



Discovery Insights®

Unterstützender Koordinator
22.01.2004

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

Unterstützender Koordinator

Musterrprofile

Date de l'évaluation **22.01.2004**

Date d'impression **10.03.2008**

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 Unterstützender Koordinator	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 Unterstützender Koordinator au questionnaire qu'il a rempli le 22.01.2004.

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

Unterstützender Koordinator est adaptable, facile à vivre, chaleureux, sympathique et généreux. Il s'attèle très sérieusement à son travail, de façon réaliste et méthodique, non sans lire préalablement et avec soin les instructions et les procédures à suivre. S'il fait une grosse erreur dans son travail, il peut se sentir coupable longtemps. Il doit se souvenir qu'il ne doit pas toujours s'occuper des autres au détriment de lui-même. Unterstützender Koordinator est digne de confiance, responsable et a un sens élevé du devoir.

Pour lui, les actions sont plus parlantes que les mots. Il sera souvent agacé par ceux qui se payent de mots. 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. Capable de remplir ses fonctions avec régularité, l'application qu'il met dans son travail peut souvent passer inaperçue en raison de sa discrétion. Sa force réside dans son aptitude à travailler de façon autonome. Il est à l'aise dans les tâches pratiques et est intéressé par le comment et le pourquoi du travail. Il est extrêmement productif quand il travaille dans le sens de ses idéaux ou quand tout ce qu'il fait répond à un profond besoin personnel.

Unterstützender Koordinator atteint généralement un bon équilibre entre l'intérêt pour ceux qu'il dirige et l'accomplissement de la tâche, une combinaison qui en fait un collègue apprécié. Unterstützender Koordinator est consciencieux, digne de confiance et accepte que les autres aient besoin de lui. Calme et modeste, Unterstützender Koordinator est considéré comme sérieux et travailleur. Il apprécie qu'on lui donne du temps en plus pour parfaire sa connaissance des sujets techniques. Il croit que les gens devraient dire ce qu'ils pensent et penser ce qu'ils disent. L'information écrite est ce qu'il y a de plus efficace avec lui.

Il a tendance à ne pas montrer ses sentiments profonds - bien qu'à l'intérieur les réactions émotionnelles soient fortes - envers nombre de situations. Pour donner le meilleur de lui-même, il a besoin d'instructions précises et détaillées avant de commencer un travail. Il s'intéresse peu aux théories et aux spéculations intellectuelles pour elles-mêmes. Il fonctionne avec un sens élevé de la fidélité et des obligations. Il est donc très attaché à se comporter avec égards vis-à-vis de son conjoint, de la société qui l'emploie et de l'humanité en général. Unterstützender Koordinator peut être considéré comme un spécialiste de l'achèvement des tâches.

Unterstützender Koordinator est adroit, soigneux et peut aisément absorber une multitude de faits. Il est conscient qu'il peut jouer un rôle d'expert auquel on fait appel en cas de problème. Il aime avoir des instructions claires en termes de délais, de plannings, de procédures et de

consignes ; il travaille volontiers avec une check-list. Il est facile, discret et doute parfois de ses propres compétences. Il aime les faits concrets, a une bonne mémoire pour les détails et généralement apprend mieux en faisant par lui-même.

Relations avec autrui

Unterstützender Koordinator 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 évite les situations où il doit se mettre en avant, celles aussi qui l'obligeraient à jouer un rôle ou à se démenner pour attirer l'attention. Il cherche avant tout une protection solide, quitte à se rebeller ensuite contre cette autorité. Il sera loyal vis-à-vis de l'organisation qui le protège et se voit sans déplaisir passer toute sa vie avec un employeur en qui il a confiance. Il rayonne de chaleur humaine mais peut la cacher tant qu'il ne connaît pas bien une personne. Dans une nouvelle équipe, il restera à l'écart de toute participation active . Il préfère s'intégrer progressivement, même lorsqu'il n'y a aucun risque.

Sa réussite vient souvent des autres qui reconnaissent ses compétences et accordent une plus grande importance à ses qualités rationnelles qu'il ne le fait lui-même. Il a tendance à considérer les gens ouverts et extravertis comme des individus plutôt bruyants et superficiels. Il exprime mieux ses sentiments en agissant qu'en parlant, et il est toujours conscient des besoins du moment. Il est possible qu'il se méfie de l'autorité et de la hiérarchie et qu'il choisisse de rester neutre plutôt que de soutenir une cause perdue. Il a des liens familiaux très étroits et les entretenir est un trait essentiel de son caractère.

Il est loyal et s'entend bien avec les autres sans se forcer le moins du monde. Unterstützender Koordinator est aimable, prévenant, plein de tact et d'un grand secours pour ses amis et ses collègues. La compassion, la compréhension, la chaleur et le bonheur dans les relations sont des choses importantes pour lui. Il est agacé par les gens qui lisent entre les lignes et qui se concentrent sur ce qui est invisible et empirique. Il a tendance à se méfier des gens qui, pense-t-il, ignorent la réalité.

Prise de Décision

Généralement, les décisions de Unterstützender Koordinator sont cohérentes, pratiques et judicieuses. Il peut prendre des décisions sans en mesurer toutes les conséquences. Il rechigne à exprimer ses sentiments et peut être plutôt lent pour prendre ses décisions car il veut rassembler toutes les informations essentielles avant d'agir. Il a tendance à prendre de bonnes décisions, mais après mûre réflexion seulement. Il est habituellement conscient de la nécessité de se plier au point de vue établi.

Il peut être effacé et accommodant et est généralement heureux de soutenir les autres moralement sans attendre beaucoup en retour. Il peut être mal compris du fait de sa tendance à ne pas s'exprimer avec autorité. Sceptique face aux idées nouvelles s'il ne voit pas leur application pratique, il préfère prendre le temps de considérer l'objectif global. Il peut se montrer trop indulgent avec les gens improductifs, ce qui lui cause des problèmes quand il doit faire la discipline. Il sera fortement influencé par les garanties offertes et par les études de cas

qui lui sont présentées.

Il est attentif aux petites choses à faire et se proposera souvent pour les faire ou les fera sans y penser. Le sens pratique de Unterstützender Koordinator et son acceptation naturelle des procédures établies sont les garants de sa fiabilité et de sa constance. Unterstützender Koordinator a tendance à ne prendre ses décisions qu'après avoir rassemblé suffisamment de données. Il n'est pas à l'aise pour passer outre à sa propre expérience tant qu'il n'a pas entièrement compris le problème. Il tentera de reconsidérer et d'assimiler les faits, sans avoir à prendre une décision rapide. Il peut récuser les décisions qui ont été prises "avec les tripes" plutôt qu'après une analyse objective.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

Cette partie identifie les points forts que vous, Unterstützender Koordinator, 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 Unterstützender Koordinator :

-  Devine les besoins du groupe.
-  Principes solides et logiques.
-  Termine ce qu'il a commencé.
-  Précision.
-  Il n'a qu'une parole.
-  Il est logique et travaille aussi bien sur les questions relatives "à la tâche" que sur les questions relatives "aux gens".
-  Déterminé et ingénieux.
-  Déchiffre habituellement et efficacement les signaux non-verbaux.
-  Discipliné et précis.
-  Evalue habituellement tous les facteurs importants avant de prendre des décisions.











