



Discovery Insights®

Reformierende Initiatorin
23.01.2004

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

Reformierende Initiatorin

Musterrprofile

Date de l'évaluation **23.01.2004**

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**

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 Reformierende Initiatorin	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 Reformierende Initiatorin au questionnaire qu'elle a rempli le 23.01.2004.

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

La capacité de concentration de Reformierende Initiatorin laisse présager une bonne aptitude à résoudre les problèmes. Elle aime avoir le contrôle sur la plupart des situations et peut s'exprimer clairement et avec détermination quand elle voit la nécessité de le faire. Elle est prompte à saisir les opportunités et à voir comment elles peuvent être exploitées à son avantage. Parce qu'elle est réaliste, elle profite des ressources disponibles ; elle est pratique et a le sens de l'opportunité. Elle a tendance à apprécier la tradition et est attachée au maintien des règles et des procédures établies.

Elle n'aime pas être "étiquetée" par les autres et est engagée dans une recherche incessante d'elle-même et de sa propre identité. Sa sociabilité, associée à une solide éthique professionnelle, peut avoir pour résultat un haut niveau de performance pour lui et ceux qui travaillent ou sont en relation avec elle. Développer, entretenir, améliorer et aiguiser ses compétences est probablement un travail vital pour elle. C'est une bonne initiatrice de nouveaux projets, bien qu'elle puisse ne pas parvenir à persévérer dans les détails. Elle est souvent plus intéressée par les "choses réelles et palpables" que par les idées et théories abstraites.

Considérée par les autres comme la réaliste absolue, Reformierende Initiatorin a du sens pratique combiné à une vive intelligence. Une fois son objectif fixé dans son esprit, elle se met en action sans lanterner. Reformierende Initiatorin est logique et analytique, ingénieuse et planificatrice à long terme, performante dans tout ce qui requiert un raisonnement rapide. En faisant une pause de temps en temps, elle sera plus à même de rassembler des données pertinentes et de considérer les conséquences pratiques et personnelles de ses actions. Elle utilise sa pensée pour comprendre le monde et est dans son élément quand un projet a besoin d'être organisé, critiqué ou monitoré.

Tant qu'elle n'aura pas testé par elle-même une idée ou une théorie nouvelle, elle aura tendance à ne pas leur faire confiance. Comme elle vit avec un ensemble de règles assez strictes, elle attendra sans doute des autres qu'ils fassent de même. Reformierende Initiatorin aime provoquer les événements et tout diriger autour d'elle. Elle est capable d'apaiser des situations tendues en rassemblant les parties en conflit pour trouver une solution au litige. Elle sait obtenir ce qu'elle veut et le fait de façon très assurée.

Autant pour elle que pour les autres, les divertissements, la détente et le temps libre sont des moments programmés et prioritaires. Elle a de hauts standards de résultat et n'acceptera pas volontiers les critiques sur son travail. Elle se soucie beaucoup de vérité, de précision et de

productivité, mais les autres ont tendance à trouver qu'elle en fait un peu trop dans ce domaine. Reformierende Initiatorin s'efforce de perfectionner les choses plutôt que de les accepter simplement telles qu'elles sont. Reformierende Initiatorin aime les jobs qui lui permettent de faire avancer les projets.

Relations avec autrui

Reformierende Initiatorin peut faire valoir ses talents dans de nombreux domaines, mais elle tirera plus de satisfaction d'un travail qui lui permettra d'utiliser sa créativité et ses compétences en communication. Considérée parfois comme une personne abrupte et directe, elle peut marcher sur les plates-bandes d'autrui sans s'en rendre compte. Elle n'apprécie guère les critiques sur ses qualités propres car elle les considère comme des attaques personnelles. C'est un bon manager, innovatrice et fine négociatrice. Souvent en réflexion, ses intuitions lui suggèrent une impression de possibilités infinies en elle. Elle s'interroge sur la manière d'exploiter un tel potentiel.

Elle a besoin d'apprendre à apprécier les sentiments "illogiques" d'autrui et admettre qu'ils sont aussi rationnels et valables que les siens. Reformierende Initiatorin est prompte à faire évoluer une situation et agira rapidement pour obtenir des résultats, donnant des directives ou instructions aux autres quand c'est nécessaire. Elle 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 elle doit faire face à un expert plus qualifié qu'elle. Elle peut se rebeller souvent contre les règles et ce faisant, elle résistera fortement à ceux qui tenteront de contrôler son comportement. Elle peut être aussi peu attentive aux autres qu'à elle-même et avoir tendance à diriger autrui presque aussi durement qu'elle-même.

Au travail, les autres peuvent ne pas percevoir sa vraie nature car il est peu probable qu'elle exprime ses sentiments tant qu'elle ne connaît pas bien quelqu'un. Au vu de son intérêt apparent pour le travail, les autres peuvent être surpris de découvrir que Reformierende Initiatorin est entièrement dévouée à sa famille et à ses amis. Elle trouvera grand bénéfice à s'intéresser volontairement aux opinions d'autrui. Bien que sa vie affective et sociale lui semble moins importante que les autres aspects de la vie, elle cherche quand même à avoir des relations harmonieuses et stables avec autrui. Elle peut ne pas aimer ou trouver difficile d'exprimer ses sentiments personnels à autrui.

Prise de Décision

Généralement, Reformierende Initiatorin peut aller au coeur de n'importe quelle situation et mettre en application une solution efficace. Elle essaie toujours de décider, autant que possible, à partir d'un raisonnement logique, analytique et extrêmement cohérent. Elle préfère l'action aux discussions et aime se confronter aux situations difficiles au moment où elles se présentent. Elle se voit elle-même comme une personne réaliste, pratique et terre à terre, bien que les autres puissent ne pas toujours voir l'aspect pratique de certaines de ses décisions. "Faisons-le maintenant" est sa devise.

Elle doit apprendre à différer consciemment ses décisions jusqu'à ce qu'elle ait suffisamment

d'informations, car elle peut avoir négligé des alternatives valables. Elle a le sens de la précision et prête attention aux détails, mais seulement si ça lui chante. Dans son esprit, il doit toujours y avoir une bonne raison de faire quelque chose, les seuls sentiments d'autrui ne sont pas suffisants pour pouvoir l'influencer. Pour prendre des décisions rapides, elle aime que les choses soient logiques, de sorte qu'elle a besoin et attend des situations qu'elles soient rationnelles. Elle est à l'aise à des postes de leader et accepte facilement les responsabilités pour faire en sorte que les choses avancent.

