



**Discovery** Insights®

**Motivierender Initiator**  
**13.02.2004**

## **Profil Personnel**

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

**Insights Schweiz**



**Insights®**



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

# Informations personnelles

**Motivierender Initiator**

**Musterrprofile**

Date de l'évaluation **13.02.2004**

Date d'impression **31.05.2007**

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

# Sommaire

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

---

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

## Introduction

*Ce profil personnel "Insights Discovery" est basé sur les réponses de Motivierender Initiator au questionnaire qu'il a rempli le 13.02.2004.*

*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

Motivierender Initiator montre un intérêt, un enthousiasme et une énergie débordants. Il n'est jamais négatif et brûle d'accomplir sa tâche. La fatigue et la pression résultant d'une implication excessive dans le travail peut provoquer chez lui des réactions de stress. Souvent, son enthousiasme et sa motivation le conduisent au surmenage. Autant pour lui que pour les autres, les divertissements, la détente et le temps libre sont des moments programmés et prioritaires. Bien qu'il soit habituellement rapide et direct, les gens sont pour lui des éléments importants dont il tient compte dans ses projets. Il peut avoir "échoué" plusieurs fois dans ses tentatives mais a tendance à considérer l'échec comme un parcours nécessaire pour apprendre et réussir.

Il a tendance à percevoir l'environnement comme accueillant, motivant et amusant et, si ce n'est pas le cas, il essaie de créer cette atmosphère. Il a besoin d'un travail qui permet d'exploiter son énergie fortement créatrice. Il devrait apprendre à déléguer davantage pour mener son travail à bonne fin et devrait se faire aider pour assurer le suivi. Les théories nouvelles l'intéressent en général moins que les projets concrets et la façon dont il faut les réaliser. Il aime obtenir ce qu'il veut - parfois aux dépens d'autrui !

Doué pour le marketing et la vente, Motivierender Initiator a besoin d'un travail qui implique des défis et qui soutienne son attention. Il trouvera sans doute frustrant de faire des travaux minutieux ou de s'occuper de détails pratiques durant de longues périodes. La paperasserie le rebute. Motivierender Initiator est travailleur, droit, féroce et indépendant et convaincu que l'éthique doit l'emporter sur tout le reste. Il est aussi convaincu qu'une vie réussie a besoin d'être difficile et que les satisfactions doivent être continuellement méritées. Motivierender Initiator a beaucoup d'énergie et veut toujours aller de l'avant. Il suit son instinct, se dirigeant résolument vers son but. Un travail difficile, un emploi du temps chargé et une rémunération basée sur le mérite sont des choses qui motivent Motivierender Initiator dans le travail.

Apprendre est pour lui un processus de toute la vie et il apprécie tout ce qui lui permet d'accroître ses capacités intellectuelles. Il se soucie beaucoup de vérité, de précision et de productivité, mais les autres ont tendance à trouver qu'il en fait un peu trop dans ce domaine. Son approche plutôt impersonnelle de la vie ne laisse que peu de place à la compassion pour ses propres sentiments ou ceux d'autrui. Motivierender Initiator aime le travail qui lui permet d'obtenir des résultats immédiats, visibles et tangibles. Motivierender Initiator est autonome de nature, mais il peut oeuvrer infatigablement pour un travail d'équipe dans lequel il est engagé.

Une fois son objectif fixé dans son esprit, il se met en action sans lanterner. Il met une conviction passionnée dans la défense de ses idéaux, même s'il a parfois du mal à en parler. Il préfère avoir une vision globale des choses, fondée sur la raison et la logique. Motivierender Initiator a tendance à savoir intuitivement quelle structure et quelle organisation sont nécessaires pour mettre les idées et les personnes au service de l'atteinte des objectifs à long terme. Les personnes avec lesquelles Motivierender Initiator travaille sont conscientes de ses excellentes qualités d'organisation et de ses capacités commerciales.

## **Relations avec autrui**

Le style de travail de Motivierender Initiator est pratique, assuré et persuasif. Il peut être aussi peu attentif aux autres qu'à lui-même et avoir tendance à diriger autrui presque aussi durement que lui-même. Au fur et à mesure qu'il vous connaît, il devient plus enthousiaste et ouvert. Les erreurs commises par autrui peuvent le contrarier et l'amener à réagir avec véhémence. Motivierender Initiator est prompt à faire évoluer une situation et agira rapidement pour obtenir des résultats, donnant des directives ou instructions aux autres quand c'est nécessaire.

Il devrait apprendre à exprimer régulièrement sa satisfaction à autrui ; il gagnerait aussi à écouter davantage et à comprendre ce que les autres ressentent. C'est un partenaire efficace au sein d'une équipe, mais il préfère pouvoir agir par lui-même. Bien que sa vie affective et sociale lui semble moins importante que les autres aspects de la vie, il cherche quand même à avoir des relations harmonieuses et stables avec autrui. Il peut parfois se présenter comme un expert extrêmement savant sur un sujet et avoir envie d'y intéresser les autres. Cela peut être embarrassant quand il doit faire face à un expert plus qualifié que lui. Il peut se montrer extrêmement têtu et réfractaire quand il est face à des changements ou de nouvelles idées qui ne sont pas les siennes.

Il ne supporte pas de laisser la priorité aux besoins d'autrui. Il n'aime pas qu'on lui dise ce qu'il faut faire et comment le faire ; il peut énerver les autres en insistant pour faire les choses à sa façon. Il a tendance à rejeter sur autrui la responsabilité des difficultés qu'il rencontre ; il peut aussi, parfois, écarter les opinions d'autrui, parce qu'il les trouve sans valeur. Quand Motivierender Initiator est responsable d'un projet, il donne à son équipe une vision à long terme et leur insuffle la capacité de communiquer ces perspectives aux autres et de les motiver. Les critiques ou l'indifférence d'autrui ne le découragent en aucune manière. Equipier très positif, il jouit du soutien de la plupart des gens ; il peut surestimer les capacités d'autrui et sera donc parfois déçu.

## **Prise de Décision**

Motivierender Initiator aime prendre des décisions. Il aime maîtriser les choses et apprécie les décisions efficaces. Il aime les postes à responsabilités et se montre généralement à la hauteur des défis, bien qu'il ait besoin, à ses côtés, de quelqu'un de bon sens pour noter les faits qui ont été négligés et pour prêter attention aux détails importants. Quand il prend une décision, il préférera s'excuser d'avoir outrepassé son autorité plutôt que d'obtenir d'abord l'autorisation de le faire. Dans certaines circonstances, les autres peuvent trouver que ses décisions sont irréalistes. Il devrait faire attention à ne pas prendre trop d'engagements et être sûr de prendre

le temps d'achever le travail en cours avant de lancer un nouveau projet.

