :

-  Il peut donner libre cours à sa créativité naturelle.
-  On a le temps de réfléchir et de méditer.
-  Les concepts théoriques sont confirmés par des expériences pratiques "sur le terrain".
-  Il est possible de limiter le volume d'informations.
-  L'ambiance est harmonieuse.
-  On l'encourage à exprimer ses idées et ses opinions.
-  On a le temps de réfléchir aux implications futures de la stratégie.
-  Il est continuellement, mais discrètement encouragé à relever de nouveaux défis.
-  Les horaires de travail sont souples.
-  Les relations sont informelles et les occasions de contacts avec les collègues sont nombreuses.











Notes personnelles :

Management

Le Management de Kreativer Unterstützender Berater

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

-  Qu'on lui donne des orientations claires et qu'on lui fasse connaître les exigences requises.
-  D'avoir la possibilité d'utiliser ses talents relationnels en lui fournissant des occasions d'être le "coach" ou le "mentor" de quelqu'un.
-  D'occasions d'avoir des contacts pendant sa journée de travail.
-  D'encouragement à exploiter pleinement ses capacités rationnelles.
-  De sécurité à long terme.
-  D'un manager compréhensif, qui sera pour lui un mentor, un coach, quelqu'un qui soit constant, patient et calme.
-  De collègues qui apprécient son approche calme et réfléchie des situations.
-  Qu'on lui laisse un peu de temps avant de devoir donner son avis.
-  D'occasions régulières de coopérer avec des collègues qu'il respecte et estime.
-  De soutien et d'encouragement pour son épanouissement personnel et professionnel.











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 Unterstützender 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 Unterstützender Berater est motivé par :











-  Le fait qu'on lui accorde une certaine autonomie.
-  Le fait d'être un élément-clé au sein d'une équipe performante.
-  Le fait d'avoir la capacité de faire un travail de qualité.
-  Le fait qu'on sollicite son avis.
-  Les évènements qui marquent la réussite d'autrui.
-  Les petits gestes de bonne volonté qui renforcent son sentiment d'appartenance.
-  La reconnaissance de ses succès.
-  Par le sentiment que les choses vont généralement dans le bon sens.
-  La perspective de travailler pour le bien commun.
-  La reconnaissance du travail bien fait.

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 Unterstützender Berater a tendance à :

-  Surévaluer certaines de ses relations personnelles.
-  Accepter sans réserve la responsabilité de ses erreurs.
-  Diriger en encourageant et en accompagnant, plutôt qu'en contrôlant les gens.
-  Obtenir des résultats grâce à ses bonnes relations.
-  Se réjouir de la réussite d'autrui.
-  Etre considéré comme quelqu'un de trop timoré face aux problèmes importants.
-  Sembler entêté et intransigeant pour les choses qui sont en contradiction avec son sens des valeurs.
-  Tergiverser sur des problèmes de discipline.
-  Avoir le sentiment d'être manipulé par autrui.
-  Ecouter et évaluer les suggestions de chacun avant de décider de passer à l'action.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

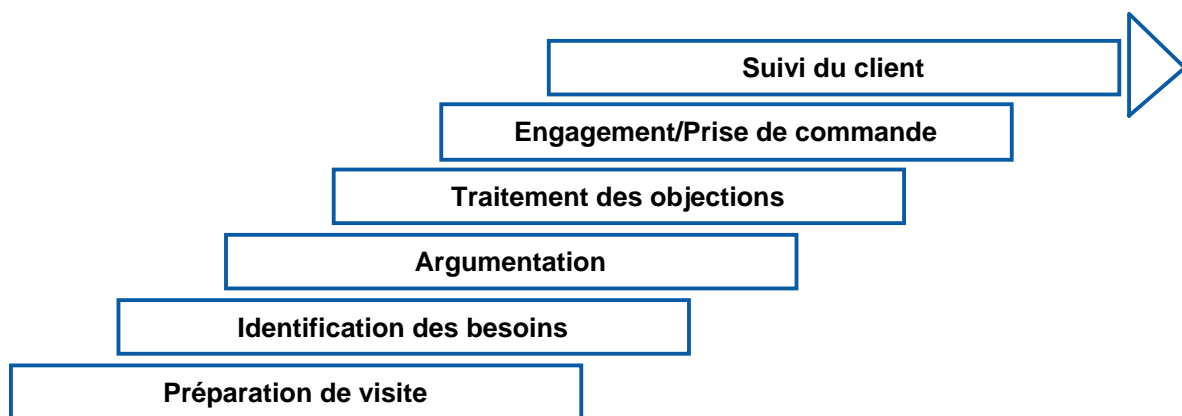
La Vente efficace repose sur trois exigences :

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.