Elle est prête à prendre des décisions à haut risque. Elle a tendance à être influencée par l'idée elle-même plutôt que par ceux qui sont derrière celle-ci. Utiliser ses expériences passées pour l'aider à résoudre les problèmes actuels et réussir ce qu'elle fait est l'un de ses points forts. Elle est adaptable mais veut avoir des résultats. 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, Reformierende Initiatorin, 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 Reformierende Initiatorin :

-  Orientée vers l'action - se montre à la hauteur des défis.
-  Pratique, vive et spontanée.
-  Agent du changement.
-  S'efforce constamment de progresser.
-  Maître d'oeuvre efficace, acceptera facilement les responsabilités.
-  Réaliste, adaptable, sait résoudre les problèmes de façon pragmatique.
-  Concentrée sur le travail et ingénieuse.
-  Travailleuse et résolue.
-  Tournée vers l'avenir, réfléchit vite.
-  Fait preuve de beaucoup d'énergie.











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

Les faiblesses potentielles de Reformierende Initiatorin :











-  Peut sembler agressive et intimidante.
-  Essaiera parfois d'imposer ses valeurs à autrui.
-  Elle voit les points faibles d'autrui mais pas les siens propres.
-  A tendance à être perçue comme arrogante dans les situations stressantes.
-  Omet souvent de prendre suffisamment en considération les opinions d'autrui.
-  "Dit" plutôt qu'elle ne "demande".
-  Son sens aigu de l'urgence peut stresser les autres.
-  Elle a du mal à supporter les gens moins brillants qu'elle.
-  Manque d'empathie pour autrui dans certaines situations.
-  Manque de tact et de diplomatie.

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, Reformierende Initiatorin, 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, Reformierende Initiatorin :

-  Manifeste un sens aigu de l'urgence.
-  Communique clairement et efficacement.
-  Poussera les autres à réaliser de grandes choses.
-  Peut élaborer des plans pour réduire les risques.
-  Apporte ordre et méthode grâce à ses qualités organisationnelles.
-  Respecte presque toujours les délais.
-  Ne se fourvoiera probablement pas dans des questions secondaires.
-  Est un pilier de soutien pour ses collègues.
-  Fournit un point d'ancrage à la réalité.
-  S'engage sur des buts réalistes.













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

Pour bien communiquer avec Reformierende Initiatorin, il faut :

-  Être clair sur les attentes et les délais.
-  Soutenir ses projets en faisant des suggestions pour les réaliser.
-  S'assurer qu'elle sent votre soutien.
-  Lui demander conseil.
-  Tenir bon si elle vous agresse.
-  Demander, ne pas imposer.
-  Respecter ses valeurs et ses ambitions.
-  Lui accorder du temps pour examiner toutes les informations.
-  Suivre son rythme.
-  Garder vos commentaires personnels pour vous.
-  Être diplomate, sinon...
-  Se concentrer sur le travail en cours.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Reformierende Initiatorin. 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 Reformierende Initiatorin :

-  Tenir des propos inexacts.
-  Être indécis, peu clair ou "flou".
-  Faire des remarques impromptues.
-  Sembler lent ou sans ambition.
-  Argumenter ou ramener la discussion sur un plan personnel.
-  Vous approprier ses idées.
-  L'interrompre quand elle explique quelque chose.
-  Donner votre avis sur des choses personnelles sans qu'elle ne le demande.
-  Penser la "forcer" à faire quelque chose - sans qu'elle résiste.
-  Mettre en doute ses motifs ou sa compétence.
-  Passer d'un sujet à l'autre de façon décousue.
-  Critiquer ses idées ou les mettre en doute.

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 Reformierende Initiatorin :

Si Reformierende Initiatorin essayait de se montrer plus souple et plus ouvert, cela lui éviterait de devenir trop rigide. Encline à la colère, c'est une personne de haute conscience qui peut se fâcher simplement si les autres ne suivent pas son exemple. Elle peut adopter l'attitude "Si tu as mal à la tête, prends de l'aspirine", ce qui révèle un manque d'empathie à l'égard d'autrui. Parce qu'elle ne veut pas déborder de sa position, elle a tendance à ne se référer qu'à son propre système. Avec elle, il est toujours difficile de savoir ce que sera la suite des événements. Elle préfère le débat intellectuel aux mondanités ou à la réflexion solitaire.

Elle peut tirer des conclusions hâtives sans avoir rassemblé toutes les informations nécessaires ou pris le temps de vraiment comprendre la situation. Elle deviendra plus efficace avec autrui en utilisant ses fines capacités d'observation pour être plus sensible et plus attentionnée à l'égard de ceux qui l'entourent. Certains peuvent la trouver "snob" car elle donne une impression de supériorité intellectuelle sur ceux dont elle pense qu'ils sont "en-dessous" d'elle. Considérée par beaucoup comme une enjôleuse, Reformierende Initiatorin peut manifester de l'indifférence à l'égard de ceux qui apparaissent moins extravertis qu'elle. Elle peut ne pas souhaiter entendre les objections d'autrui car, pour elle, sa position personnelle semble habituellement incontestable.

Elle court le risque de décider trop rapidement et devrait d'abord s'arrêter et écouter les opinions d'autrui avant de s'engager. Reformierende Initiatorin peut ne pas toujours solliciter l'opinion d'autrui et passer ainsi à côté d'une solution plus adaptée. Elle devrait apprendre à être plus attentionnée 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 Reformierende Initiatorin 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. Reformierende Initiatorin 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.

Reformierende Initiatorin 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'elle conteste les dires d'un supporteur, Reformierende Initiatorin 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, Reformierende Initiatorin, 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.

Reformierende Initiatorin : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?

-  Vous assurer qu'elle comprend et accepte l'intérêt des changements avant qu'ils n'adviennent.
-  Parler avec douceur et sincérité.
-  S'attendre à de la résistance si vous suggérez des changements.
-  Ecouter ce qu'elle a à dire.
-  Veiller à maintenir le statu quo.
-  Accepter le fait que "le temps de la réflexion" est essentiel à l'amélioration de ses performances.

Reformierende Initiatorin : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"











-  Mettre en doute sa loyauté ou son intérêt sincère.
-  Envahir son univers personnel.
-  Être vague ou la bousculer.
-  Faire des comparaisons désavantageuses avec les autres membres de l'équipe.
-  Attendre une réponse immédiate.
-  Remplacer la rhétorique par des détails précis.