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

Les faiblesses potentielles de Unterstützender Koordinator :











-  Son rythme de travail, calme et régulier, peut passer pour de la paresse aux yeux de certains.
-  A des difficultés à partager ses soucis et ses doutes, hormis avec des collègues proches qu'il juge dignes de confiance.
-  Refuse parfois les solutions à haut risque.
-  Considéré comme plutôt rigide, inflexible et implacable.
-  Peut ne pas exprimer avec vigueur ses idées ou ses sentiments.
-  Peu disposé à prendre des risques pour des idées nouvelles.
-  N'aime pas les bouleversements et les changements soudains.
-  Peut trouver difficile de suggérer à autrui des systèmes et des procédures plus efficaces.
-  Peut décourager ou ridiculiser ceux qui proposent des alternatives innovatrices.
-  Son souci d'efficacité constante peut frustrer les 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, Unterstützender Koordinator, 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, Unterstützender Koordinator :

-  Aime concevoir des systèmes pratiques et résoudre les problèmes.
-  Se porte garant de l'achèvement du travail.
-  S'assure que les tâches routinières seront exécutées.
-  Est perçu par la plupart comme une personne intègre et sincère.
-  A la capacité de concentration nécessaire pour mener les projets à leur terme.
-  Apporte ordre et méthode grâce à ses qualités organisationnelles.
-  C'est un pilier de stabilité.
-  Est un équipier compréhensif qui tient ses engagements.
-  Apporte une influence pleine de maturité et stabilisatrice à l'équipe.
-  Très perspicace, avec un oeil critique pour les détails.













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, Unterstützender Koordinator. Notez les éléments qui vous paraissent les plus importants et mettez adroitement ces informations à la disposition de vos collègues.

Pour bien communiquer avec Unterstützender Koordinator, il faut :

-  Compter sur lui pour vouloir clarifier certains points ultérieurement.
-  S'adapter à son style de communication et à son rythme relativement lent.
-  Lui laisser du temps pour répondre à vos demandes et questions.
-  Vous assurer d'avoir une raison logique pour tout changement que vous proposez.
-  Faire ce que vous dites vouloir faire.
-  Parler avec douceur et sincérité.
-  Prendre du temps pour parler du travail, bien sûr, mais aussi de choses personnelles.
-  Traiter des projets du moment.
-  Reconnaître ses gros efforts et sa contribution.
-  Ecouter et apprécier ses suggestions et sa contribution.
-  L'encourager à faire preuve de souplesse et à accepter le changement.
-  Lui donner le temps de réfléchir profondément.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Unterstützender Koordinator. 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 Unterstützender Koordinator :

-  Manifester de l'impatience ou de l'agacement à l'égard de son apparence calme.
-  En rajouter à sa propre autocritique.
-  Ne pas prêter attention à ses suggestions.
-  L'empêcher d'exprimer ses idées.
-  Remplacer la rhétorique par des détails précis.
-  Ne pas respecter l'ordre du jour.
-  Faire ressortir ses points faibles ou l'admonester publiquement.
-  Imposer des délais serrés ou le forcer à prendre une décision immédiatement.
-  Exiger une réaction immédiate.
-  Mettre l'accent sur vos relations personnelles.
-  Aller à une réunion avec lui sans avoir les données et les chiffres nécessaires.
-  Arriver en n'ayant rien préparé ou paraître peu organisé.

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 Unterstützender Koordinator :

Unterstützender Koordinator réfléchit parfois trop longtemps avant d'entreprendre un projet. Son aptitude à déceler ce qui pourrait aller mal est considérée par certains comme de la méfiance envers tout ce qui est nouveau et non vérifié. Unterstützender Koordinator voit le monde en noir et blanc, en termes de choses pratiques, de réalisme, monde dans lequel il développe moult procédures et règlements qui lui permettront de gérer la situation en cours. Il travaille pour son propre compte, sans impliquer ses collègues dans ce qu'il fait. Particulièrement digne de confiance si les choses marchent à sa façon, il n'apprécie pas qu'on lui dise ce qu'il doit faire ou comment mieux le faire.

Une de ses possibles faiblesses serait qu'il manque encore d'une expérience personnelle et intime du monde. Sa capacité à continuellement examiner et réexaminer ses décisions peut générer du remords quant à ce qu'il aurait pu faire. Il a besoin d'oublier toutes les expériences qui risquent d'assombrir son bien-être actuel. A cause de sa grande indulgence envers lui-même et les autres, Unterstützender Koordinator peut sembler détaché et indifférent. Il a tendance à être perfectionniste, ce qui le conduit à tellement peaufiner ses idées qu'elles peuvent même ne jamais voir le jour. Unterstützender Koordinator peut avoir tendance à minimiser l'importance de ce qu'il fait. Il peut avoir besoin de reconnaître la qualité de son propre travail.

Il peut sembler à autrui peu réceptif, froid et indifférent, comme quelqu'un qui tient constamment à l'exactitude, au caractère prévisible de toute chose, à l'analyse, à la logique, à la routine et aux systèmes. Unterstützender Koordinator peut sembler impatient ou renfermé si on le force à exécuter une tâche à un rythme plus soutenu, rythme qu'il trouve inapproprié. Du fait de son caractère indépendant, il a du mal à partager ses réactions, ses sentiments et ses soucis avec autrui ; cela ne lui semble pas nécessaire.

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 Unterstützender Koordinator est le "Motivateur", le type " Extraversion - Intuition " de la typologie de Jung.

Les Motivateurs sont des gens tout autant attachés aux individus qu'aux résultats. Ils ne s'intéressent pas aux détails, sauf ceux qui leur permettent d'atteindre un objectif précis, à court terme. Ils apprécient les postes ou fonctions qui peuvent les valoriser. Unterstützender Koordinator trouvera souvent que ce sont des gens trop optimistes, tant en ce qui concerne leurs capacités propres que celles d'autrui. Les Motivateurs ne sont pas des administrateurs-nés et ils s'avéreront parfois difficiles à diriger.