Il estime la vérité par-dessus tout et est principalement convaincu par le raisonnement logique. Son désir de faire les choses rapidement le pousse à mettre en application les décisions dès qu'elles sont prises plutôt que de vérifier deux fois les faits avant exécution. Il est le plus heureux des hommes dans un poste qui lui permet de déployer toute son ingéniosité pour s'attaquer aux projets, les uns après les autres. Il a tendance à être influencé par l'idée elle-même plutôt que par ceux qui sont derrière celle-ci. Généralement, Motivierender Initiator peut aller au coeur de n'importe quelle situation et mettre en application une solution efficace.

Motivierender Initiator émet des opinions fermes et catégoriques dans l'espoir que les problèmes et conflits latents puissent être rapidement réglés. Le fait que Motivierender Initiator ait tendance à penser "à voix haute" permet aux autres de suivre le fil de sa pensée. Motivierender Initiator tend à être perçu comme sévère, analytique et froid. Bon organisateur et bon décideur, avec un raisonnement juste, rapide et logique, la vérité se trouve, pour lui, dans les faits, les formules et les méthodes. Il sait prendre des décisions rapides et a tendance à baser celles-ci sur ses propres expériences. Son efficacité dépend des satisfactions personnelles qu'il tire de la tâche en cours.











**Notes personnelles :**

# Forces et Faiblesses

## Points Forts

*Cette partie identifie les points forts que vous, Motivierender Initiator, 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 Motivierender Initiator :**

-  S'implique dans de multiples activités.
-  S'efforce constamment de progresser.
-  Rassemble les gens.
-  S'efforce constamment de progresser.
-  Perçoit les potentialités de chaque situation.
-  Lance de nouvelles activités.
-  Suit les choses de près.
-  Rapide et vif.
-  A un sens très développé de l'urgence.
-  Tourné vers l'avenir, réfléchit vite.










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

### Les faiblesses potentielles de Motivierender Initiator :











-  A peur de baisser sa garde.
-  N'est parfois pas conscient des sentiments d'autrui.
-  Peut être considéré comme rebelle.
-  Secoue le cocotier en remettant en cause les conventions, dans l'intérêt général.
-  Peut apparaître comme un individu sec et acerbe.
-  Risque de ne pas assez prendre en considération les sentiments d'autrui.
-  Répond à la question avant qu'elle n'ait été posée.
-  Perçu parfois comme arrogant et inflexible.
-  Manifeste de l' impatience face aux gens peu organisés.
-  Peut négliger sa famille, les amis et ne pas prendre le temps de se détendre.

### 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, Motivierender Initiator, 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, Motivierender Initiator :**

-  S'engage sur des buts réalistes.
-  Renforce la cohésion du groupe par sa réceptivité et sa perspicacité.
-  Est un avocat résolu pour l'équipe.
-  Peut se concentrer aussi bien sur la "tâche" que sur la "méthode".
-  Est opportuniste, original, spontané et plein de ressources.
-  Tient les autres au courant.
-  Respecte presque toujours les délais.
-  Peut remplir plusieurs fonctions en même temps.
-  Encourage les autres au combat.
-  S'assure que les résultats sont atteints à temps.













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

### **Pour bien communiquer avec Motivierender Initiator, il faut :**

-  Ne pas entraver ses possibilités de développement.
-  Solliciter son opinion et ses idées avant d'imposer les vôtres.
-  Être prêt à partir rapidement.
-  Assumer vos propres actes et erreurs.
-  Être réaliste dans vos propositions et vos solutions.
-  Être enthousiaste et positif.
-  Se concentrer sur le travail en cours.
-  Faire preuve d'assurance, comme lui !
-  Suivre son rythme.
-  Parler clairement et avec enthousiasme.
-  Lui faire savoir qu'il a le contrôle.
-  Reconnaître l'énergie personnelle qu'il investit dans la réalisation de son travail.













### **Notes personnelles :**

# Communication

## Les freins à une communication efficace

*Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Motivierender Initiator. 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 Motivierender Initiator :**

-  Se montrer négatif ou refuser de communiquer.
-  Faire une digression ou dévier du sujet.
-  Se montrer surpris s'il viole le règlement.
-  Parler lentement, marmonner ou chuchoter.
-  Mettre en doute ses motifs ou sa compétence.
-  L'ennuyer avec des tâches routinières ou des détails.
-  Arriver en n'ayant rien préparé ou paraître peu organisé.
-  Vous laisser emballer par son enthousiasme.
-  Lui parler sur un ton confidentiel.
-  L'empêcher de s'intéresser au défi suivant.
-  L'impliquer dans des réunions officielles, longues et ennuyeuses.
-  Vous approprier ses idées.

### **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 Motivierender Initiator :**

Motivierender Initiator a tendance à apprécier l'admiration manifestée par les autres et peut presque sans le savoir rechercher un pouvoir personnel. Ce qu'il perçoit comme un comportement un peu exubérant de sa part peut parfois être considéré par les autres comme de la grossièreté et peut éloigner ceux qu'il essaie d'impressionner. Son désir de rester ouvert et réceptif aux nouveaux défis peut le faire passer pour quelqu'un de plutôt imprévisible et peu attentif aux excellents projets et programmes d'autrui. Sa pensée est si rationnelle et logique qu'il peut parfois ne pas percevoir ce dont les autres se soucient. C'est un entrepreneur-né qui vante constamment sa prochaine grande idée avec l'intention de lui trouver des supporters.

Les autres ont parfois l'impression que ses plus gros défauts sont l'arrogance, l'impatience et l'indifférence envers leurs sentiments. Sous pression, il agit de façon dominatrice ; il devrait s'arrêter et écouter les autres au lieu de foncer en suivant sa propre idée. En exprimant ses idées avec fermeté, Motivierender Initiator a tendance à "forcer" de nombreuses décisions. Comme il attache beaucoup d'importance à l'analyse critique, à la compétence et à un style de communication direct, cela peut laisser croire qu'il est peu sensible aux sentiments d'autrui. Résoudre les problèmes le passionne, du coup les détails routiniers l'ennuient et il peut cesser de s'intéresser à un projet si celui-ci exige un travail intensif pour être terminé.

Il a tendance à être considéré par les autres comme dictatorial et peut se montrer agressif en défendant sa position. Il pense gagner et est sûr d'obtenir des résultats bien que son point de vue puisse parfois sembler étriqué. Il devrait apprendre à être plus attentionné à autrui, en réfléchissant bien à l'impact que ses actes auront sur les autres.

### **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 Motivierender Initiator est le Supporteur, le type "Introversion - Sentiment" de la typologie de Jung.

Les Supporteurs sont des gens affables, stables et loyaux qui s'entendent bien avec tout le monde. Au travail, ils ne sympathiseront qu'avec quelques personnes. Motivierender Initiator trouvera que les Supporteurs s'arrangent toujours pour évoluer dans le familier et le prévisible. Les Supporteurs recherchent l'estime d'autrui et sont lents à s'adapter aux changements. Ils sont capables de se mettre en quatre pour aider ceux qu'ils considèrent comme des amis.

