



Discovery Insights®

Beratender Inspirator
28.03.2007

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

Beratender Inspirator

Musterprofile

Date de l'évaluation **28.03.2007**

Date d'impression **08.06.2007**

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

Sommaire

Introduction	5
Synthèse	6
Style Personnel	6
Relations avec autrui	7
Prise de Décision	7
Forces et Faiblesses	9
Points Forts	9
Faiblesses potentielles	10
Valeur pour l'Equipe	11
Communication	12
Communication efficace	12
Les freins à une communication efficace	13
"Points Ignorés" possibles	14
Votre Type Opposé	15
Communiquer avec votre Type Opposé	16
Suggestions pour progresser :	17
Management	18
L'Environnement Idéal de Travail	18
Le Management de Beratender Inspirator	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 Beratender Inspirator au questionnaire qu'il a rempli le 28.03.2007.

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

Beratender Inspirator sait être sociable, affable et attentif aux besoins d'autrui. Il recherche l'approbation d'autrui et réagit mal au rejet ou à l'indifférence de ses semblables. S'occuper des besoins d'autrui lui est un moyen très agréable et valable d'exprimer ses besoins personnels profonds. Tolérant avec autrui, Beratender Inspirator est rarement critique et habituellement disposé à faire confiance. Beratender Inspirator veut prendre le meilleur de ce que la vie peut offrir. Il a le sens de l'aventure et aime garder haut son enthousiasme et ses aspirations.

Capable de venir à bout de plusieurs projets en même temps, Beratender Inspirator tire beaucoup de plaisir des différents aspects relationnels de son travail. Beratender Inspirator est adaptable, facile à vivre, chaleureux, sympathique et généreux. Il prête peu d'attention aux situations ou conclusions négatives, pessimistes ou à celles qui sèment la discorde. Il perçoit bien les personnes et les situations et se trompera rarement sur la motivation ou les intentions d'autrui. Malgré cela, il peut être blessé quand une relation avec autrui marche mal. Parce qu'il vit de principes et de règles, Beratender Inspirator est une personne très conséquente et digne de confiance.

Beratender Inspirator peut être très efficace en utilisant son intérêt pour les autres afin de garantir l'implication de chacun. Il peut progresser en apprenant à prendre du recul, afin d'analyser les causes et effets de ses actions, mais aussi en apprenant à se montrer plus déterminé. Beratender Inspirator est optimiste, positif et il vit pleinement l'instant présent. Il aime les rencontres et les réunions entre amis et organise ses loisirs de façon à en profiter pleinement. Il a tendance à être extrêmement fidèle envers ses amis, prêt à sacrifier ses propres besoins pour ceux d'autrui.

Beratender Inspirator recherche l'épanouissement dans sa vie en offrant aide et service à autrui. Il est prêt à tout essayer, mais son travail doit être actif plutôt que théorique. Parce qu'il a tendance à vivre le moment présent, il ne ressent pas le besoin de préparer ou de planifier plus que ce qui est nécessaire. Il est chaleureux, courtois et croit en la philosophie "vivre et se montrer tolérant". Il donne le meilleur de lui-même dans les travaux qui se font en commun, où la coopération se fonde sur la bonne volonté de chacun.

Bien que ses sentiments soient profonds, ils peuvent changer rapidement en fonction de son humeur. Il préfère être considéré comme une personne plutôt sociable et appréciera d'être mis en vedette, occasionnellement. Il a besoin d'être apprécié pour lui-même et pour sa disponibilité à autrui ; il sera très sensible à l'indifférence ou aux critiques quant au soutien qu'il apporte. L'une des forces de Beratender Inspirator est sa capacité à laisser les autres

travailler à leur propre rythme, associée à une conscience claire de la contribution unique de chacun. Il est parfois dépassé par les événements et à beaucoup de mal à dire non, même face à des demandes irréalistes.

Relations avec autrui

Beratender Inspirator est un collègue populaire, à l'aise avec la plupart des gens et des situations. Il attire beaucoup d'amis et de relations. Extrêmement conscient de ce qui est ou n'est pas approprié en terme de comportement, il est souvent considéré comme un individu affable, charmant, sociable, qui présente bien. Il est dans son élément quand il peut parler à autrui, ce qu'il apprécie beaucoup. Ce sont les réactions chaleureuses d'autrui qui lui procurent plaisir et satisfaction. Il est motivé pour aider les autres de façon pratique et directe, en coopérant avec ceux qui en ont besoin.

Beratender Inspirator communique harmonie et bien-être dans toutes les situations où il se trouve. Beratender Inspirator préfère probablement que les choses se passent de façon détendue. N'allez pas croire pour autant qu'il traite les questions importantes par-dessus la jambe. Beratender Inspirator est très coopératif, clair, sympathique, prévenant et manifeste le désir d'être impliqué. Beratender Inspirator préfère se concentrer sur les aspects positifs, harmonieux et dynamiques des gens et des relations humaines. D' humeur égale et tolérant, Beratender Inspirator s'efforce constamment d'être diplomate. Il communique l'harmonie autour de lui de façon extraordinaire.