Esprit curieux et alerte, Kreativer Unterstützender Berater cherche à comprendre les gens plutôt qu'à les juger. Kreativer Unterstützender Berater se montre fort diplomate pour amener le prospect à ses vues. Kreativer Unterstützender Berater préfère parfois agir seul plutôt que d'être associé à une équipe nouvellement formée. Ce n'est que lentement qu'il se coule dans un nouvel environnement. Sa capacité à s'impliquer personnellement avec ses clients génère chez eux une grande confiance vis-à-vis de lui. Là où il est le meilleur, c'est quand il peut faire étalage de ses connaissances techniques.

Il sait faire preuve de souplesse et d'adaptabilité pour répondre aux attentes de ses clients. C'est une personne détendue et amicale, qui aime avoir de bonnes relations avec autrui, en particulier quand il se sent connu et accepté. Il gagnera en efficacité s'il prête une oreille attentive aux solutions nouvelles, voire non conventionnelles que proposent les 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. Les clients apprécient les standards élevés de ses propositions, mais ses collègues ont tendance à trouver qu'il est difficile à satisfaire.







Il est persuadé qu'il se souviendra de tous les détails d'un entretien mais se mordra bien vite les doigts de ne pas avoir pris de notes tout de suite après. Il faut qu'il sache qu'il a toujours tendance à en faire un peu plus que nécessaire, sous le prétexte de donner au client le meilleur service qui soit. Il faut qu'il se force un peu quand ses clients sollicitent ses capacités relationnelles, qui sont cependant remarquables.

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

-  Son approche de la vente est optimiste et intuitive.
-  Se repasse mentalement la présentation qu'il va faire au client, de façon à être sûr d'être bon.
-  Aime avoir du temps devant lui pour installer avec ses clients des relations durables.
-  Aime rencontrer de nouveaux clients et amorcer le contact.
-  S'en tient à des méthodes de prospection éprouvées.
-  Apparaît au client comme une personne chaleureuse et accessible.

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







-  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.
-  Faire confiance à sa créativité naturelle pour "récupérer" un client perdu.
-  Se rappeler que c'est souvent sur un échec que l'on construit les bons résultats de demain.
-  Chercher à avoir plus vite des résultats au cours de ses entretiens avec les clients.
-  Se concentrer sur les clients qui ont le meilleur potentiel financier.

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

-  Reconnaît et apprécie les différences de caractère et de style entre les individus.
-  Son humeur et sa gaieté génèrent une bonne ambiance.
-  Son style empathique, bienveillant et attentionné lui permet d'avoir des contacts efficaces.
-  Ecoute avec sincérité les préoccupations pratiques du client.
-  Se montre volontiers empressé avec ceux de ses clients qui, comme lui, sont des gens ouverts.
-  Sollicite les explications du client afin de mieux comprendre ses besoins.

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







-  Utiliser plus fréquemment les questions fermées pour mettre en évidence les points-clés.
-  Passer moins de temps avec ceux qui ne sont pas les décideurs.
-  En venir parfois plus rapidement aux faits.
-  S'entraîner à varier son style selon les clients.
-  Contester plus souvent les dires du client.
-  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 Kreativer Unterstützender Berater en matière d'argumentation :

-  Se cale, avec beaucoup de psychologie, sur les besoins profonds des clients.
-  Projette l'image d'une personne décontractée.
-  Son style importe rarement les clients.
-  Se lie facilement avec les clients qui se montrent aimables avec lui.
-  Sait le rythme à adopter et la réponse à fournir.
-  Accepte volontiers les valeurs du client et en tient compte.

Quand il argumente, Kreativer Unterstützender Berater pourrait :







-  Proposer de temps en temps des solutions nouvelles ou peu courantes.
-  Savoir être parfois humble pour gagner en crédibilité.
-  Envisager les alternatives possibles.
-  Accepter la responsabilité - sans s'en faire reproche - que les choses puissent ne pas tourner exactement comme prévu.
-  Tenir compte de ce qui intéresse directement le client et laisser de côté les détails.
-  Se souvenir que l'expert c'est lui et non le client.

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 Kreativer Unterstützender Berater pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :

-  Ses qualités relationnelles lui évitent beaucoup d'objections.
-  Pense qu'il y a toujours quelque chose de bon à prendre, même chez un client difficile.
-  S'assure que le climat de l'entretien reste toujours agréable.
-  Accepte que la perception d'autrui soit aussi valable que la sienne.
-  Affronte avec bienveillance les préoccupations du client.
-  Examine avec soin à quel genre d'objection il a affaire avant de répondre.