Motivierender Initiator pensera sans doute que les Supporteurs ont besoin d'aide pour quitter le "vieux" et adopter le "neuf". Les Supporteurs sont des gens prudents, conventionnels, diplomates et sincères ; ils ne se décident que lorsqu'ils disposent d'une multitude d'informations. Ils restent toujours discrets. Pour bien travailler, ils ont besoin d'instructions précises et détaillées.

Lorsqu'il conteste les dires d'un supporteur, Motivierender Initiator sera surpris de voir son interlocuteur se raidir, devenir soudainement entêté, voire agressif. Et pourtant les Supporteurs sont des gens simples et faciles à vivre, qui aiment sentir qu'ils sont utiles à autrui et qu'ils comptent dans la vie des autres. Lorsqu'une erreur est commise, les Supporteurs se montreront compatissants et ils chercheront à atténuer les responsabilités. Ils vivent mal les désaccords ou opinions divergentes. Les tensions entre collègues les mettent mal à l'aise ; ils n'hésiteront pas à s'effacer pour éviter un conflit.







### **Notes personnelles :**

# Votre Type Opposé







## Communiquer avec votre Type Opposé

*Ecrive spécialement pour vous, Motivierender Initiator, 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.*

### **Motivierender Initiator : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?**

-  Le laisser organiser ses idées.
-  Prendre du temps pour parler du travail, bien sûr, mais aussi de choses personnelles.
-  Valoriser ce qui a été fait avant de trouver quelque chose à redire.
-  Lui accorder du temps pour penser aux conséquences.
-  Vous souvenir qu'il est là et lui demander son opinion.
-  Veiller à maintenir le statu quo.

### **Motivierender Initiator : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"**











-  Interrompre sa réflexion.
-  Supposer que sa passivité est un désaccord tacite.
-  Critiquer directement ses subordonnés sans passer par lui.
-  Mettre en doute sa loyauté ou son intérêt sincère.
-  Attendre une acceptation rapide des idées nouvelles.
-  Agir de façon agressive ou rejeter ses idées sans explication.

### **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.*

### **Motivierender Initiator peut tirer profit des actions suivantes :**

-  En coupant au moins la poire en deux avec plus de personnes.
-  En sachant se faire plus discret.
-  En devenant plus généreux, chaleureux et attentionné.
-  En écoutant vraiment les opinions d'autrui.
-  En acceptant plutôt qu'en rejetant les feed-back négatifs.
-  En faisant des compromis afin de maintenir de bonnes relations.
-  En réalisant que certaines personnes ne sont pas aussi rapides que lui.
-  En réfléchissant très soigneusement avant de se lancer dans l'action.
-  En essayant d'achever totalement une chose avant de passer à une autre.
-  En laissant de l'autonomie à autrui.











### **Notes personnelles :**

# Management

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

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

**L'environnement idéal de travail de Motivierender Initiator inclut un ou plusieurs des éléments suivants :**

-  Il a accès aux ordinateurs les plus performants, là où il y en a.
-  Il peut "faire tanguer le navire" sans avoir peur des réprimandes.
-  Les lois et les règlements n'ont pas encore été inventés !
-  Il est possible de se créer de nouveaux horizons.
-  Il n'y a pas de distractions qui risqueraient de perturber le travail.
-  Il y a des murs solides qui peuvent résister aux tempêtes !
-  Chacun accède rapidement à des responsabilités.
-  Il est impliqué dans la conception et le lancement d'un projet.
-  Il est possible de changer régulièrement de fonction.
-  Il peut aller à son rythme.











**Notes personnelles :**

# Management

## **Le Management de Motivierender Initiator**

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

### **Pour être efficace dans son travail, Motivierender Initiator a besoin :**

-  D'être mis au courant.
-  D'avoir autant d'autorité que de responsabilités.
-  D'absence de contrôles, de surveillance et de détails.
-  De plus de temps dans la journée.
-  De prendre conscience de son rythme de travail extrêmement rapide et de l'effet que cela peut avoir sur autrui.
-  D'avoir l'occasion de tester ce qui ne l'a pas encore été.
-  D'être encouragé à expérimenter de nouvelles idées.
-  De tâches qui requièrent réflexion, organisation, mais surtout de l'action.
-  D'apprendre à nager avant de vouloir marcher sur l'eau !
-  D'être mis au courant de la "vision globale" de l'entreprise.











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

### **Motivierender Initiator est motivé par :**











-  Le fait de pouvoir participer à des discussions et débats animés.
-  Le fait de pouvoir agir en "pionnier", sans contrainte.
-  Le fait d'être consulté et que ses idées soient mises en pratique.
-  Le fait de prendre des risques et de "sentir le danger".
-  Le fait d'avoir la possibilité de faire de grandes choses.
-  Un statut, de l'influence et du prestige.
-  Les problèmes qui sollicitent ses capacités intuitives.
-  Une volonté farouche d'atteindre compétence et efficacité.
-  Les idéaux, la possibilité d'avoir une "vision globale" des choses.
-  Le fait qu'on le mette au défi.

### **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, Motivierender Initiator a tendance à :**

-  Se soucier de la récompense plus que du coût pour l'obtenir.
-  Atteindre toujours les objectifs.
-  Donner l'impression qu'il est expert en tout.
-  Manifester son impatience à l'égard de ceux qui préfèrent travailler à un rythme plus régulier ou plus lent.
-  Investir plus d'énergie dans un projet que celui-ci ne réclame.
-  Se sentir inefficace s'il perd le contrôle de la tâche ou du processus.
-  Essayer de faire plusieurs choses à la fois.
-  Considérer les problèmes simplement comme des défis à relever.
-  Vouloir être le meilleur.
-  Se sentir frustré par ceux qui ne partagent pas ou qui ne perçoivent pas sa vision.