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'avez pas conscience et intégrez-les dans votre plan de développement personnel.

Reformierende Initiatorin peut tirer profit des actions suivantes :

-  En baissant son ton de voix parfois strident.
-  En s'installant en retrait, en parlant peu et en observant.
-  En ne révélant pas ses opinions.
-  En écoutant vraiment les opinions d'autrui.
-  En étant perçue comme moins intéressée par l'argent et la position sociale.
-  En maîtrisant ses accès de colère occasionnels.
-  En ralentissant le rythme et en réfléchissant bien à toutes les choses.
-  En cherchant le bien en toute chose.
-  En se montrant plus sensible aux sentiments d'autrui.
-  En sachant se faire plus discrète.











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

L'environnement idéal de travail de Reformierende Initiatorin inclut un ou plusieurs des éléments suivants :

-  Chaque chose a une place et tous les documents essentiels sont accessibles.
-  Ses collègues partagent son envie de résultats.
-  L'environnement professionnel est centré sur le travail.
-  Elle est récompensée pour ses résultats.
-  Elle a un chef qui "délègue ses pouvoirs".
-  Les décisions se prennent rapidement.
-  Elle participe continuellement aux améliorations organisationnelles.
-  Chacun accède rapidement à des responsabilités.
-  Les données statistiques et techniques abondent.
-  Une communication directe et franche est bien acceptée.











Notes personnelles :

Management

Le Management de Reformierende Initiatorin

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

-  Qu'on lui rappelle ce qu'elle n'a pas encore fait.
-  De gens capables de lui donner un feed-back rapide.
-  D'être managée par exception - laissez-la faire !
-  D'être parfaitement informée.
-  D'avoir l'occasion de penser tout haut.
-  D'avoir la possibilité de changer des règlements dépassés.
-  De tâches qui requièrent réflexion, organisation, mais surtout de l'action.
-  D'écouter plus attentivement les idées d'autrui.
-  De temps pour s'adapter aux points de vue d'autrui.
-  D'avoir l'occasion de s'épanouir.











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

Reformierende Initiatorin est motivé par :











-  Le fait d'être consultée et que ses idées soient mises en pratique.
-  Le fait de ne pas avoir à faire toujours la même chose, au bureau comme à la maison.
-  Le fait qu'on sollicite son opinion.
-  Le fait d'avoir d'elle-même la liberté de déléguer des tâches à autrui.
-  La reconnaissance de ses résultats.
-  La possibilité de prendre le contrôle de la situation.
-  L'absence de contraintes et de surveillance.
-  Les échanges critiques, analytiques et logiques.
-  Les changements, la variété des tâches, les nouveaux projets.
-  Le fait de pouvoir agir en "pionnière", sans contrainte.

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, Reformierende Initiatorin a tendance à :

-  Atteindre toujours les objectifs.
-  Etre imprévisible, soupe au lait et inconstante.
-  Stimuler la fierté au sein de son équipe.
-  Offrir des récompenses tangibles pour des efforts qui sortent de l'ordinaire.
-  Mettre l'échec sur le compte de quelqu'un d'autre.
-  Imposer des directives strictes pour que le travail soit mené à bien.
-  Déléguer le travail administratif et se concentrer sur les résultats.
-  Ne pas écouter attentivement les idées et opinions d'autrui.
-  S'investir pour obtenir des résultats à tout prix.
-  Encourager et pousser chacun à atteindre un haut niveau de performance.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

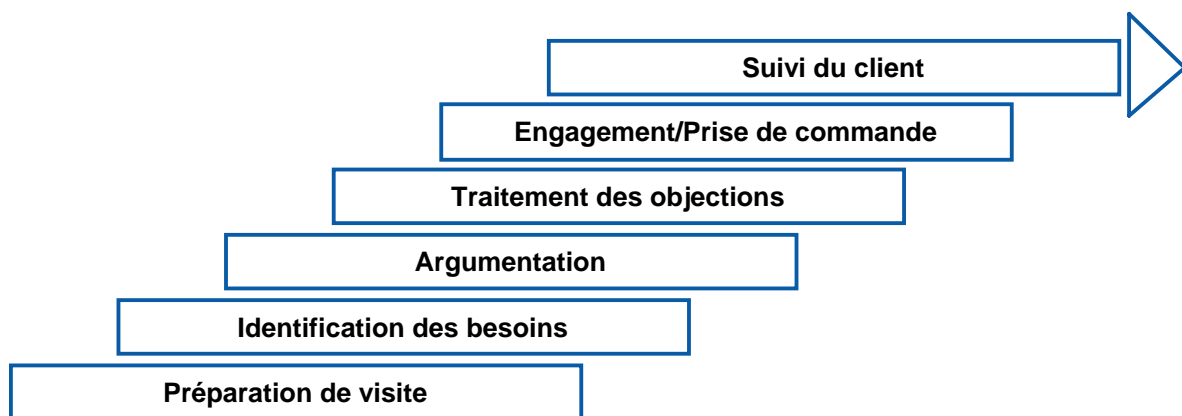
La Vente efficace repose sur trois exigences :

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.

Reformierende Initiatorin est en général directe et objective. Il faut donc qu'elle se rappelle sans cesse que ses clients peuvent avoir une approche des problèmes différente de la sienne. Dans la vie comme dans la vente, c'est une rapide ! C'est une personne positive, orientée vers l'action. Elle excelle à mettre en place des règles et des procédures pleines de bon sens ; par conséquent elle attend qu'autrui se coule dans son système. Elle devrait éviter de montrer son impatience avec les clients qui sont mal organisés. Avant de proposer sa solution, elle devrait écouter attentivement le client et montrer de l'intérêt pour ce qu'il dit, qu'elle soit d'accord ou non, d'ailleurs...

Elle doit se faire aux déclarations fantaisistes - illogiques, dirait-elle - de certains clients et accepter l'idée que celles-ci puissent parfois être aussi valables que les siennes ! Elle a un plaisir immense à communiquer avec autrui et c'est aussi ce qu'elle sait le mieux faire. Elle se lance tête baissée dans n'importe quel défi, ce qui ne plaît pas obligatoirement à ceux qui sont moins entreprenants qu'elle. Elle est tournée vers l'extérieur et a du talent pour sentir les attentes et les motivations de ses clients et prospects. Sans vouloir se montrer mal disposée vis-à-vis de ses clients, elle préfère n'avoir de vraies relations qu'avec quelques clients bien sélectionnés.