Unterstützender Koordinator peut percevoir le Motivateur comme quelqu'un d'indiscret, d'agité, de trop pressé. Les Motivateurs recherchent les activités qui offrent de la variété ; ils aiment bien travailler en groupe et peuvent s'épuiser à la tâche sans en être conscients. Ils recherchent la réussite matérielle, garant d'une position sociale, mais ils détestent s'occuper des détails. Les travaux de routine ne leur conviennent pas plus et ils ne peuvent supporter une supervision rapprochée. Ils n'hésiteront pas à prendre des voies détournées pour atteindre leur objectif.

Unterstützender Koordinator se sentira souvent heurté par le côté égocentrique des Motivateurs ; il se demandera parfois pourquoi ceux-ci se laisse aussi facilement aller aux arguties intellectuelles, plutôt que de faire ce qu'ils ont à faire ou simplement se reposer tranquillement. Les Motivateurs auront du mal à rester concentrés sur leur projet ou leur programme, s'ils sentent qu'il y a quelque chose de nouveau et d'intéressant dans l'air. Ils ne sont pas non plus du genre à préparer longuement et soigneusement ce qu'ils ont à faire ; pour eux, c'est du temps perdu !







Notes personnelles :

Votre Type Opposé







Communiquer avec votre Type Opposé

Ecrive spécialement pour vous, Unterstützender Koordinator, 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.

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

-  Être vif et rapide, en gardant bien les pieds sur terre.
-  Être attentif au sens profond de ce qui est dit.
-  Partager sa passion pour de nouveaux défis.
-  Définir ensemble et précisément ce qui doit être fait.
-  "Tempérer" son optimisme par du réalisme.
-  Être disposé à discuter ouvertement des problèmes.

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











-  L'empêcher de s'intéresser au défi suivant.
-  Contester la perception qu'il a de lui-même.
-  Le surcharger avec trop de papiers à lire.
-  Attendre de lui qu'il réagisse favorablement si vous lui imposez une politique ou des procédures.
-  Supposer que vous pourrez traiter tous les points prévus.
-  Paraître lent, apathique ou trop guindé.

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.

Unterstützender Koordinator peut tirer profit des actions suivantes :

-  En acceptant qu'on l'aide pour adopter les nouveautés et éliminer ce qui est dépassé.
-  En se montrant plus optimiste face à l'angoisse du futur.
-  En maintenant un plus juste équilibre entre ses sentiments et son objectivité.
-  En se laissant moins aller à vouloir en faire trop.
-  En portant au travail un vêtement un peu voyant quand c'est justement ce qu'on attend le moins de vous !
-  En s'efforçant d'être par moments le centre de l'attention.
-  En cessant de tergiverser - faites-le maintenant !
-  En se donnant plus de défis, d'excitation et l'occasion de réfléchir à la suite des événements.
-  En prenant plus de temps pour préparer minutieusement le travail et le mettre en application.
-  En ne rejetant pas toujours des idées spontanées au prétexte qu'elles sont peu réalistes.











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 Unterstützender Koordinator, et votre environnement habituel, afin de vous permettre d'identifier toutes les frustrations possibles qui peuvent en découler.

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

-  Chacun a la possibilité d'exprimer ses idées sans être mis sous pression.
-  La situation présente est totalement comprise et évaluée.
-  L'ambiance est harmonieuse.
-  Il y a peu de concurrence entre collègues, Unterstützender Koordinator la considère comme destructrice pour l'esprit d'équipe.
-  La gestion des données est bien organisée.
-  Il y a régulièrement du feed-back et des encouragements.
-  Les décisions sont prises en se basant sur les faits.
-  Il a tout l'espace dont il a besoin.
-  Il a le temps de se préparer pour les réunions.
-  On a le temps de réfléchir et de méditer.











Notes personnelles :

Management

Le Management de Unterstützender Koordinator

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

-  Qu'on montre un intérêt sincère pour sa vie familiale.
-  D'un manager qui communique avec clarté et précision et qui lui laisse la bride sur le cou.
-  D'occasions régulières de coopérer avec des collègues qu'il respecte et estime.
-  De faire partie d'une petite équipe où les idées sont encouragées et appréciées.
-  De réunions dont les horaires et l'ordre du jour sont précisés.
-  De contacts avec des personnes qui comprennent que son apparence décontractée et calme dissimule moult préoccupations et ambitions.
-  D'occasions et d'encouragement à rencontrer des gens sûrs d'eux-mêmes et manifestement plus énergiques que lui.
-  D'occasions qui l'éloignent de son lieu de travail.
-  De la réaffirmation régulière de la valeur de sa contribution.
-  De préconisations claires quant à ce qu'on attend de lui.











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

Unterstützender Koordinator est motivé par :











-  La prise en compte de ses exigences personnelles dans la mise en œuvre d'un plan de travail.
-  Le fait d'avoir accès à toutes les informations dont il a besoin.
-  La réalisation réussie de projets importants.
-  Le fait d'avoir des objectifs qu'il sait réalisables.
-  Le fait d'être membre de comités et de groupes de travail annexes.
-  La reconnaissance du travail bien fait.
-  Les efforts discrets, obstinés, qui sont récompensés sobrement.
-  Les célébrations en petit comité.
-  Le fait d'avoir des responsabilités, dans un cadre bien défini.
-  L'ouverture d'esprit, la franchise et l'honnêteté.

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, Unterstützender Koordinator a tendance à :

-  Etre au service de son équipe plutôt que de manager de façon directive.
-  Trop se préoccuper de problèmes mineurs.
-  Idéaliser ceux qu'il respecte.
-  Se réjouir de la réussite d'autrui.
-  Sembler indécis sur certains sujets lorsque de nouvelles informations deviennent disponibles.
-  Inciter les autres à ne pas respecter les délais au profit de la qualité.
-  Etre à cheval sur l'application des procédures établies.
-  Trouver difficile d'accepter des idées radicalement différentes des siennes. Ses idées à lui sont bien ancrées dans la réalité et ont des bases solides.
-  Disparaître derrière son équipe pour donner à chacun des possibilités d'évolution.
-  Etre un peu trop généreux et compréhensif quand les autres ne réussissent pas.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

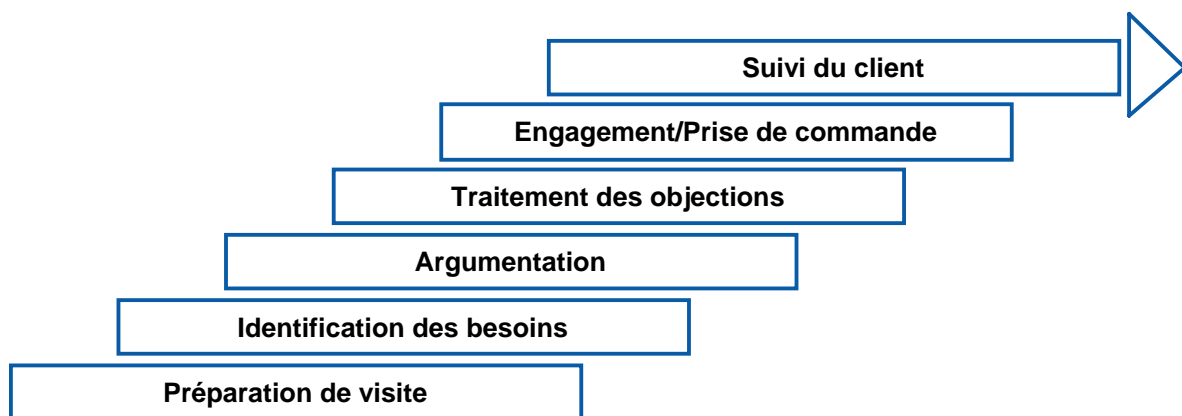
La Vente efficace repose sur trois exigences :

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.