## **Notes personnelles :**

## Module "Vente efficace"

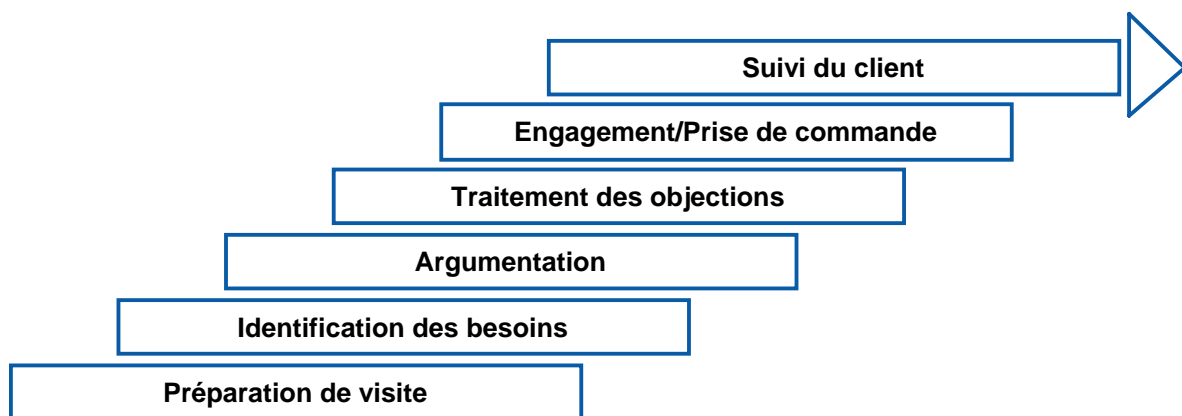
*La Vente efficace repose sur trois exigences :*

*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.*

Vu par ses clients comme quelqu'un de déterminé et énergique, Motivierender Initiator peut espérer relever tous les défis qui se présenteront à lui dans la vente. Il est tourné vers l'extérieur et a du talent pour sentir les attentes et les motivations de ses clients et prospects. A force de se concentrer sur ce qu'il pense être la bonne façon de vendre, il arrive à en oublier qu'il en existe d'autres, toutes aussi valables. Il a en général une idée claire de la bonne solution, mais il ne recherche pas toujours les alternatives possibles. Motivierender Initiator fait preuve d'une approche directe et personnalisée dans la plupart de ses contacts.

Il doit se faire aux déclarations fantaisistes - illogiques, dirait-il - de certains clients et accepter l'idée que celles-ci puissent parfois être aussi valables que les siennes ! La réticence marquée d'un client potentiel non encore convaincu n'affecte en rien sa détermination ou sa résolution. Il a de hautes exigences vis-à-vis de lui-même et d'autrui et apprécie que ses clients lui disent franchement ce qu'ils pensent. Motivierender Initiator met beaucoup d'énergie dans tout ce qui touche à la vente ; sa capacité de persuasion et sa créativité lui permettent de vraiment impliquer son client. En écoutant avec attention les réactions d'autrui, il trouvera des solutions plus pertinentes pour ses clients.







Il doit faire attention à ne pas vexer par inadvertance ses clients avec son côté un peu abrupt, quand il leur fait des recommandations pour améliorer leur situation. Il a besoin d'un environnement en changement constant pour rester concentré ; il apprécie le pouvoir et le statut que confère le succès. Motivierender Initiator 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 Motivierender Initiator lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :**

-  Voit rapidement comment s'adapter à une situation nouvelle.
-  Aime bien le défi que représente une prise de rendez-vous où il sent peu d'enthousiasme en face.
-  Adopte une attitude mentale positive.
-  Une prise de rendez-vous difficile est, selon lui, une première étape qui ne peut qu'aider pour la suite de la vente.
-  La crise, il aime ça ! Ce qu'il aime, lui, est quelque chose que les autres trouvent plutôt stressant.
-  Dans la préparation de ses entretiens, fait bien la part entre les problèmes liés au business et ceux qui sont liés aux personnes.

### **Quand il prépare ses visites à un prospect ou à un client, Motivierender Initiator pourrait :**







-  Envisager pour ses clients une plus grande variété de résultats possibles.
-  Ecouter attentivement, calmer le rythme et chercher systématiquement à s'adapter au client.
-  Eviter de se voir impliqué dans trop de projets à la fois et savoir prendre un peu de temps pour soi.
-  Impliquer davantage autrui dans la préparation de ses contacts.
-  Chercher à développer des relations de confiance avec ses clients.
-  Se souvenir qu'il en impose, au téléphone ou en face à face.

### **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 Motivierender Initiator pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :**

-  Aide le client à élargir son horizon.
-  Sait faire prendre conscience au client de ses besoins.
-  Peut utiliser des questions directes pour avancer rapidement dans la découverte des besoins.
-  En vient très vite aux préoccupations essentielles du client.
-  Fait reconnaître au prospect le besoin imminent qu'il a de son produit.
-  Se sert de son intuition pour identifier les besoins du client.

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







-  Faire attention à ne pas aller trop vite.
-  Etre moins impatient de vouloir fournir une solution de dépannage immédiate.
-  Moins se persuader que l'on sait exactement ce qui est bon pour le client.
-  Utiliser sa créativité naturelle pour découvrir des opportunités ou besoins cachés.
-  Avoir moins de certitudes et poser davantage de questions.
-  Eviter d'utiliser des questions fermées quand on cherche à découvrir les besoins.

### **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 Motivierender Initiator en matière d'argumentation :**

-  Présente toujours le bénéfice final.
-  Propose des solutions nouvelles et imaginatives.
-  Il arrive à impliquer tout le monde grâce à sa façon de présenter les choses, rapide et enlevée.
-  Est toujours prêt à envisager une solution non conventionnelle.
-  Son enthousiasme génère la confiance du client.
-  Adopte une posture dynamique et se tient bien droit.

## **Quand il argumente, Motivierender Initiator pourrait :**







-  Soutenir son argumentation par des preuves écrites.
-  En cours d'argumentation, "demander" de temps en temps plutôt que "dire" tout le temps.
-  Eviter de se mettre dans des situations qui le font apparaître comme trop rigide.
-  Se caler sur les valeurs du client plus que sur les siennes propres.
-  S'assurer de bien délimiter la zone de risque potentiel pour le client.
-  Questionner de temps en temps le client au cours de la présentation produit, afin de tester son intérêt.

## **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 Motivierender Initiator pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :**

-  Agit positivement pour conduire à terme l'entretien.
-  N'hésite pas à contester les perceptions erronées du client.
-  Répond toujours positivement à l'objection.
-  Sa très bonne connaissance de ses produits lui permet de répondre à la plupart des objections qui lui sont faites.
-  Aime avoir l'occasion de faire preuve de sa rapidité d'esprit.
-  A pour chaque objection une ou plusieurs réponses bien préparées.

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







-  Prendre conscience de l'importance du facteur humain dans la prise de décision.
-  Chercher d'abord à comprendre avant de vouloir se faire comprendre.
-  Se souvenir que certains clients aiment à vous faire part de leurs sentiments, sans raison particulière.
-  Mieux écouter les préoccupations du client.
-  Prendre en compte l'objection du client, même si elle paraît de peu d'intérêt.
-  Donner davantage d'informations que ce qui lui semble nécessaire.

## **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 Motivierender Initiator lorsqu'il cherche à prendre une commande :**

-  Est attentif aux signaux d'achat et y répond directement.
-  L'inattendu ne le surprend pas !
-  Résume de façon concise les bénéfices pour le client.
-  Conduit les indécis jusqu'au résultat final.
-  Enlève l'affaire en générant une attente positive de la part du client.
-  Oriente l'entretien sur les bénéfices et les résultats à court terme pour le client.