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







-  Réaliser qu'il existe une différence entre un désaccord et un conflit.
-  Se rappeler d'argumenter sa proposition avec les yeux du client.
-  Ne pas toujours prendre les objections trop sérieusement.
-  Résister à l'envie de céder et de dire amen.
-  Traiter avec fermeté et détermination toute objection qui lui paraît fausse ou totalement injustifiée.
-  S'astreindre à revenir toujours à des solutions en liaison directe avec le problème.

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 Unterstützender Berater lorsqu'il cherche à prendre une commande :

-  Le client a confiance dans la décision qu'il propose et du coup a envie d'acheter.
-  Préfère utiliser une approche douce et harmonieuse.
-  Réduit les risques pour le client en vérifiant que la plupart des besoins de celui-ci sont satisfaits.
-  Il honore toujours ses engagements.
-  Traite le client avec simplicité et cordialité tout au long de l'entretien.
-  Passe du temps à écouter les préoccupations des clients.

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







-  Accepter qu'un échec momentané puisse être l'ouverture sur un succès à long terme.
-  Moins réfléchir et planifier. Agir de façon plus spontanée !
-  Traiter les "fausses" objections de manière positive et en y mettant quelque émotion.
-  Garder en tête que demander à un client de signer un bon de commande n'a rien d'impoli !
-  Disposer d'une technique d'engagement un peu plus agressive.
-  Être sans détour quand il demande au client de signer.

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 Unterstützender Berater quant au suivi du client :

-  A l'art d'aider utilement autrui.
-  Traite les préoccupations du client avec calme et efficacité.
-  Tiendra toujours ses engagements vis-à-vis des clients.
-  Ses excellentes capacités relationnelles favorisent les relations à long terme.
-  Aide les clients bien au-delà de ce qu'ils peuvent attendre.
-  Garde de bonnes relations avec ses clients, même en cas de problème.

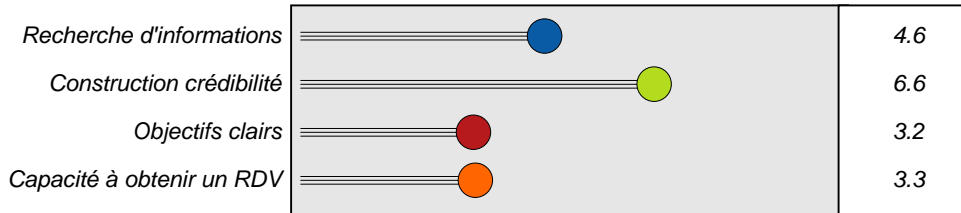
En matière de suivi du client, Kreativer Unterstützender Berater pourrait :

-  Trouver un système qui lui permette de garder trace des promesses qu'il a faites et des engagements qu'il a pris.
-  Eviter de passer tellement de temps à faire de l'après-vente que la prospection passe du coup au second rang.
-  Avoir clairement en tête, d'une part son plan de revisite des clients et, d'autre part, les objectifs qu'il a pour chacun.
-  Mettre la même énergie dans ses relations avec les clients qu'il apprécie peu qu'avec ceux qu'il aime.
-  Se concentrer davantage sur les clients qui ont du potentiel.
-  Passer moins de temps à se lamenter sur un client qu'on a perdu.

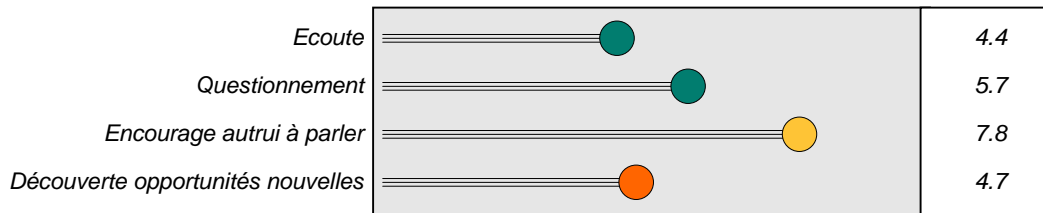
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