Les clients voient en lui un guide, un conseiller, quelqu'un de bien informé, stable et digne de confiance. Il ne s'autorisera à proposer une solution à autrui que s'il a le sentiment de bien connaître le sujet et s'il est en terrain connu. Il n'exprimera sans doute pas la déception ou la frustration qu'il ressent lorsqu'un de ses clients ne tient pas ses promesses. Sa capacité à s'impliquer personnellement avec ses clients génère chez eux une grande confiance vis-à-vis de lui. Il a une très bonne écoute et se souciera du bien-être de son client autant qu'il est possible.

Il a parfois tendance à garder les informations pour lui, sauf si le client en exprime vraiment le besoin. Les clients de Unterstützender Koordinator perçoivent très bien son sens du devoir et sa fidélité ; ils ne voient pas en lui quelqu'un qui chercherait à les influencer ou à les impressionner. C'est un idéaliste, loyal et d'un grand dévouement à son client ou à une cause. Il apprécie peu les exigences de résultats manifestées par les clients et doit, de ce fait, se montrer plus incisif dans son approche de la vente. Unterstützender Koordinator 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. Les clients peuvent parfois le trouver distant, voire peu impliqué, ce qui ne favorise pas leur acceptation de ses propositions.







Il fait preuve avec ses clients d'une attitude chaleureuse et sensible ; il fait tout ce qu'il peut pour eux. Il se dit peut-être parfois qu'il aurait pu faire mieux au premier contact, lui qui trouve que les bonnes relations commerciales sont toujours longues à construire. Unterstützender Koordinator préfère travailler seul, à l'écart du reste de l'équipe de vente.

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

-  Ressent une grande loyauté vis-à-vis de ses clients et de son entreprise.
-  Aime rencontrer de nouveaux clients et amorcer le contact.
-  Vérifie au préalable qu'il a tout sous la main.
-  Son allure discrète lui ouvrira bien des portes.
-  Se fixe un objectif clair avant d'appeler un client.
-  Se prépare soigneusement, de façon à éviter les pièges.

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







-  Se fixer des objectifs personnels ambitieux.
-  Ne pas toujours se fier aux habitudes.
-  Se détendre et se dire que la prospection, c'est un vrai plaisir !
-  Se fier davantage à son intuition.
-  Se montrer plus créatif dans sa recherche des prospects.
-  Prendre de la distance avec les règles et les procédures.

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

-  Son questionnement précis lui permet de découvrir des opportunités cachées ; il fait cela de façon discrète et élégante.
-  Reconnaît la nécessité d'avoir une méthode spécifique pour découvrir les besoins du client.
-  Note avec soin les besoins exprimés par le client et les informations qu'il fournit.
-  Perçoit rapidement les préoccupations du client.
-  Se rappelle de tous les détails marquants lors de l'identification des problèmes du client.
-  Se met à la place du client et encourage sa franchise et sa liberté de parole.

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







-  Demander de l'aide quand c'est nécessaire.
-  Interroger le client sur ses objectifs, au sens large et dans le détail.
-  Réfléchir à haute voix et répondre dans la foulée.
-  Aborder ouvertement les points qui posent problèmes ou qui se révèlent complexes.
-  En venir parfois plus rapidement aux faits.
-  S'entraîner à varier son style selon les clients.

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 Unterstützender Koordinator en matière d'argumentation :

-  Exprime dans son argumentation des attentes réalistes tant de lui-même que d'autrui.
-  Se lie facilement avec les clients qui se montrent aimables avec lui.
-  Combine habilement une écoute empathique des besoins du client avec la formulation très logique et concrète de son argumentation.
-  Fait très attention à la justesse de ce qu'il dit et fait.
-  Respecte les délais qui lui sont fixés.
-  Utilise son sens pratique pour faire d'une promesse une réalité.

Quand il argumente, Unterstützender Koordinator pourrait :







-  Viser un résultat à plus court terme.
-  Montrer de l'enthousiasme pour la solution qu'il recommande.
-  Savoir rester ouvert à d'autres opportunités, plus tard, quand il essuie un refus aujourd'hui.
-  Eviter de se mettre dans des situations qui le font apparaître comme trop rigide.
-  Proposer de temps en temps des solutions nouvelles ou peu courantes.
-  Remettre les détails à plus tard.

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

-  L'empathie qu'il manifeste au client réduit les incertitudes que celui-ci pourrait avoir.
-  Ne se laisse pas démonter.
-  Est attentif, dès le début de l'entretien, à la moindre objection formulée par le client.
-  Sa détermination tranquille lui permet de venir à bout de la plupart des objections.
-  Lève les obstacles en proposant des solutions de bon sens.
-  Enregistre les signaux "non verbaux" du client, ce qui lui permet de repérer une objection possible.

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







-  Se rappeler que toute objection ne demande pas une réponse circonstanciée.
-  Traiter avec fermeté et détermination toute objection qui lui paraît fautive ou totalement injustifiée.
-  Faire taire sa façon de voir les choses pour mieux intégrer celle du client.
-  Accepter que l'enthousiasme qu'il manifeste pour son produit puisse ne pas être partagé par le client.
-  Mettre en doute les affirmations du client qui lui paraissent infondées.
-  Accueillir tout commentaire fait par le client comme une opportunité de fournir des éclaircissements.

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 Unterstützender Koordinator lorsqu'il cherche à prendre une commande :

-  Vérifie soigneusement que le client est réellement intéressé avant de lui demander de signer.
-  Finit toujours son travail !
-  Offre un service après-vente pérenne et réactif.
-  Il honore toujours ses engagements.
-  S'implique dans les relations à long terme avec ses clients.
-  Son grand sens du service au client rend celui-ci confiant et le pousse à acheter.