Reformierende Initiatorin est à même de faire face à toutes les situations, mais ce qu'elle apprécie le plus c'est de pouvoir donner libre cours à sa créativité et à ses qualités relationnelles, afin de se procurer de multiples opportunités de vente. Les clients qui sont incapables d'exprimer clairement et de façon concise leurs idées l'agaçent. Elle sait aider celui qui est à côté d'elle tout en assurant pleinement la responsabilité de son activité propre.

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 Reformierende Initiatorin lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :

-  Se montre efficace dans la préparation de ses contacts.
-  Se montre très imaginative pour découvrir de nouveaux prospects à haut potentiel ainsi que de nouvelles opportunités.
-  Se concentre sur ce qu'elle a à faire.
-  Se bat pour réussir.
-  Est concentrée sur son travail et se montre pleine de ressources.
-  Fait preuve de détermination et de constance dans sa prospection.

Quand elle prépare ses visites à un prospect ou à un client, Reformierende Initiatorin pourrait :







-  Impliquer davantage autrui dans la préparation de ses contacts.
-  Envisager pour ses clients une plus grande variété de résultats possibles.
-  Avoir une approche souple du client, sans trop préjuger des résultats.
-  Rechercher qui sont les gens influents dans le domaine qui l'intéresse.
-  Ecouter attentivement, calmer le rythme et chercher systématiquement à s'adapter au client.
-  Chercher à développer des relations de confiance avec ses clients.

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 Reformierende Initiatorin pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :

-  Voit clairement la logique qui existe entre les besoins du client et les produits ou services qu'elle a à offrir.
-  Donne un rythme soutenu à l'entretien.
-  Son style de communication est bref et incisif.
-  Garde l'esprit fixé sur ce qu'elle a à faire.
-  Fait reconnaître au prospect le besoin imminent qu'il a de son produit.
-  Enonce ce qu'elle pense être les priorités du client en mettant l'accent sur les points-clés.

Quand elle cherche à identifier les besoins d'un prospect ou d'un client, Reformierende Initiatorin pourrait :







-  Travailler à se montrer moins agressive et moins intimidante.
-  Résister à l'envie de "cataloguer" les clients.
-  Quitter de temps en temps la logique et laisser parler son cœur.
-  Résumer les besoins du client en se montrant moins pressée et surtout en l'impliquant.
-  Relancer régulièrement le client par des questions ouvertes.
-  Faire attention à ne pas aller trop vite.

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 Reformierende Initiatorin en matière d'argumentation :

-  Projette une image très professionnelle et positive.
-  Ne laisse pas des détails secondaires la détourner de la solution qu'elle préconise.
-  Garde ses standards élevés tout en disant les choses comme elles sont.
-  Argumente de façon très logique.
-  L'inattendu ne la surprend pas...
-  Adopte une posture dynamique et se tient bien droite.

Quand elle argumente, Reformierende Initiatorin pourrait :







-  Faire attention à ne pas imposer sa volonté en cours d'entretien.
-  En cours d'argumentation, "demander" de temps en temps plutôt que "dire" tout le temps.
-  Accepter plus volontiers la critique et se tenir prête à en tenir compte.
-  Inviter le client à s'impliquer dans la présentation du produit et à réagir.
-  Eviter d'être entraînée à la confrontation.
-  Se caler sur les valeurs du client plus que sur les siennes propres.

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 Reformierende Initiatorin pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :

-  Refuse de se laisser mettre hors-jeu.
-  Aime avoir l'occasion de faire preuve de sa rapidité d'esprit.
-  Différencie très bien l'objection de fond de la réaction émotionnelle qui l'accompagne.
-  Ne se laisse pas démonter.
-  Aime le défi que représente le fait de transformer une inquiétude du client en certitude.
-  N'hésite pas à contester les perceptions erronées du client.

Lorsqu'elle traite les objections d'un prospect ou d'un client, Reformierende Initiatorin pourrait :







-  Accepter la validité et le sérieux des préoccupations du client et y répondre, même quand elles s'écartent des siennes propres.
-  Résister à la tentation de sauter sur la première solution venue.
-  Comprendre l'impact négatif qu'une réponse trop directe peut avoir sur le client.
-  Evaluer quelle confiance on lui accorde avant de répondre à une question un tant soit peu délicate.
-  Mieux écouter les préoccupations du client.
-  Travailler à se montrer plus sensible à autrui.

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 Reformierende Initiatorin lorsqu'elle cherche à prendre une commande :

-  Résume de façon concise les bénéfices pour le client.
-  Ne s'estime satisfaite que lorsque la vente est signée.
-  Discute avec conviction les idées préconçues du client.
-  Montre fermeté et ténacité pour conclure l'affaire à partir des besoins du client.
-  Oriente l'entretien sur les bénéfices et les résultats à court terme pour le client.
-  Traite avec bon sens les problèmes du client.

Quand elle cherche à prendre une commande, Reformierende Initiatorin pourrait :







-  Résister au besoin de contester immédiatement toute opinion qui diffère de la sienne.
-  Se souvenir que des goûts et des couleurs...on ne discute pas !
-  Comprendre que le mot "risque" a une signification différente pour chacun d'entre nous.
-  Observer avec attention le comportement du client et être prête à s'y adapter.
-  Se caler sur le style du client, plus que sur le sien propre, pour conclure la vente.
-  Ecouter plus et parler moins...

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 Reformierende Initiatorin quant au suivi du client :

-  Garde le contrôle sur le service au client.
-  Transforme les besoins des clients en nouvelles raisons d'acheter.
-  Se fie aux procédures validées et testées.
-  Recherche toute opportunité de faire une nouvelle vente.
-  Traite en général les attentes du client avec les solutions qu'elle maîtrise le mieux.
-  Voit dans chaque client une solide opportunité de résultats.