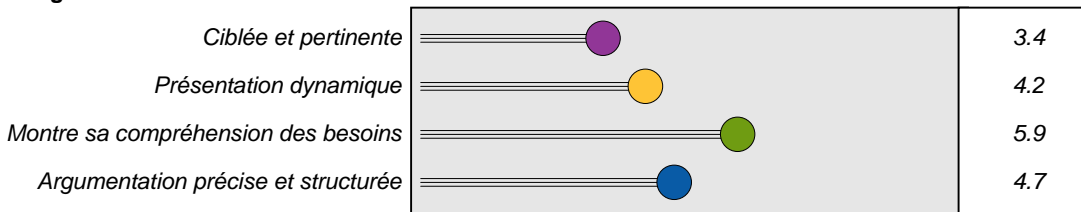
Préparation de visite



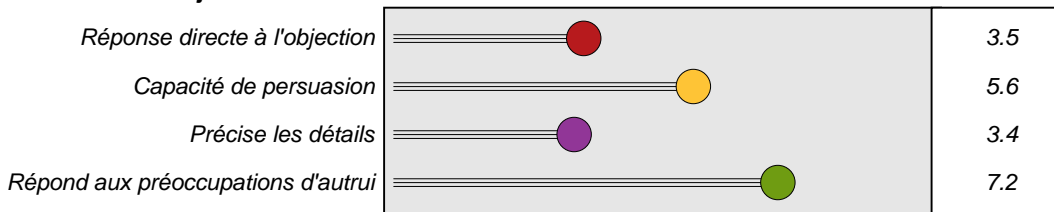
Identification des besoins



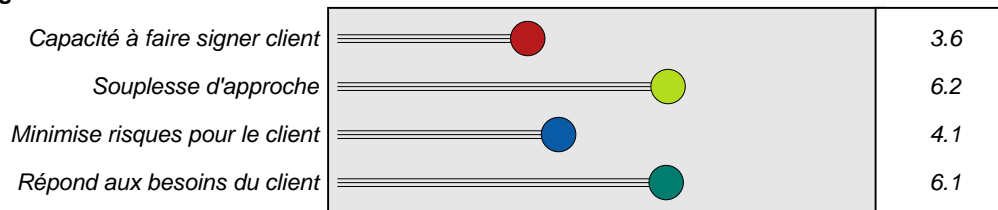
Argumentation



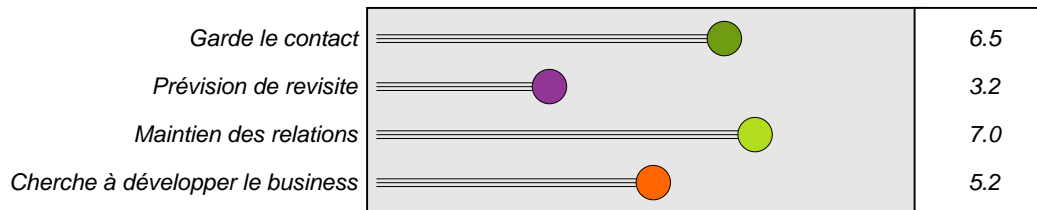
Traitement des objections



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 :

La loyauté de Kreativer Unterstützender Berater envers son équipe sera évidente sous tous les aspects. Il lui sera cependant utile de réaliser qu'il doit tenir compte de ses propres besoins et que sa réussite personnelle bénéficiera à l'équipe. Le travail doit être contrebalancé par la détente et il profite pleinement de ses activités récréatives et de ses passe-temps. Une des motivations inconscientes de Kreativer Unterstützender Berater pourrait être sa capacité à aider les autres à atteindre leurs buts. S'en tient avec conviction et passion à ses idéaux, même s'il lui arrive parfois d'avoir des difficultés à parler de certains de ces éléments. Il préfère viser des buts intangibles, mais il aurait avantage à réaliser que la joie et la tranquillité d'esprit sont parfois le résultat de l'atteinte d'objectifs concrets.

Se fixer des buts est pour lui une chose facile et agréable. Il ferait bien de se fixer des objectifs de « qualité » plutôt que des buts quantifiables, spécifiques et avec des délais. Malgré l'inconfort que cela lui procure, il devrait avoir la sagesse de se fixer des objectifs accompagnés d'un système de mesure de sa performance. Engagé à fond dans la gestion quotidienne, il est assez confiant et détendu face aux choses à accomplir. Ses journées sont toujours bien planifiées. Il pourra parfois être perçu comme distant et détaché. À l'occasion, il déviara de sa voie pour éviter des résultats qui pourraient créer des conflits ou engendrer des critiques.







Sa vision de l'avenir imagine un monde meilleur, ses résultats doivent donc inclure cette vision pour les rendre plus significatifs. 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 est naturellement attiré par des buts de qualité, voire même spirituels. Il devrait tout de même éviter de rejeter ce qui ne lui semble être que du "matériel".

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 Unterstützender Berater :

-  Peut sembler assez prudent dans ses prises de décisions.
-  Certains pourraient le percevoir comme trop détendu et patient.
-  Se montre serviable et ouvert aux problèmes d'autrui.
-  Excelle parfois à accomplir une tâche sans importance.
-  A besoin de solitude et en même temps de sociabilité.
-  Consacre du temps au développement des personnes.

Suggestions pour progresser

Etablir une date limite à laquelle la décision doit être prise et s'y conformer.

Travailler à avoir un comportement plus orienté vers l'action.