### **Quand il cherche à prendre une commande, Motivierender Initiator pourrait :**







-  Réaliser que son approche logique de la vente n'a peut-être pas la préférence du client.
-  Réfréner sa tendance à sauter d'une tâche à l'autre.
-  Minimiser les incompréhensions du client en présumant moins de sa connaissance du produit.
-  Se montrer plus chaleureux et plus compatissant avec les clients.
-  Réaliser qu'il ne fait pas que prendre une commande, mais qu'il est en train de construire une relation.
-  Faire un effort pour apparaître moins sûr de lui et moins direct.

### **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 Motivierender Initiator quant au suivi du client :**

-  Construit, à partir de son portefeuille de clients, un vaste réseau de relations.
-  Reste toujours à l'affût d'une bonne affaire.
-  Toujours prompt à saisir de nouvelles opportunités.
-  Développe un très grand réseau de relations.
-  Aime évaluer ses actions.
-  Traite en général les attentes du client avec les solutions qu'il maîtrise le mieux.

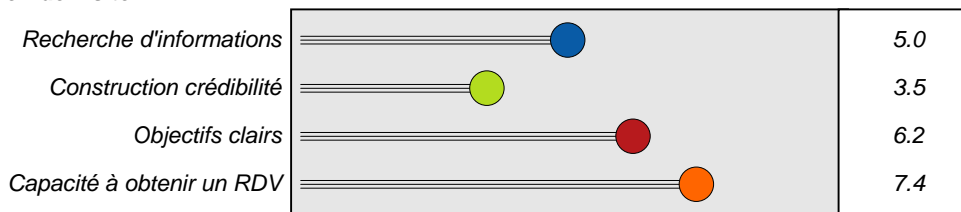
### **En matière de suivi du client, Motivierender Initiator pourrait :**

-  Regarder au-delà de la simple vente d'aujourd'hui.
-  Mieux comprendre les bénéfices qu'il y a à développer des relations à long terme avec les clients.
-  Garder son calme quand les choses vont mal.
-  Fixer un rendez-vous de suivi dès que la vente a été conclue.
-  Se forcer à avoir régulièrement des réunions de suivi avec les clients, avec un programme bien défini.
-  Se montrer plus sensible au fait que chaque client a ses besoins propres.

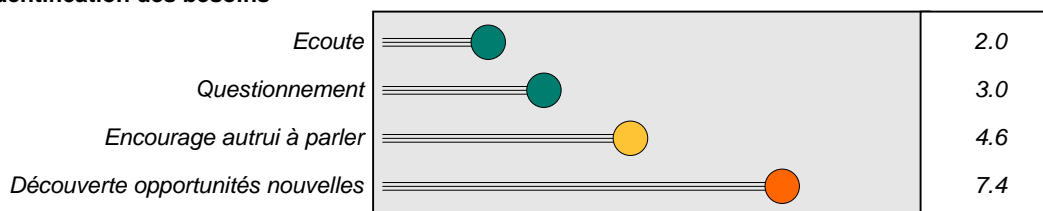
### **Notes personnelles :**

# Indicateurs des Préférences de Vente

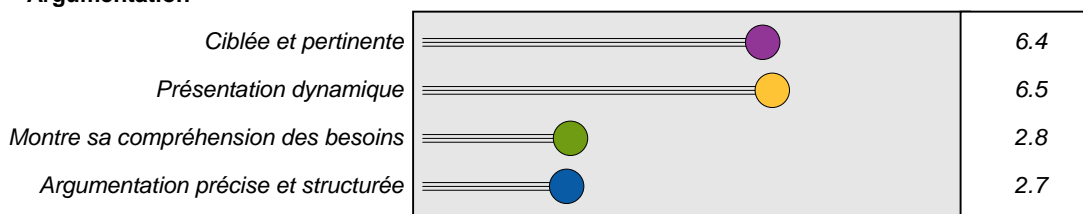
## Préparation de visite



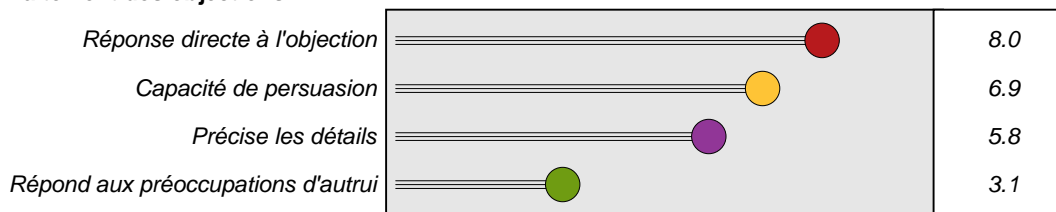
## Identification des besoins



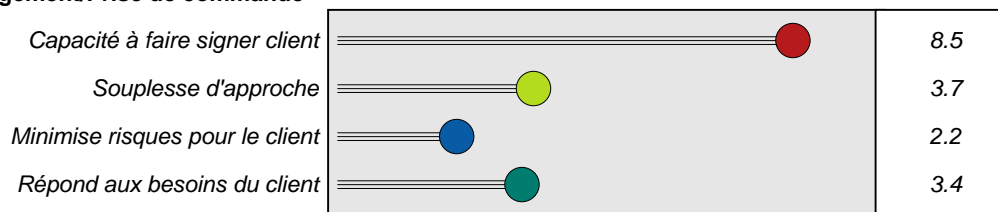
## Argumentation



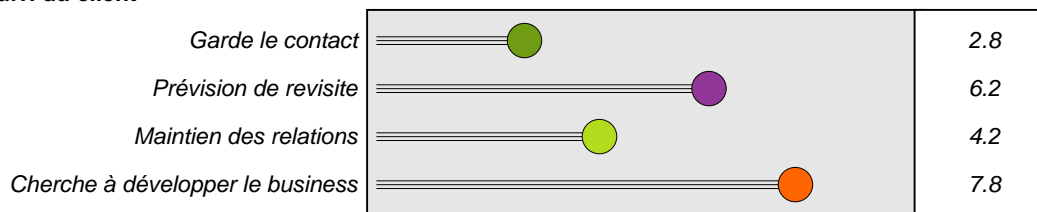
## Traitement des objections



## 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 :**

Son estime de soi est intimement liée à sa réussite personnelle et à la reconnaissance qu'il en retire. Une vision d'avenir est donc importante pour Motivierender Initiator. Il génère un flot continu d'objectifs et de défis, qui ont l'avantage de le sortir de la routine et de rehausser son niveau de performance. En établissant ses priorités de travail, il pourrait se rendre service en mettant en parallèle sa vie privée et ses relations. Son intérêt fléchira dès que le problème essentiel sera réglé. Il préférera laisser le travail de routine à autrui. Garder le contrôle de la situation est important pour lui.