Quand il cherche à prendre une commande, Unterstützender Koordinator pourrait :







-  Chercher plus fréquemment à conclure la vente.
-  Etre sans cesse attentif aux "signaux d'achat" et y répondre sans délai.
-  Se caler davantage sur le rythme et le ton de voix du client.
-  Travailler à se montrer moins rigide et moins enfermé dans un système.
-  Ne pas insister pour passer tous les détails en revue.
-  Accepter qu'un échec momentané puisse être l'ouverture sur un succès à long terme.

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 Unterstützender Koordinator quant au suivi du client :

-  Préfère que le client lui donne un feed-back logique et objectif plutôt qu'émotionnel.
-  Garde le contact avec les clients, même longtemps après avoir pris la première commande.
-  Vérifie constamment que ce qu'il a vendu fonctionne.
-  Dans l'après-vente, cherche toujours à vérifier que le client est satisfait.
-  Termine toujours ce qu'il a commencé.
-  Se souvient des anniversaires de ses clients et le leur souhaite.

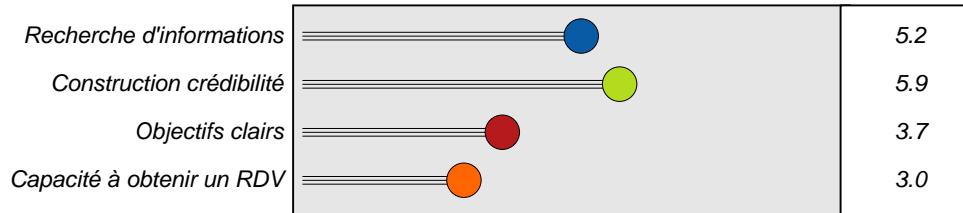
En matière de suivi du client, Unterstützender Koordinator pourrait :

-  Se présenter à plusieurs personnes, au sein d'une même entreprise.
-  Chercher toutes les possibilités de vendre des "compléments" aux clients.
-  Apporter aux clients toute idée nouvelle et tout produit nouveau, aussi vite et aussi souvent que possible.
-  Inviter ses clients à toutes sortes de relations publiques ou de soirées que sa société organisent.
-  Rester régulièrement en contact avec les clients pour s'informer de leurs nouveaux besoins éventuels.
-  Demander des témoignages écrits de satisfaction aux clients.

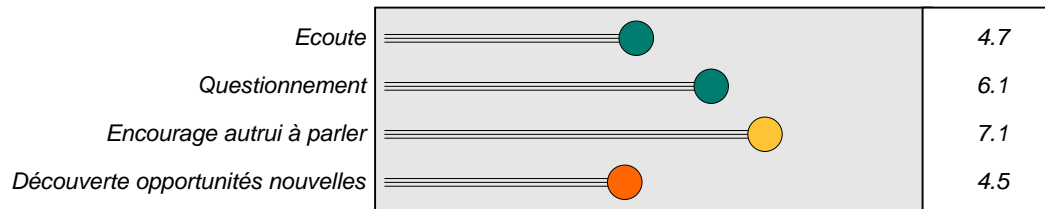
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

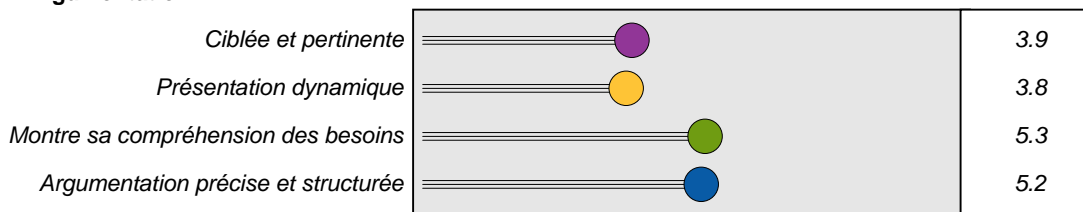
Préparation de visite



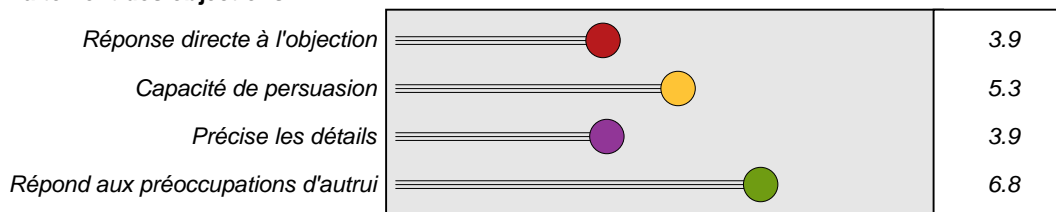
Identification des besoins



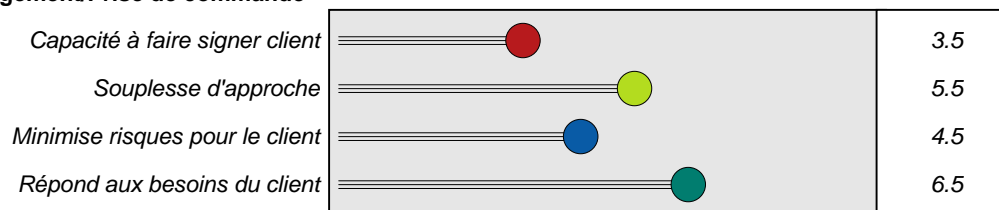
Argumentation



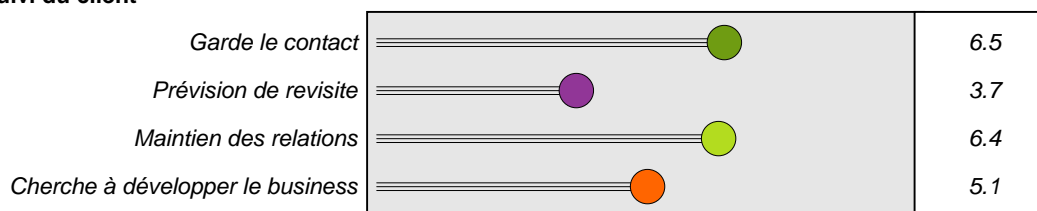
Traitement des objections



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 :

Unterstützender Koordinator est vu comme assez conservateur, utilisant des méthodes éprouvées comme base de développement. Bien qu'il soit habité par des réflexions intérieures et des pensées méditatives, il gagnerait à clarifier ses objectifs et à les écrire. Prudence étant mère de sûreté, les objectifs de Unterstützender Koordinator sont souvent aisément réalisables. Moins de réticence à viser un but plus risqué serait de mise. Il ressemble à son travail : propre et ordonné... Il fait généralement une bonne « première impression ». Unterstützender Koordinator prend habituellement le temps d'écrire un processus défini et supervise minutieusement les résultats.