En aidant les autres, s'assurer de vraiment les aider à régler ou à mettre un terme à leurs problèmes personnels.

Décider de ce qui est important et déléguer ce qui l'est moins.

S'assurer d'avoir des occasions de satisfaire les deux.







Développer un plus grand sens de l'urgence et du rythme.

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 Unterstützender Berater se manifeste au mieux lorsqu'il :

-  Attire, d'une manière amicale et naturelle, les suggestions d'autrui.
-  Trouve des solutions basées sur ses croyances personnelles et ses valeurs.
-  Essaiera d'obtenir l'implication de tous dans les différents projets.
-  Adoptera les idées qui avantagent les autres.
-  Trouve des solutions grâce à une écoute attentive d'autrui.
-  Trouve qu'une atmosphère détendue est bénéfique à la génération de nouvelles idées.

Suggestions pour progresser

Garder un bon équilibre entre ses propres idées et celles d'autrui.

Être prêt à mettre en cause ces croyances.

Se rappeler que le "bon" résultat ne plaît pas nécessairement à tous.

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

Faire attention à ne pas trop dépendre des idées d'autrui.







Rechercher les occasions de réfléchir au calme.

Notes personnelles :







Apprentissage continu

"Apprendre tout au long de la vie" est un élément-clé du développement personnel. Cette 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 Unterstützender Berater, c'est quand il :

-  A accès à des témoignages qui illustrent le sujet.
-  Peut solliciter l'opinion d'autrui et apprendre de leurs expériences.
-  Peut se concentrer sur les aspects humains à toutes les étapes d'un projet.
-  Peut échanger son point de vue avec autrui.
-  Peut tabler sur sa grande patience pour faire avancer régulièrement le travail.
-  Peut avoir une perception sensorielle ou un ressenti sur un sujet.