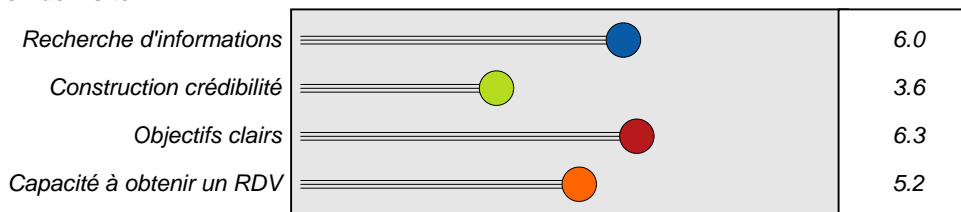
En matière de suivi du client, Reformierende Initiatorin pourrait :

-  Se rappeler qu'il est sans doute plus facile de développer les relations avec un client existant que d'en trouver de nouveaux.
-  Modérer son langage parfois un peu abrupt.
-  Adoucir sa manière de traquer les recommandes et privilégier davantage la relation avec les clients.
-  S'impliquer personnellement davantage dans les préoccupations de ses clients.
-  Envoyer plus souvent des lettres de remerciement au client.
-  Chercher à avoir par écrit des références et des témoignages.

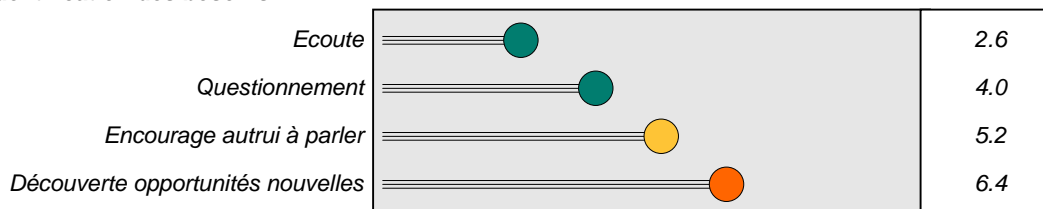
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

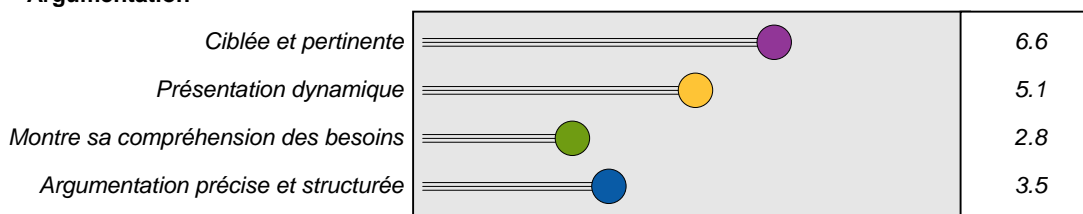
Préparation de visite



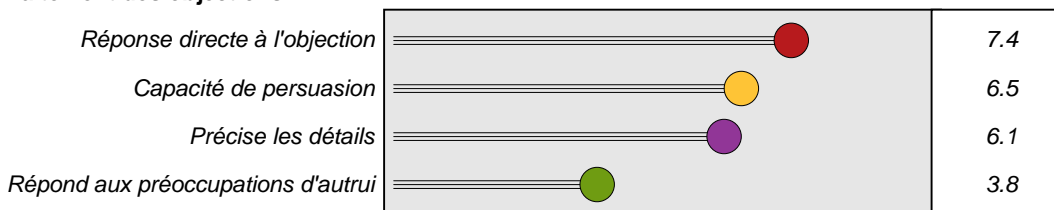
Identification des besoins



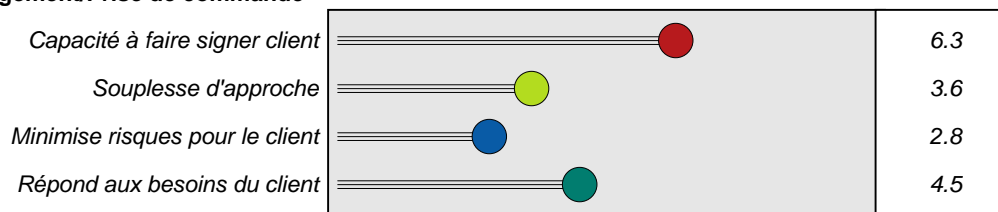
Argumentation



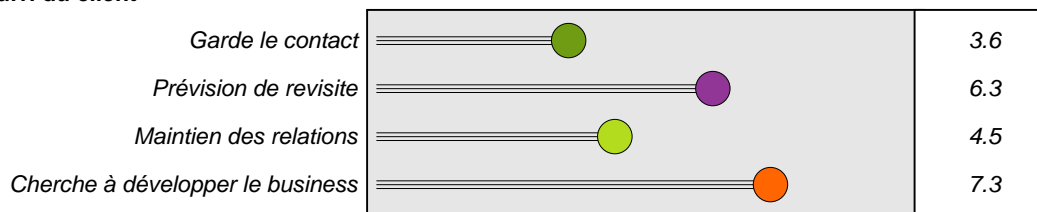
Traitement des objections



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 :

Reformierende Initiatorin valorise l'effort fait pour atteindre les buts fixés. Sa confiance en soi est source de mobilisation, pour elle et son équipe, vers les buts à atteindre. Elle est bien organisée et fait un suivi régulier des progrès accomplis. Elle gagnerait à rechercher, de façon régulière, l'avis de ses collègues et à combattre sa tendance à rejeter d'emblée les remarques divergentes des siennes. Son sens de la discipline peut la mener à une approche un peu rigide de la vie ; elle risque d'être perçue comme une personne inflexible. Elle fixe des buts clairs et est rarement traversée par le risque d'échec ou de rejet.

Dans l'évaluation des difficultés de ses objectifs, elle pourrait améliorer son objectivité en consultant des gens ayant des opinions différentes des siennes. Elle préfère choisir des objectifs produisant des résultats tangibles (financier, amélioration de production, etc.). Elle devrait aussi inclure des objectifs moins tangibles, comme améliorer ses relations personnelles, la compréhension d'autrui, etc. Avec son approche factuelle, Reformierende Initiatorin trouvera souvent la solution pratique au problème. Sa confiance en soi est telle qu'elle considère rarement la deuxième place comme étant une alternative acceptable. Très orientée vers l'action, elle préfère travailler avec des personnes pleines de ressources et orientées vers les résultats.







Reformierende Initiatorin garde pour elle ses buts personnels ; ils sont plus importants pour elle que ceux de l'équipe. Elle a tendance à imposer ses objectifs aux autres, sans se rendre compte de l'impact que cela peut avoir sur les résultats d'autrui et leur performance. Elle voit l'amélioration de ses connaissances comme essentielle à sa progression dans la vie.