Il est tellement centré sur l'atteinte de ses buts qu'il pourrait recourir à des pratiques dictatoriales pour éliminer les obstacles qui l'empêchent de réussir. Naturellement intuitif, Motivierender Initiator cherche à repérer, en tout temps, de nouvelles et inhabituelles opportunités d'affaires, qui peuvent apparaître lors de la planification des projets. Sa créativité sans bornes génère constamment de brillantes idées qui ne sont pas nécessairement applicables au projet en cours. Ses buts sont souvent grandioses et ambitieux – les ramener un peu plus terre à terre représente pour lui un défi. Son objectif de vie professionnelle est peut-être mal défini, mais il a une certitude profonde de travailler à quelque chose de significatif.







Il exprime le meilleur de lui-même lorsque les objectifs à long terme sont définis et qu'il peut les faire démarrer. Peut-être a-t-il besoin d'avoir des buts dans tous les aspects de sa vie, pas seulement au travail. Il lui est facile d'énoncer des idées pour de nouveaux projets, même si ces idées ne sont pas nécessairement compatibles avec son rôle dans l'organisation.

### **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, Motivierender Initiator :**

-  Bâtit des outils techniques pour éliminer la routine des processus.
-  Voudrait tout faire en même temps.
-  Se démotive dans les tâches routinières.
-  Identifie rapidement de nouvelles opportunités.
-  Réagit rapidement et avec à propos à toute information nouvelle.
-  Est un expert pour prédire et vivre les événements futurs.

### **Suggestions pour progresser**

*Considérer que, parfois, rien ne peut remplacer l'élément humain.*

*Fixer des priorités, en commençant par les choses les plus importantes.*

*Inclure de la variété et des changements réguliers dans son programme.*

*Passer un peu moins de temps sur la "vision" et un peu plus sur la "réalisation"*

*Prendre le temps de discuter avec les membres de l'équipe les répercussions possible des décisions à prendre.*







*Apprendre à apprécier les joies du moment présent.*

### **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 Motivierender Initiator se manifeste au mieux lorsqu'il :**

-  Est orienté vers l'action et prêt à prendre des risques.
-  Transforme les idées créatives en actions immédiates.
-  Cherche à introduire le changement partout où il le peut.
-  Ouvre constamment des failles dans le processus.
-  Avance souvent en se fiant à son intuition.
-  Considère la synergie comme une activité solitaire.

## **Suggestions pour progresser**

*« Regarder avant de sauter » serait un bon conseil pour lui.*

*Se demander : « Une pause ne serait-elle pas parfois la bienvenue ? ».*

*Gérer une tâche du début à la fin fera de vous une personne plus efficace.*

*Eviter à autrui d'y tomber !*

*Mettre un peu de structure dans le processus afin d'offrir une solution plus élaborée.*







*Qui dit synergie dit au moins deux personnes !*

## **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 Motivierender Initiator, c'est quand il :**

-  Peut explorer de nombreuses possibilités.
-  Peut s'atteler à une tâche qui représente un défi.
-  Travaille avec des gens qui vont droit au but.
-  Peut appliquer son approche naturelle de « A vos marques, prêt, partez », et en est valorisé.
-  Peut utiliser des aides-mémoire pour les points-clés des choses à apprendre.
-  Ne se voit pas imposer de changements.

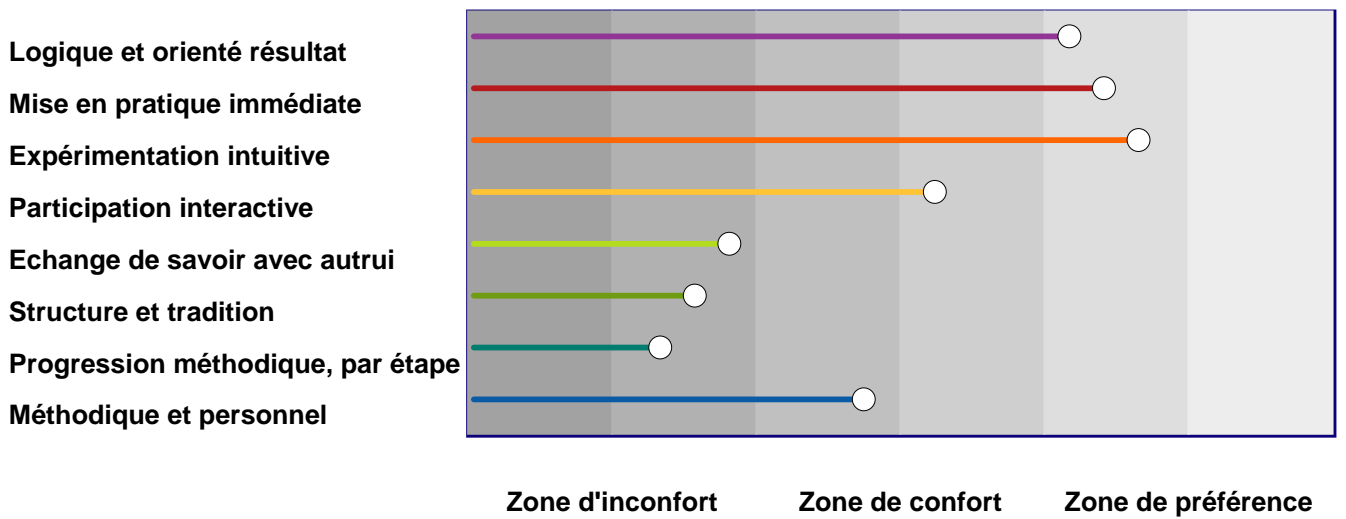
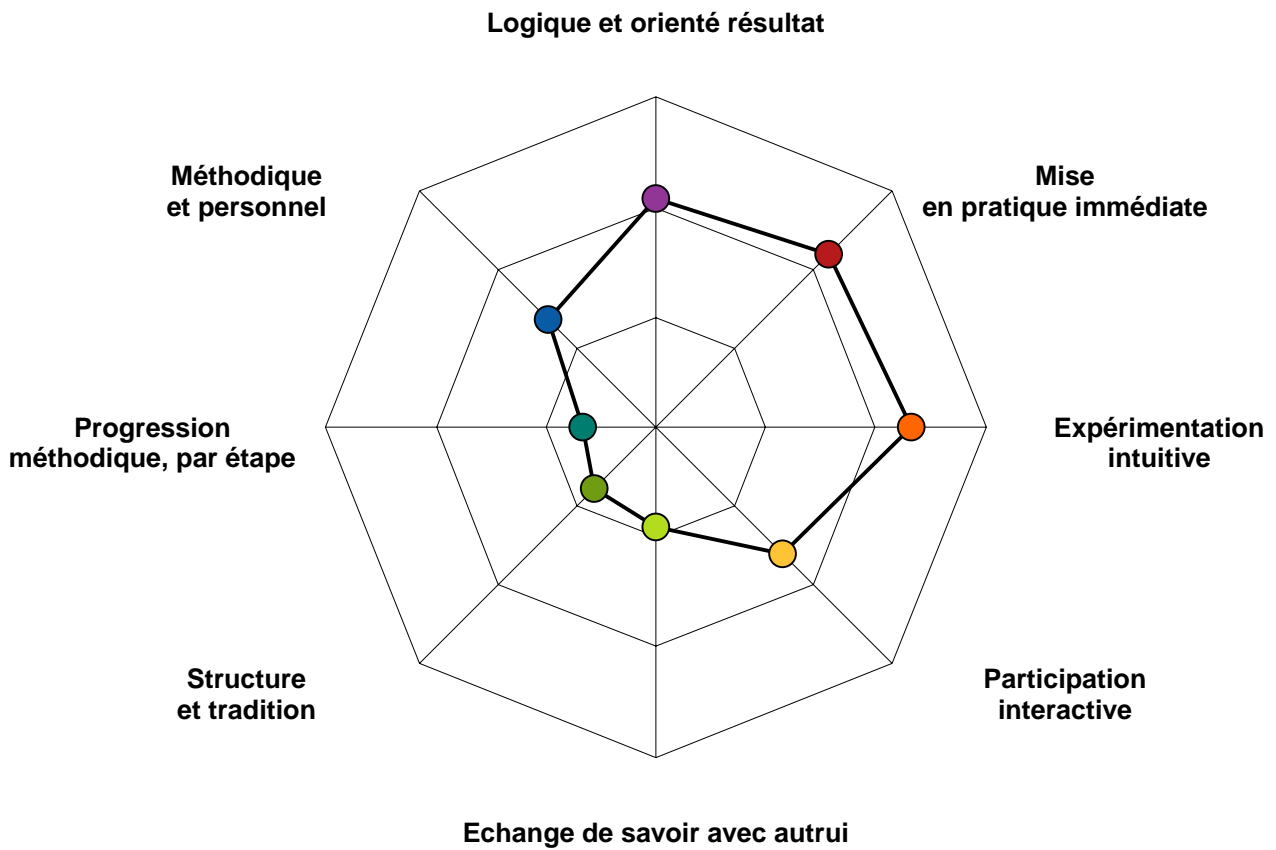
**Motivierender Initiator peut parfaire son apprentissage en :**