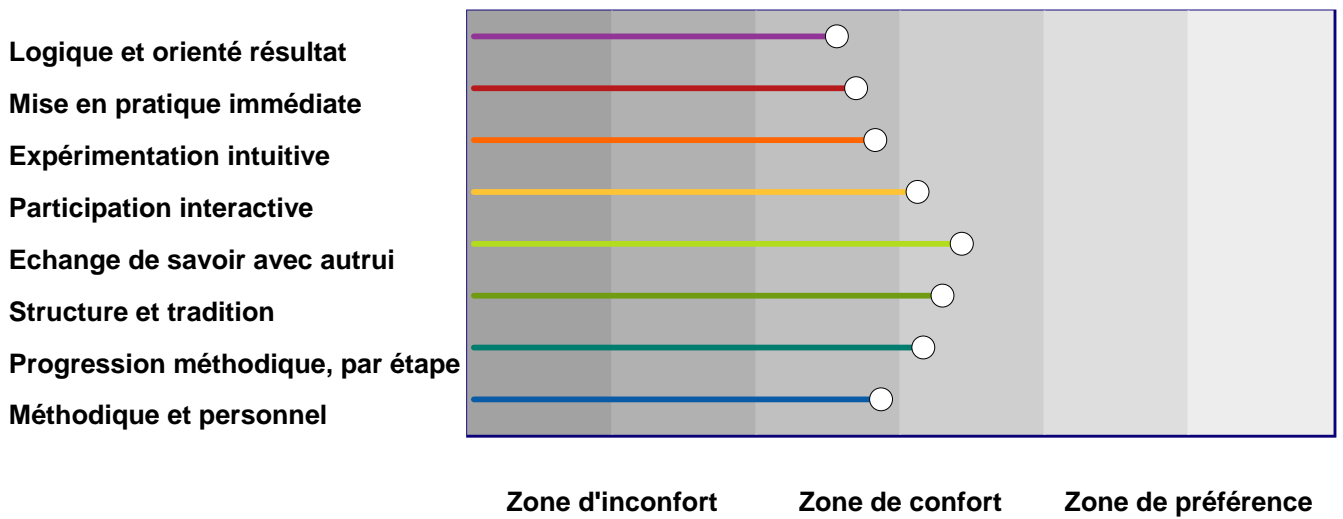
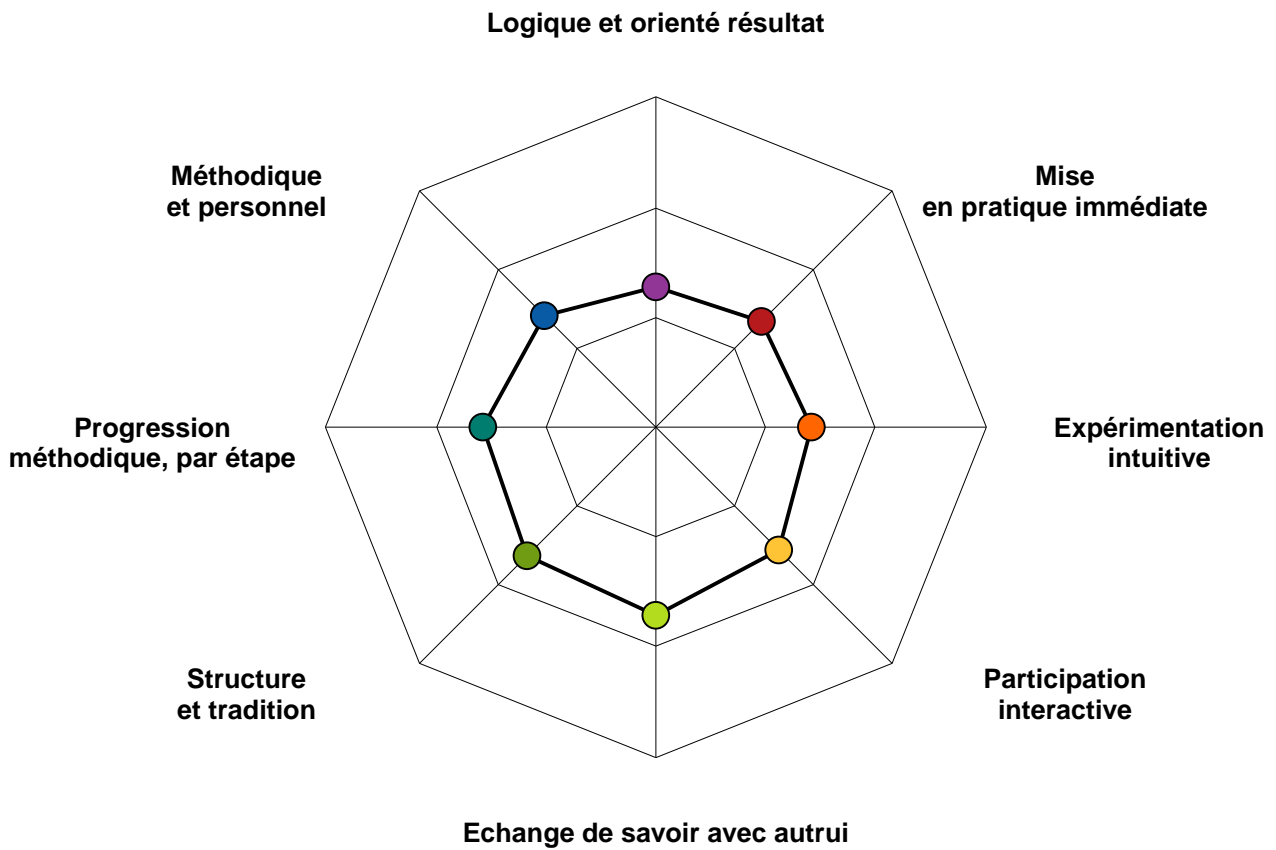
Kreativer Unterstützender Berater peut parfaire son apprentissage en :

-  Prenant la parole régulièrement lors de réunions de groupe.
-  Se concentrant sur la tâche.
-  Se tournant vers des choses qu'il n'a jamais eu le temps de faire auparavant.
-  Explorant la philosophie du « On le fait maintenant ».
-  Participant à des sessions un peu plus pratiques et rapides.
-  Se voulant ouvert à des idées ou concepts nouveaux et spéculatifs.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage











Kreativer Unterstützender Berater
03.03.2004



Interview/Recrutement

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

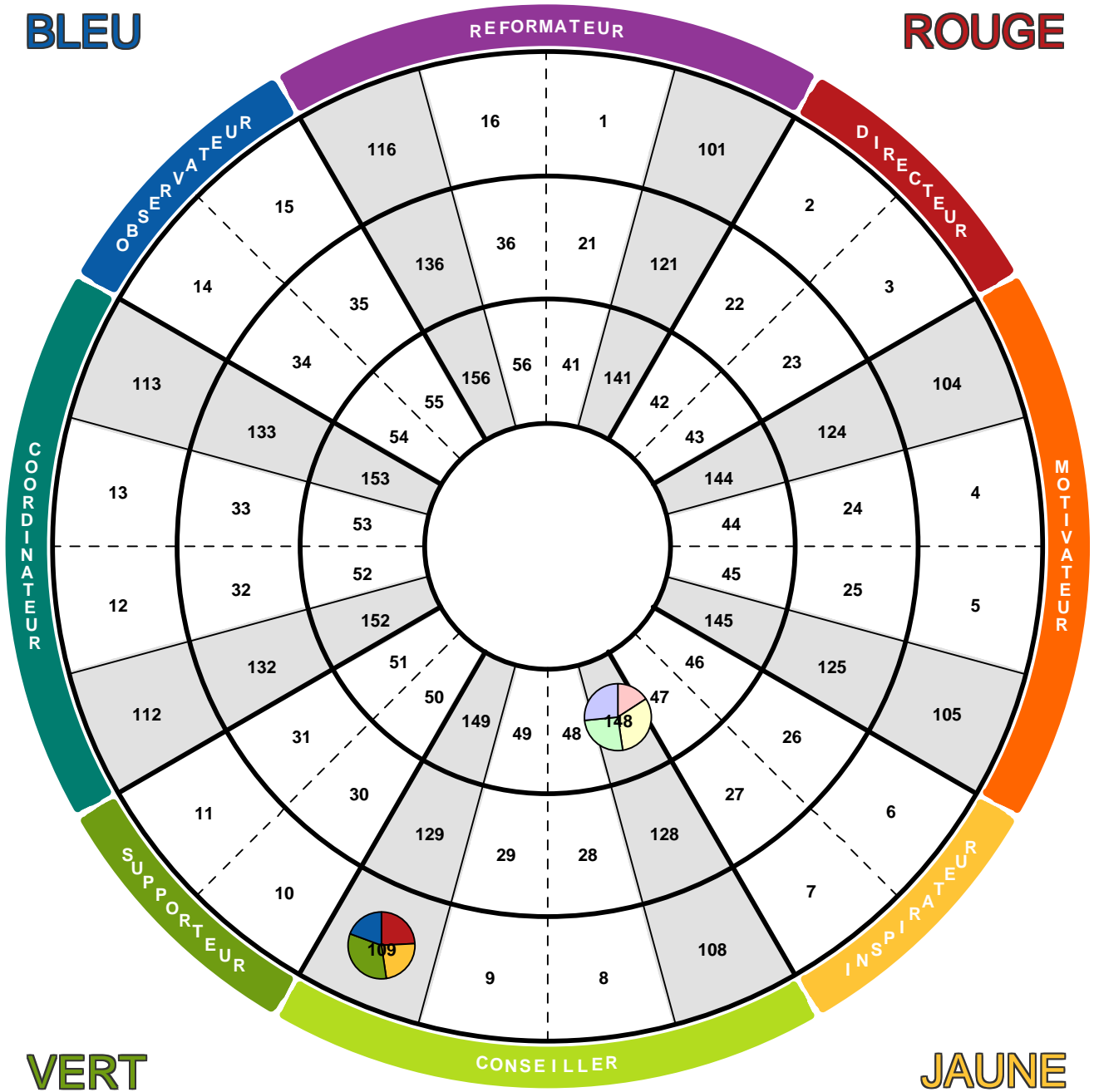
Questions à poser lors d'un entretien :

-  Donnez-moi des exemples qui illustrent votre façon de vous organiser.
-  Comment traiteriez-vous une incompatibilité d'humeur avec votre patron ou une autre personne ?
-  Votre propre projet approche de sa date limite. Vous êtes présentement entièrement engagé dans un autre projet et le temps commence à manquer. Comment réagissez-vous ?
-  Où mettez-vous la limite entre la perfection et fonctionnel ?
-  Qu'est-ce que ça vous fait lorsque vous devez dire « non » à quelqu'un ?
-  Que pensez-vous de l'expression : « Développement personnel » ?
-  Comment réagissez-vous face à des gens agressifs ou tapageurs ?
-  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 ?
-  Comment traitez-vous les problèmes humains ?
-  En quelles circonstances penseriez-vous à simplement « faire le travail sans poser de questions » ?

Notes personnelles :