Se créer une vision n'est pas chose facile pour lui. Il préfère les expériences concrètes. Doté d'une bonne mémoire des détails et attiré par les faits tangibles, Unterstützender Koordinator tire principalement son expérience de méthodes éprouvées. Il sent qu'il est important que ses buts soient mesurables et quantifiables. Il pourrait avoir besoin de quelques critères pour garder le bon cap et de reconnaissance pour garder sa motivation. 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. Il apprécie les gens qui prennent le temps de comprendre ses buts personnels et ses valeurs. Apprendre à exprimer ses idées de façon plus directe et concise lui serait bénéfique.







Il devrait se souvenir que deux têtes valent mieux qu'une. Savoir déléguer peut être une valeur ajoutée. Le travail doit être contrebalancé par la détente et il profite pleinement de ses activités récréatives et de ses passe-temps. Il a tendance à mieux se souvenir de ses échecs que de ses succès, ce qui affecte alors son niveau de motivation. Il a du mal à accepter qu'il n'y a pas d'échecs, mais des expériences...

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, Unterstützender Koordinator :

-  Perçoit et soutient les besoins de l'équipe.
-  Préfère les structures et l'ordre à la spontanéité.
-  Gère très bien les tâches routinières.
-  A un réalisme et une prudence qui réduisent les possibilités d'erreur.
-  Consacre du temps au développement des personnes.
-  Hésite parfois à modifier son point de vue, qu'il estime fondé.

Suggestions pour progresser







- Prendre un rôle de leader plus important, tout en restant concentré sur les résultats.*
- Savoir reconnaître qu'un organizer électronique est une bouée de sauvetage mais aussi un boulet à traîner.*
- Se préparer à attaquer des activités plus diversifiées pour améliorer son efficacité.*
- Laisser venir les surprises : elles sont parfois rafraîchissantes et stimulantes !*
- Développer un plus grand sens de l'urgence et du rythme.*
- S'ouvrir aux remarques des collègues, elles sont souvent sagaces.*

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 Unterstützender Koordinator se manifeste au mieux lorsqu'il :

-  Passera beaucoup de temps en réflexion pour trouver de nouvelles idées.
-  Aime être parfaitement préparé et organisé pour les sessions de spontanéité !
-  Trouve des solutions basées sur ses croyances personnelles et ses valeurs.
-  Préfère suivre un processus étape par étape.
-  Trouve qu'une atmosphère détendue est bénéfique à la génération de nouvelles idées.
-  Assimilera et évaluera les données avant de prendre une décision.

Suggestions pour progresser

Ces idées doivent être bien communiquées et précisées si d'autres personnes sont impliquées dans le processus.

Allez-y, vous organiserez plus tard !

Être prêt à mettre en cause ces croyances.

Penser au-delà du traditionnel et du pratique.

Rechercher les occasions de réfléchir au calme.







Faire, à l'occasion, plus confiance à son intuition et à ses "tripes".

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 Unterstützender Koordinator, c'est quand il :

-  A l'occasion d'écouter des experts ayant une grande expérience et des résultats testés et prouvés.
-  Peut éviter les erreurs et se concentrer sur le contrôle de la qualité.
-  Est mis dans un rôle de soutien à autrui dans les activités de groupe.
-  Reçoit régulièrement des compliments pour ses efforts.
-  Comprend en quoi la tâche correspond à ses valeurs.
-  Peut guider les autres dans l'apprentissage.

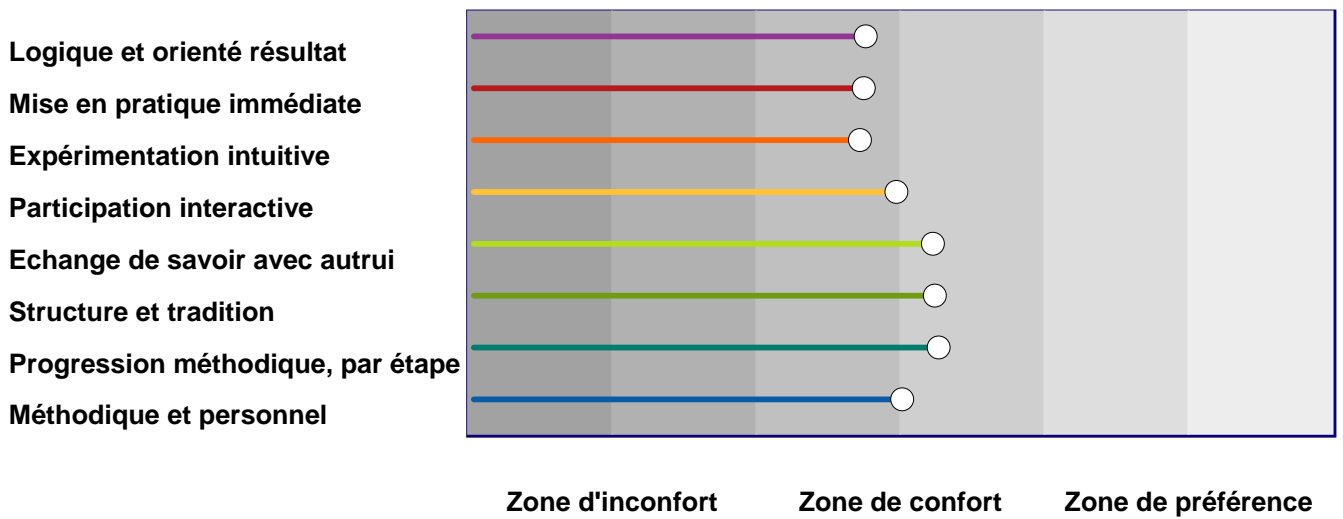
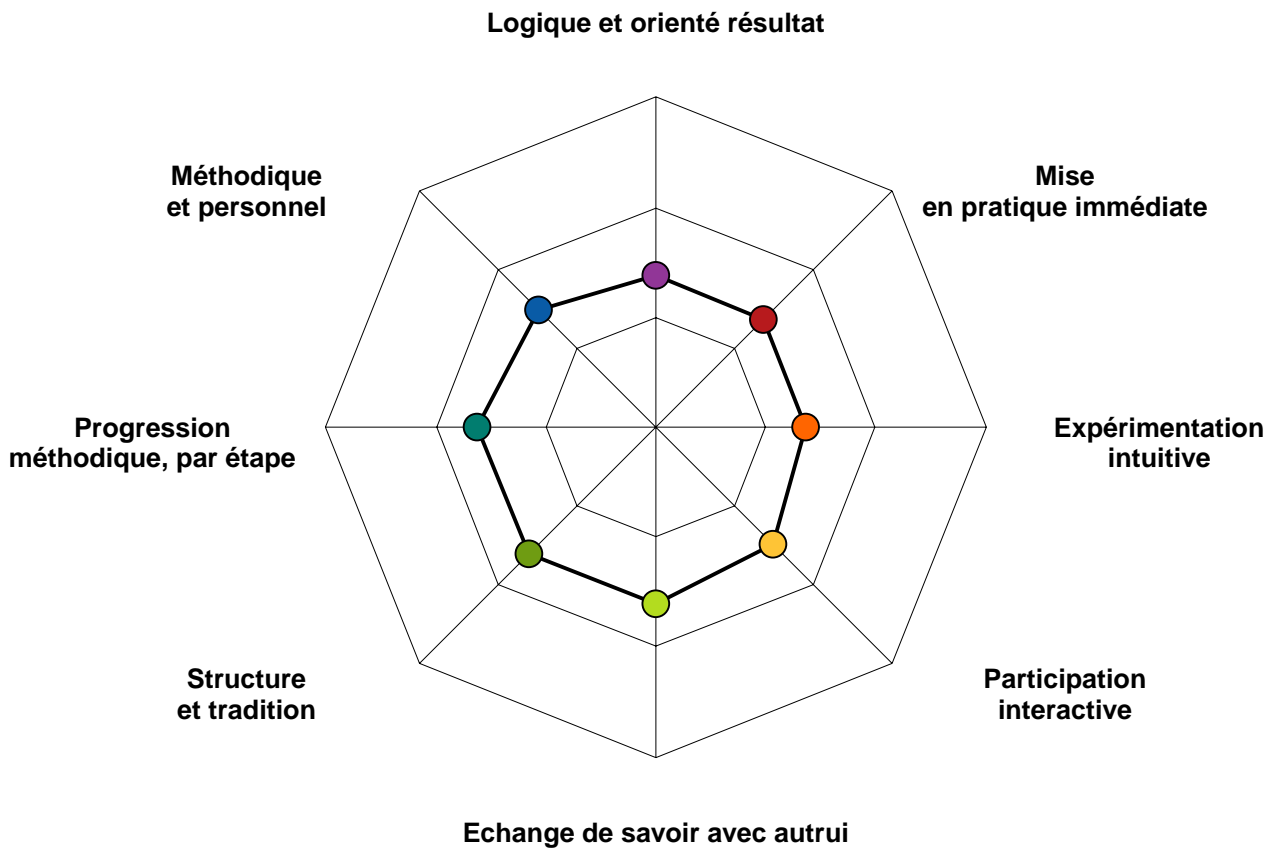
Unterstützender Koordinator peut parfaire son apprentissage en :