-  S'obligeant à ralentir le rythme et à avoir une approche plus réfléchie.
-  Etant ouvert aux commentaires d'autrui.
-  Réservant du temps pour sa famille et pour se détendre.
-  Prenant le temps d'analyser le problème, avant de sauter aux conclusions.
-  Faisant confiance à un processus établi, sans essayer de le changer pour le plaisir de la chose.
-  Ayant une connaissance approfondie de ce qui est demandé, avant de proposer des solutions possibles.

**Notes personnelles :**

# Styles d'apprentissage











Motivierender Initiator  
13.02.2004



## Interview/Recrutement

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

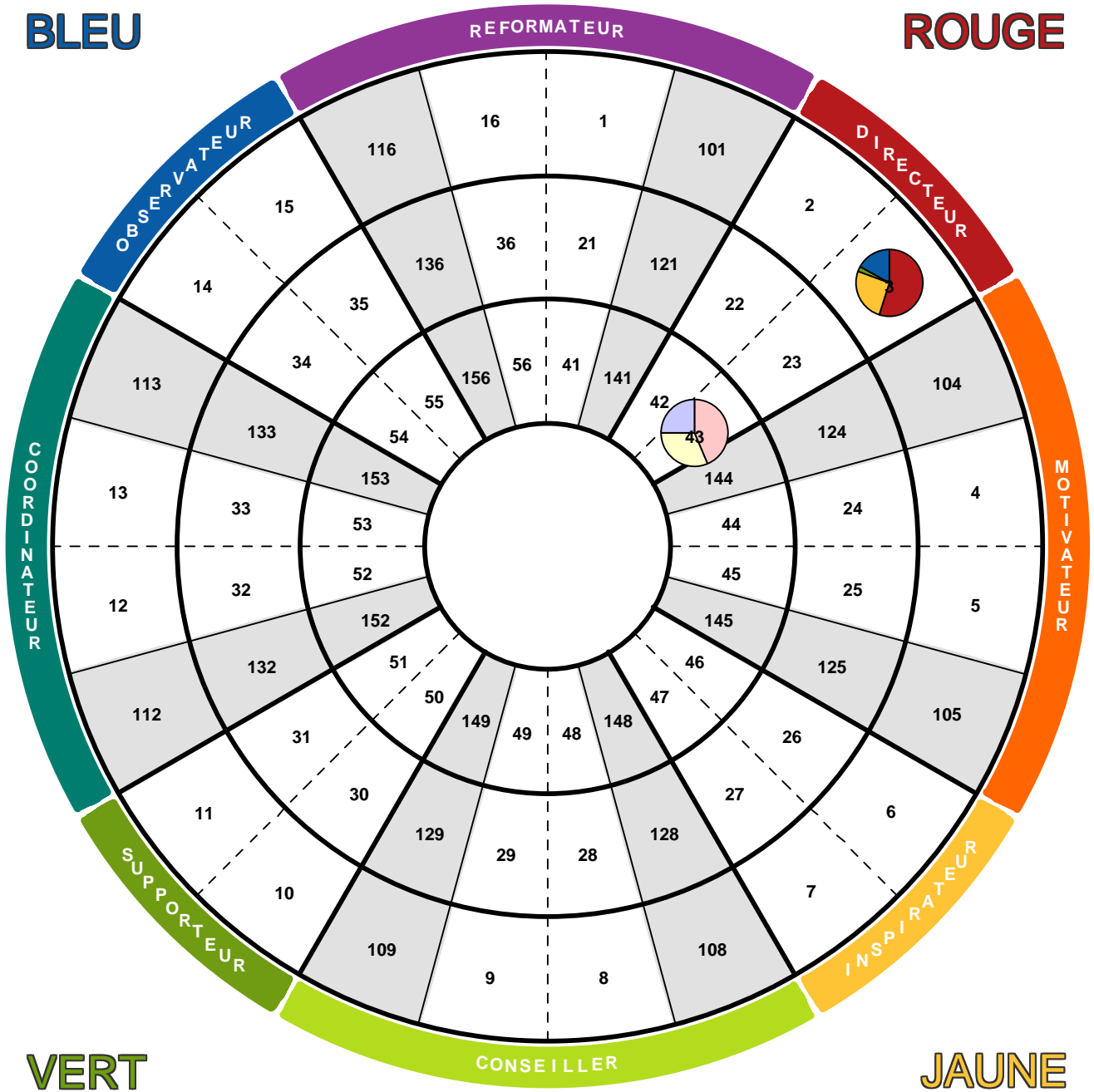
### **Questions à poser lors d'un entretien :**

-  Comment établissez-vous les priorités entre les tâches ?
-  Tout le monde ne réagit pas aussi vite que vous - cette vitesse est-elle un avantage ou un inconvénient ?
-  Quels avantages tirons-nous de connaître le point de vue d'autrui sur notre propre performance ?
-  Avez-vous ce qu'on appelle une bonne écoute ?
-  Quels sont les résultats importants, selon vous, qui doivent être atteints par les membres de votre équipe ?
-  Que faites-vous pour mettre les gens à l'aise en votre présence ?
-  Quand vous paraît-il nécessaire de demander l'aide de vos collègues ?
-  Comment aideriez-vous un collègue aux prises avec un problème personnel ?
-  Comment ressentez-vous le fait de travailler dans un rôle de soutien ?
-  Quels sont les désavantages d'être centré sur soi-même et introverti ?