La Roue Insights

Kreativer Unterstützender Berater
03.03.2004



Position consciente sur la Roue

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

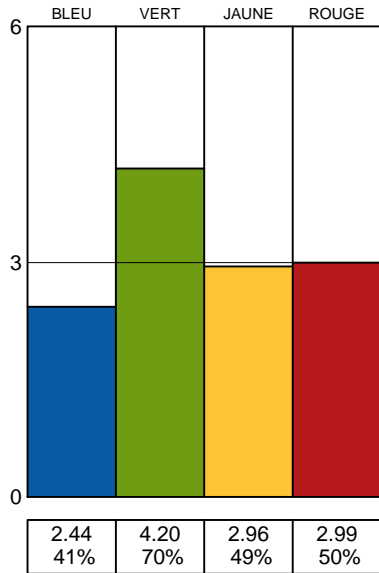
Position moins consciente sur la Roue

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

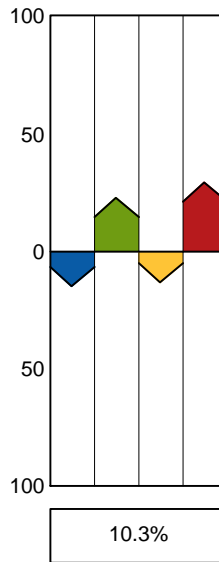
Graphiques des Couleurs Insights

Kreativer Unterstützender Berater
03.03.2004

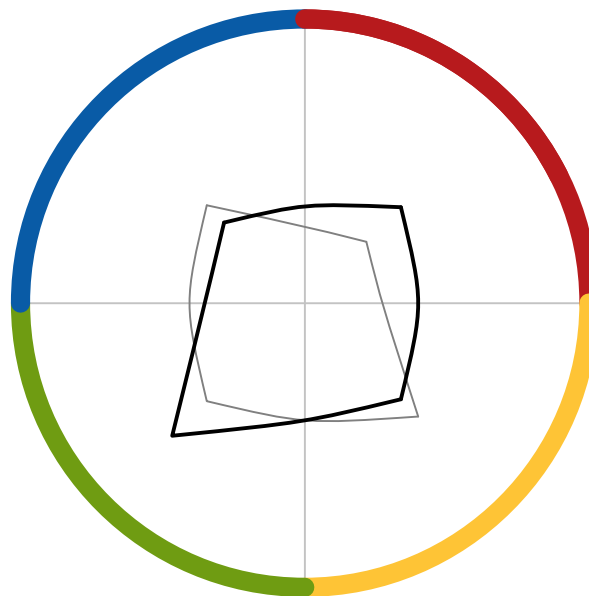
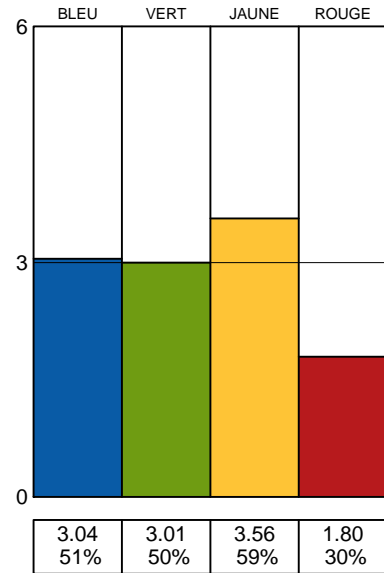
**La Persona
(Persona consciente)**



**Evolution des
Energies**



**La Persona
(Persona moins consciente)**

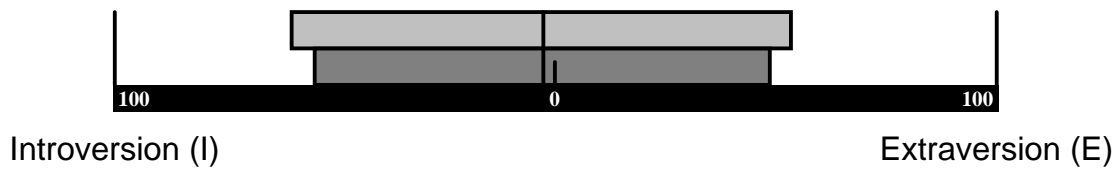


(Persona consciente) — (Persona moins consciente)

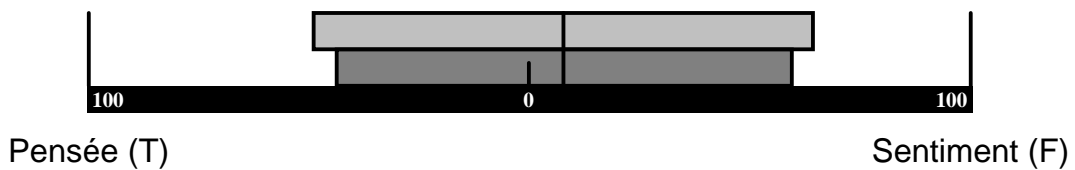
Les Préférences de Jung

Kreativer Unterstützender Berater
 03.03.2004

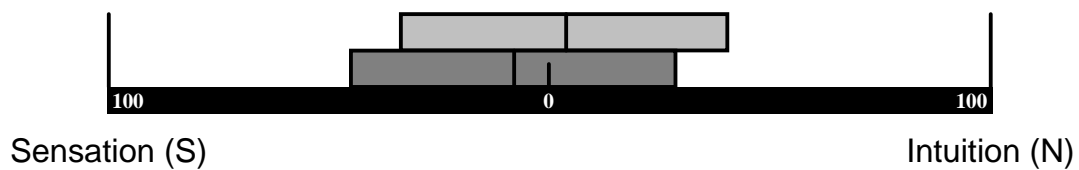
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)