-  Changeant quelque chose pour le simple plaisir de le faire.
-  Relevant périodiquement des défis qui le sortiront de sa zone de confort.
-  Faisant face à un nouveau défi, même si les conditions ne sont pas idéales.
-  Etant spontané, sans craindre de perdre le contrôle de la situation.
-  Lisant des livres concernant les gens et leurs comportements.
-  Etant parfois plus concentré sur la tâche.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage











Unterstützender Koordinator
22.01.2004



Interview/Recrutement

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

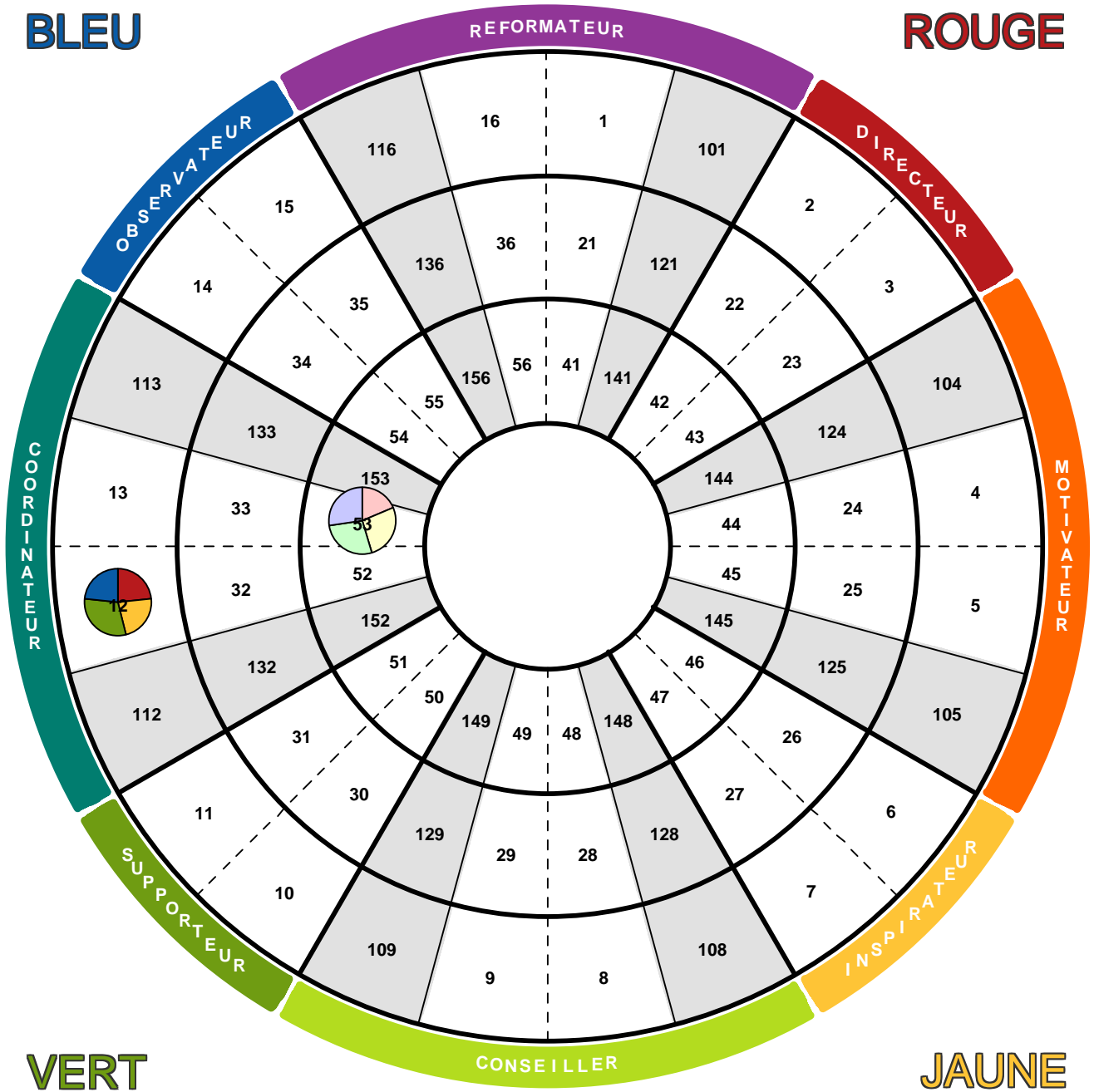
Questions à poser lors d'un entretien :

-  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 ?
-  En quelques mots, qu'est-ce que vous avez appris dans votre emploi précédent ?
-  Comment réagissez-vous au fait d'être considéré comme un solitaire ?
-  Comment vous sentez-vous si vous devez donner des réponses immédiates ?
-  Que pensez-vous de cette nouvelle mode qui consiste à faire plus d'exercices mentaux afin d'améliorer sa pensée ? En êtes-vous un adepte ?
-  Dans quelles circonstances pourriez-vous aborder votre travail de façon détendue et informelle ?
-  Comment validez-vous vos décisions face aux objectifs de la tâche à accomplir ?
-  Comment réussissez-vous à vous discipliner pour éviter de remettre à demain ce qui peut être fait aujourd'hui ?
-  Au travail, avez-vous tendance à exprimer vos véritables sentiments sur un sujet ? Pourquoi donc ?
-  Donnez-moi un exemple de situation où vous avez dû débattre d'une idée face à des gens extrêmement déterminés et persuasifs.