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, Reformierende Initiatorin :

-  Voudrait tout faire en même temps.
-  Établit des délais serrés pour finir le travail, pour lui-même et pour son entourage.
-  Aime les réunions qu'elle peut diriger et contrôler.
-  Considère son travail comme le centre de son univers, sans avoir grand besoin de divertissement.
-  Aime les longues heures de travail difficile.
-  A un rythme de travail rapide.

Suggestions pour progresser

Fixer des priorités, en commençant par les choses les plus importantes. Impliquer l'équipe pour définir des délais réalistes.

Donner à tous la possibilité de participer pleinement.

Travailler continuellement, sans période de détente, est la recette idéale d'un désastre prévisible.

Se souvenir que nous sommes des êtres humains et non des machines humaines.







enir davantage compte de celui des collègues qui peuvent être impliqués avec elle dans ce travail.

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 Reformierende Initiatorin se manifeste au mieux lorsqu'elle :

-  A tendance à croire que ça marche à tous les coups !
-  Évalue la viabilité des idées et fera des recommandations claires et détaillées.
-  Pose beaucoup de questions pour se faire une opinion.
-  Voit parfois ses solutions comme les meilleures pour tous.
-  Transforme les idées créatives en actions immédiates.
-  Peut déplacer des montagnes, seule.

Suggestions pour progresser

Prévoir un plan de rattrapage, au cas où ...

Montrer à autrui sa souplesse et son ouverture d'esprit en retenant non pas une mais plusieurs solutions alternatives, quand c'est possible, bien sûr !

Se rappeler que certains apprécieraient sans doute une approche moins inquisitrice.

Valoriser toutes les contributions, même celles différentes des siennes.

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







C'est plus facile avec l'aide d'autrui ; sollicitez-la.

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 Reformierende Initiatorin, c'est quand elle :

-  Peut se concentrer sur une tâche et un résultat concrets, plutôt que de théoriser sur un processus.
-  A un résumé de ce qu'elle a à faire.
-  A des délais serrés à tenir et des occasions de passer rapidement d'une tâche à l'autre.
-  Est consultée pour trouver des solutions à des situations critiques.
-  Est soumise à des expériences qui donnent des résultats immédiats.
-  Reçoit des tâches difficiles à exécuter, avec des échéances précises à respecter.

Reformierende Initiatorin peut parfaire son apprentissage en :

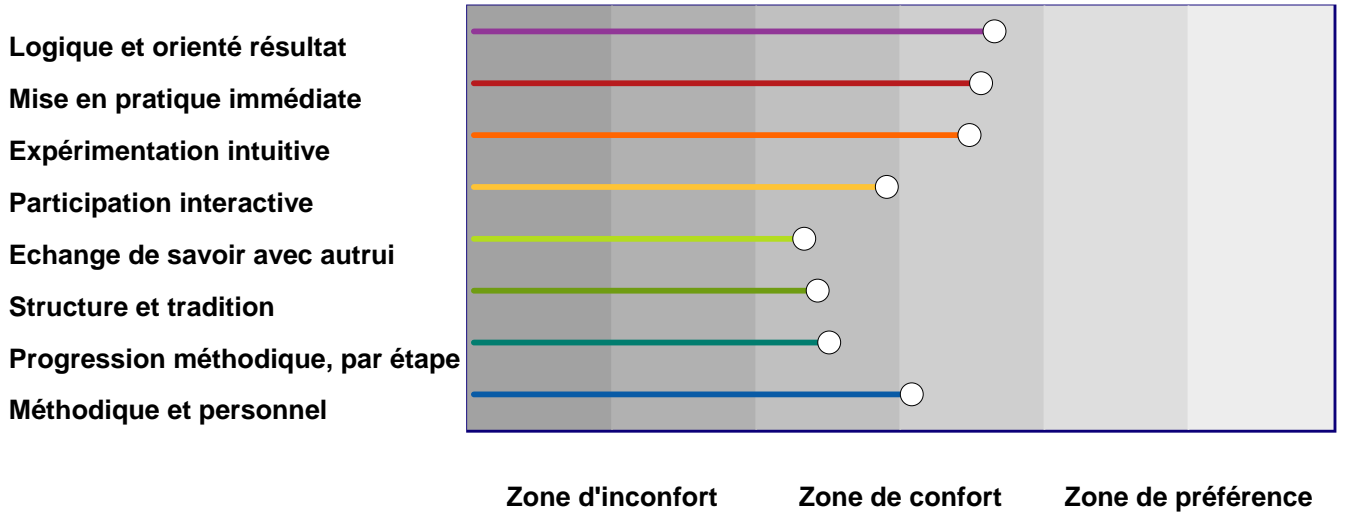
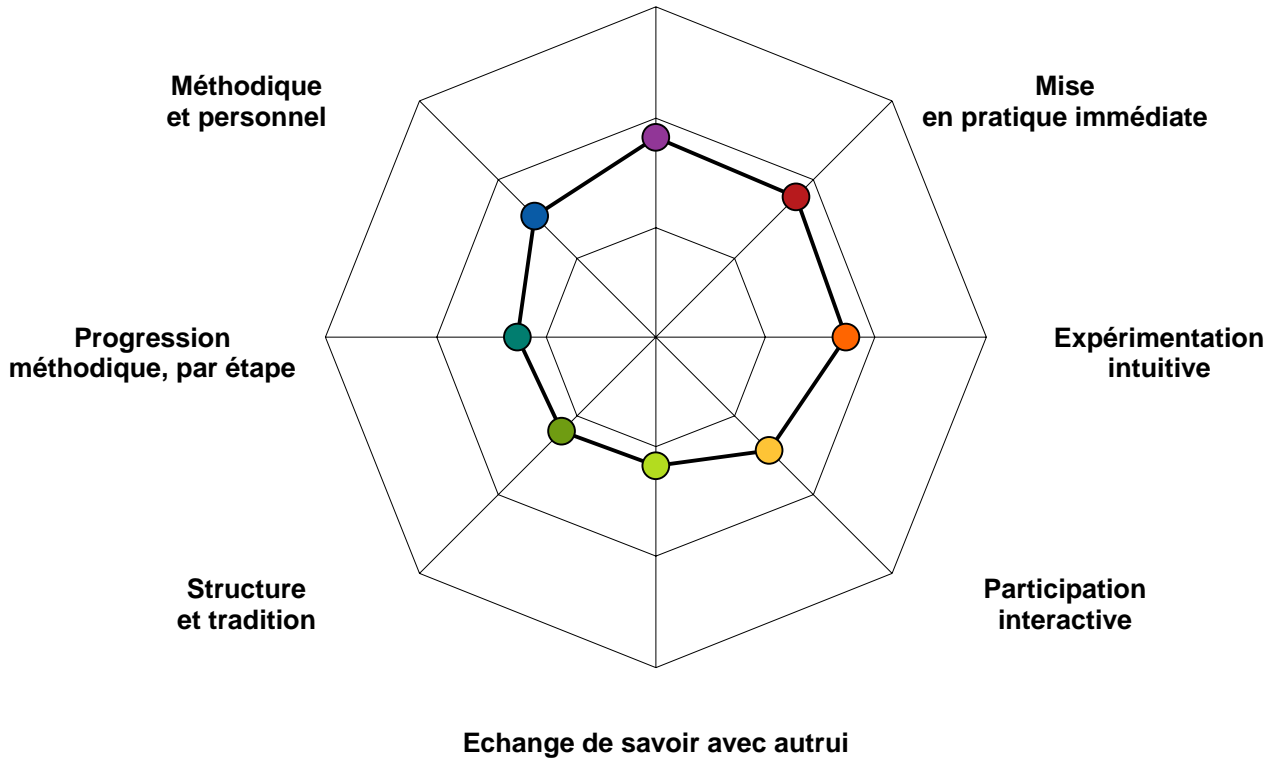
-  Prenant les suggestions d'autrui en considération.
-  Prenant en considération l'impact des autres.
-  Basant parfois ses actions sur des intuitions plutôt que sur des faits concrets.
-  Se rapprochant des gens pour mieux apprécier leur contribution.
-  Se mettant moins de pression pour atteindre la perfection.
-  Etant ouverte aux commentaires d'autrui.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage

Reformierende Initiatorin
23.01.2004











Logique et orienté résultat



Interview/Recrutement

Ce module contient une série de questions pouvant être utilisées avec Reformierende Initiatorin 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 Reformierende Initiatorin - 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 Reformierende Initiatorin a d'elle-même, ainsi que son potentiel de développement personnel.

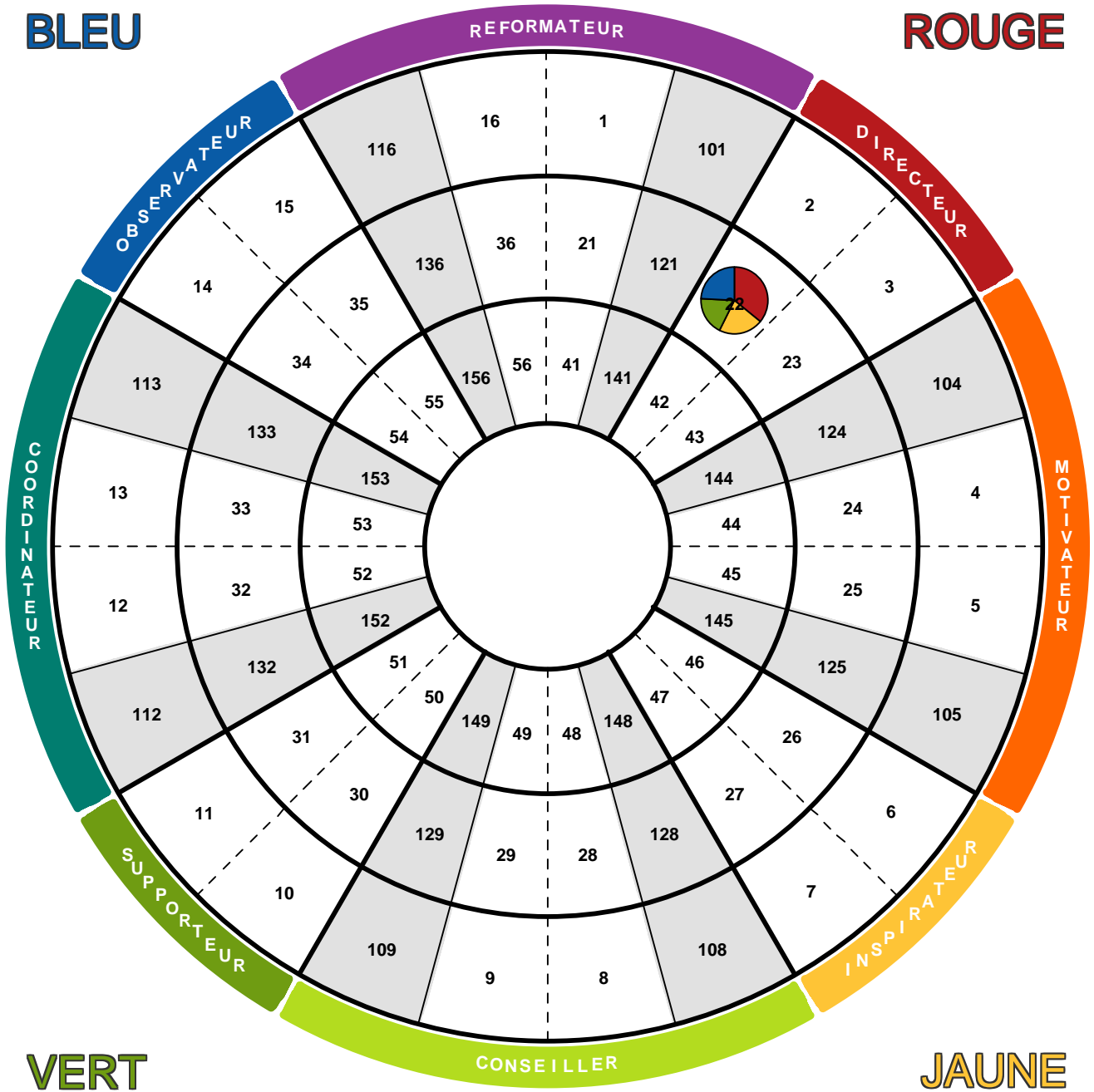
Questions à poser lors d'un entretien :

-  Que faites-vous pour mettre les gens à l'aise en votre présence ?
-  Avez-vous ce qu'on appelle une bonne écoute ?
-  Comment ferez-vous pour éviter d'imposer votre vision personnelle des choses à autrui ?
-  Quels événements éprouvent votre patience et vous énervent ? Que faites-vous pour remédier à cette situation ?
-  A quelle fréquence vous interrogez-vous sur la perception que les autres ont de vous ?
-  Qu'arriverait-il, selon vous, si vous ne cherchiez pas à prendre une décision concernant un fait important ?
-  Quels avantages tirons-nous de connaître le point de vue d'autrui sur notre propre performance ?
-  Quels sont les désavantages d'être centrée sur soi-même et introvertie ?
-  Est-il important de tenter un rapprochement avec des collègues dont le travail semble affecté par des problèmes personnels ? Devriez-vous être compatissante à leur situation ?
-  Diriez-vous que vous êtes toujours capable de trouver des failles dans le point de vue d'autrui ?