### **Notes personnelles :**

# La Roue Insights

Motivierender Initiator  
13.02.2004



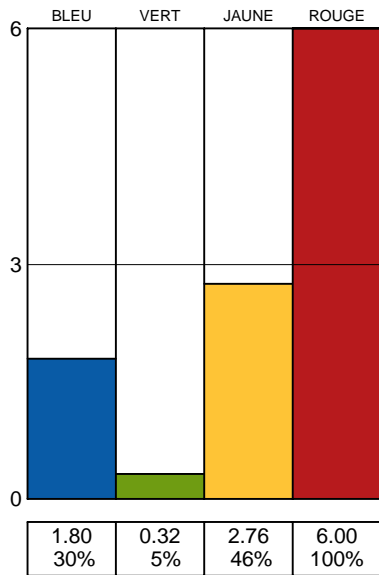
**Position consciente sur la Roue**  
3: DIRECTEUR Motivateur (de Base)

**Position moins consciente sur la Roue**  
43: DIRECTEUR Motivateur (Adaptable)

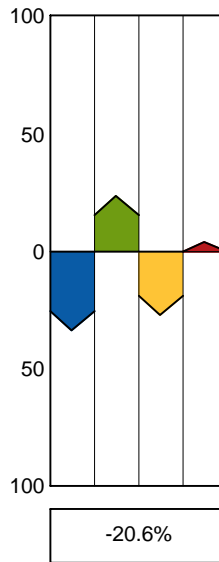
# Graphiques des Couleurs Insights

Motivierender Initiator  
13.02.2004

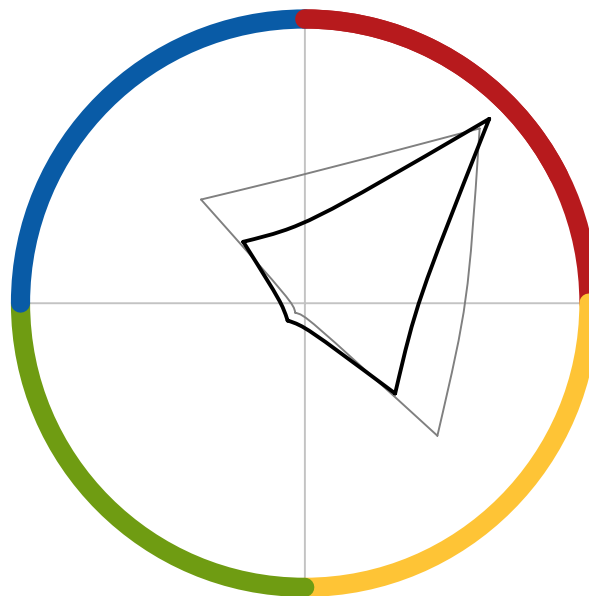
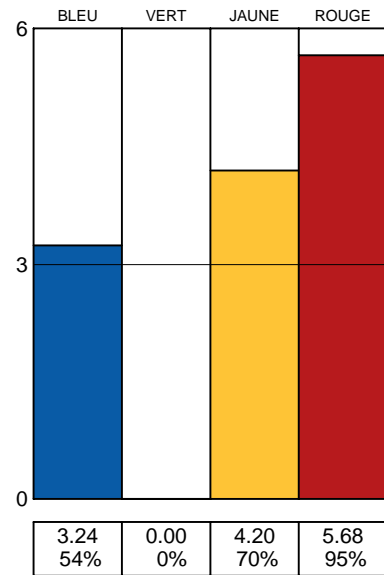
**La Persona  
(Persona consciente)**



**Evolution des  
Energies**



**La Persona  
(Persona moins consciente)**

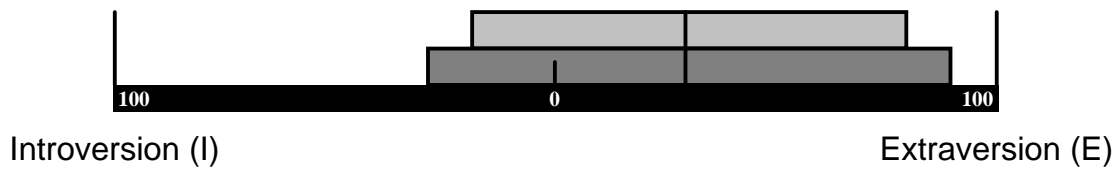


(Persona consciente) — (Persona moins consciente)

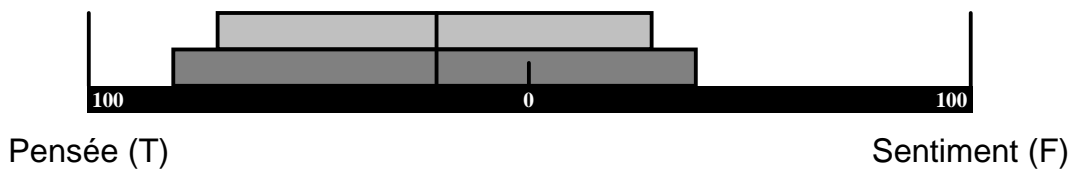
# Les Préférences de Jung

*Motivierender Initiator*  
13.02.2004

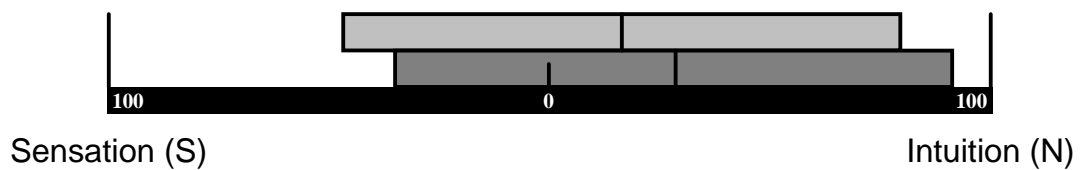
## Attitude : Extraversion/Introversion



## Fonctions Rationnelles (Jugement)



## Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente)   (Persona moins consciente)