Notes personnelles :

La Roue Insights

Unterstützender Koordinator
22.01.2004



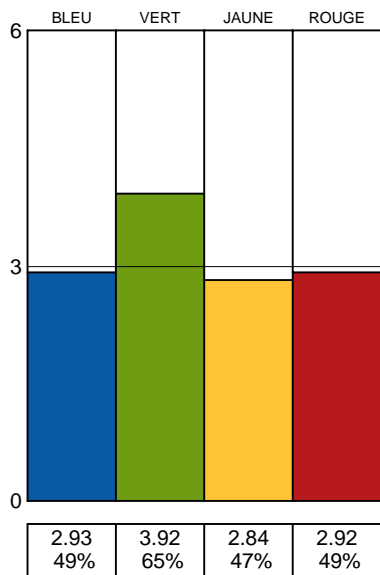
Position consciente sur la Roue
12: COORDINATEUR Supporteur (de Base)

Position moins consciente sur la Roue
53: COORDINATEUR Observateur (Adaptable)

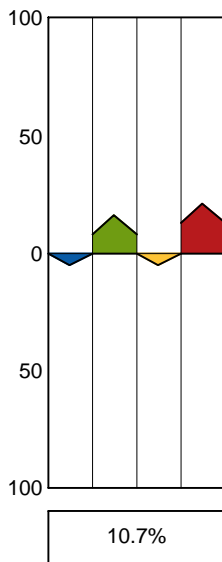
Graphiques des Couleurs Insights

Unterstützender Koordinator
22.01.2004

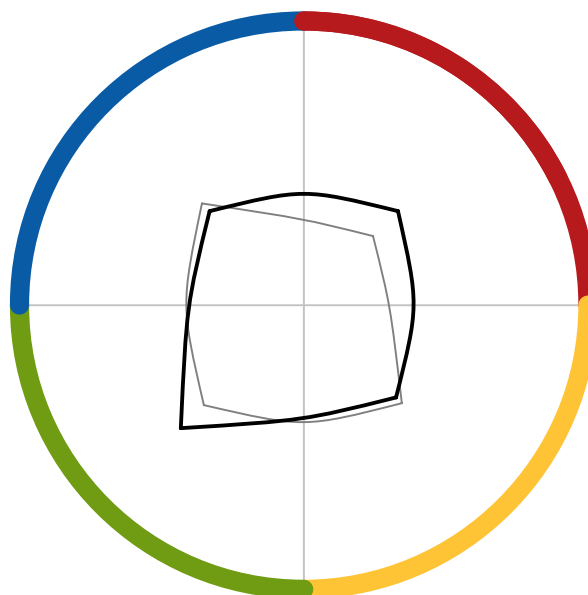
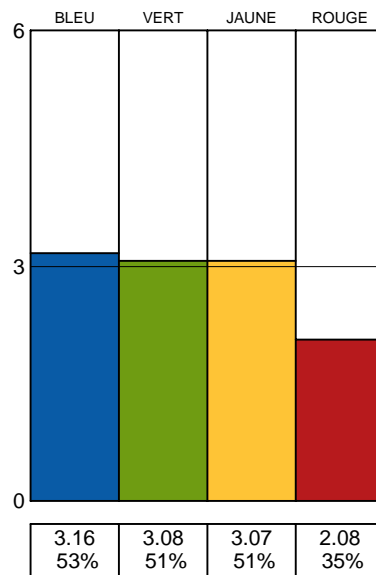
La Persona
(Persona consciente)



Evolution des Energies



La Persona
(Persona moins consciente)

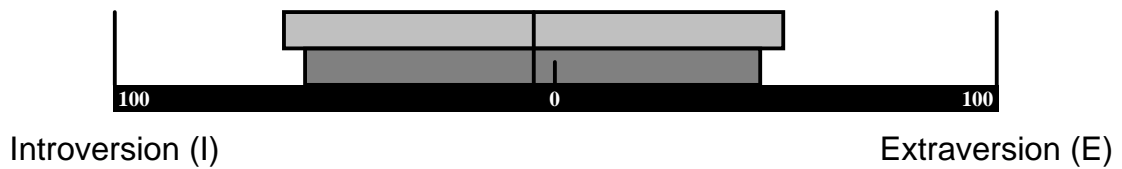


(Persona consciente) ——— **(Persona moins consciente)**

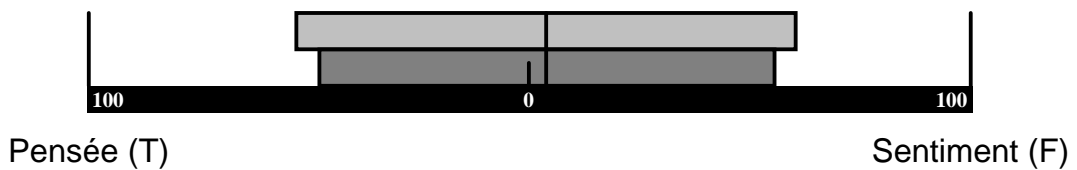
Les Préférences de Jung

Unterstützender Koordinator
22.01.2004

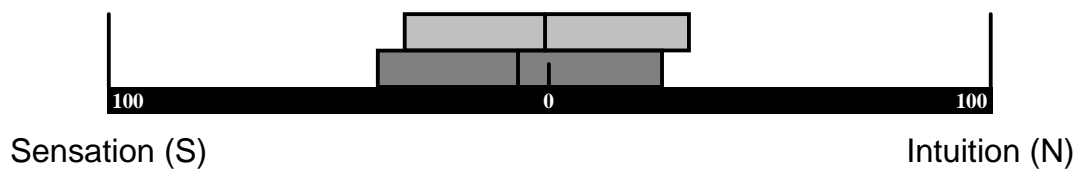
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)