Notes personnelles :

La Roue Insights

Reformierende Initiatorin
23.01.2004



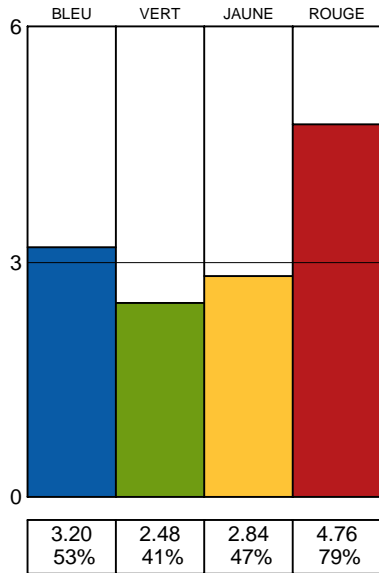
Position consciente sur la Roue
22: DIRECTEUR Réformateur (Classique)

Position moins consciente sur la Roue
22: DIRECTEUR Réformateur (Classique)

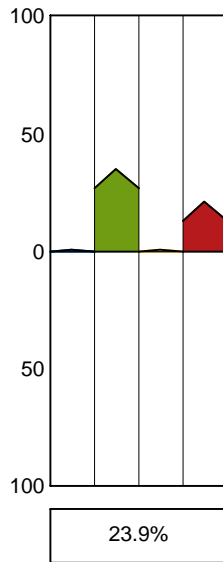
Graphiques des Couleurs Insights

Reformierende Initiatorin
23.01.2004

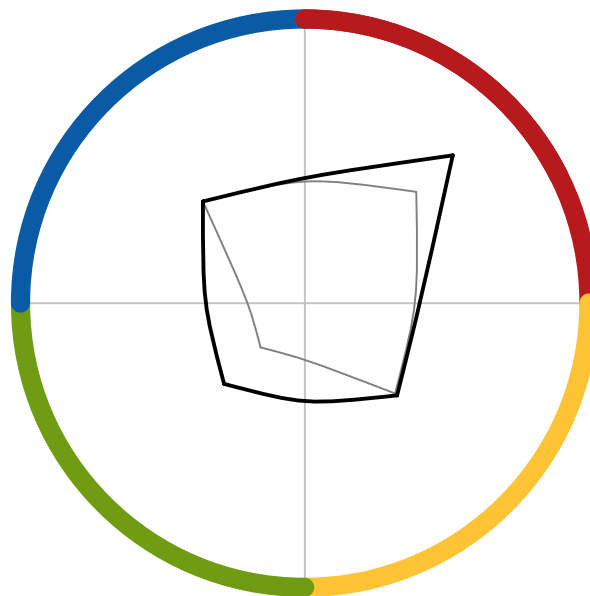
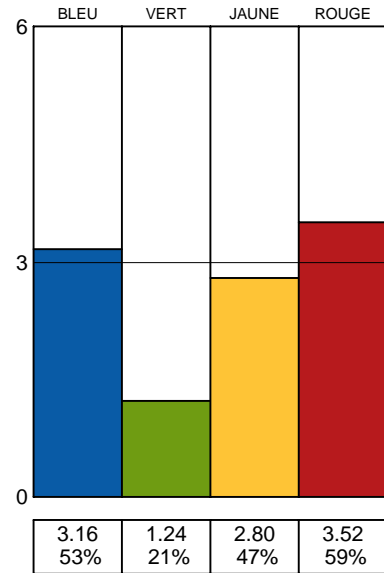
La Persona
(Persona consciente)



Evolution des
Energies



La Persona
(Persona moins consciente)

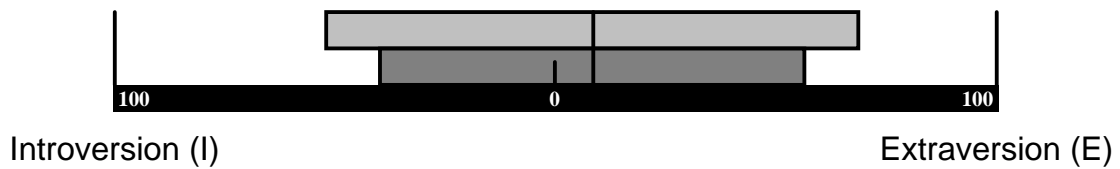


(Persona consciente) ——— **(Persona moins consciente)**

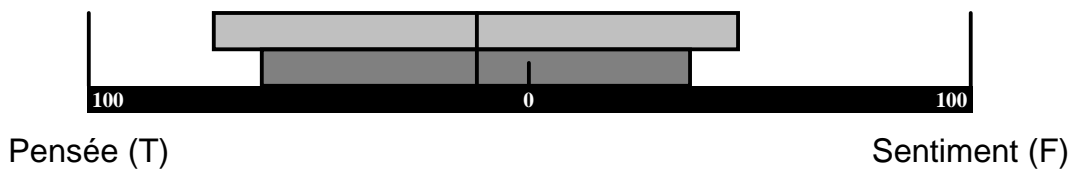
Les Préférences de Jung

Reformierende Initiatorin
23.01.2004

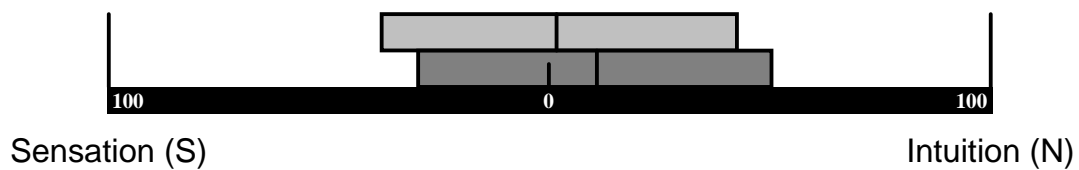
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)