Il peut se montrer possessif à l'égard des personnes qui lui sont chères. Il pense être à même d'influencer quiconque et de le faire changer d'avis. Il est chaleureux, populaire et sociable et a un large cercle d'amis et de connaissances. La compassion, la compréhension, la chaleur et le bonheur dans les relations sont des choses importantes pour lui. Il aime rencontrer des gens ayant les mêmes opinions que lui, ce qui lui permet de raconter en détail ses expériences. Il peut ne pas aimer et même éviter les tâches qui demandent beaucoup d'attention ou un énorme travail administratif.

Prise de Décision

Beratender Inspirator respectera les différents points de vue et, bien qu'il puisse ne pas être d'accord avec eux, il les prendra en considération. Il aurait de meilleurs résultats s'il se concentrait plus sur l'analyse en profondeur des données avant de prendre une décision. Son slogan pourrait être "Faisons-le maintenant, on paiera plus tard !" ; il perçoit la vie en fonction de l'impact que ses décisions ont sur autrui. Il peut être perçu par les autres comme un décideur plutôt impulsif. Il préfère se fier à l'opinion d'autrui plutôt qu'aux faits quand il envisage une action.

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. Il peut souvent prendre des décisions basées sur ce qu'il ressent d'une situation plutôt que de voir la situation telle qu'elle est réellement. Il peut inconsciemment amander le processus pour faire les choses à sa façon. Essayer de se concentrer davantage sur les faits, et pas seulement sur les gens, peut l'aider à prendre des

décisions. Sa tendance à prendre le refus ou les critiques pour des attaques personnelles peut le conduire à ne pas faire suffisamment attention aux opinions des membres-clés de l'équipe.

Quand une situation exige des méthodes énergiques, il prendra les décisions nécessaires, sans cependant les pousser à leur terme, à seule fin d'en recevoir récompense. L'un de ses problèmes tient au fait qu'il peut ne pas obtenir suffisamment d'autorité ou de discipline au travail, ou ne pas être assez impliqué dans la planification des projets à venir. Son souci du bien-être d'autrui peut influencer la validité de ses décisions. Il préfère les décisions qui font prendre peu de risques. Il a la capacité d'évaluer les besoins du moment et de les gérer.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

Cette partie identifie les points forts que vous, Beratender Inspirator, 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 Beratender Inspirator :

-  Travaillera à assurer l'harmonie et l'équité.
-  Fait preuve de beaucoup d'énergie.
-  Equipier engagé et impliqué.
-  Très fort ego.
-  Confiant et tolérant vis-à-vis des actes d'autrui.
-  Aime passer du temps avec les autres - et les aider fait qu'il se sent bien.
-  Recherche la variété à la fois dans le travail et dans ses amitiés.
-  Affable, charmant, empathique et attentionné.
-  Agit avec spontanéité.
-  Souvent charmant et persuasif.











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

Les faiblesses potentielles de Beratender Inspirator :











-  Peut s'endormir sur une tâche à long terme.
-  Risque de prendre les critiques sur son travail pour des attaques personnelles.
-  Son optimisme est parfois déplacé.
-  Juge et critique haut et fort.
-  A des difficultés à partager ses soucis et ses doutes, hormis avec des collègues proches qu'il juge dignes de confiance.
-  Parfois, ne se prépare pas aussi bien qu'il le faudrait.
-  Peut apparaître trop "lisse" à certains.
-  A tendance à voir "la vie en rose".
-  N'aime pas travailler seul très longtemps.
-  Connaît la réponse avant que la question ne soit posée.

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, Beratender Inspirator, 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, Beratender Inspirator :

-  Influence les autres par son enthousiasme contagieux.
-  Crée et entretient une atmosphère harmonieuse.
-  Fait le lien entre tous en se souvenant des anniversaires et des autres événements marquants.
-  Renforce et soutient l'esprit d'équipe.
-  Enrichit sa valeur personnelle en faisant évoluer le groupe et la qualité des relations que ses membres entretiennent entre eux.
-  Permet à chacun d'exprimer pleinement son potentiel et de contribuer ainsi à l'effort du groupe.
-  Est une source permanente d'inspiration et de plaisir.
-  Utilise ses compétences relationnelles hautement développées.
-  Peut prêter une oreille compatissante.
-  Fait un travail considérable.



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

Pour bien communiquer avec Beratender Inspirator, il faut :

-  Être conscient de son penchant pour le social.
-  "Tempérer" son optimisme par du réalisme.
-  Utiliser un langage familier et simple.
-  Reconnaître ses réalisations et flatter son amour-propre.
-  Reconnaître ses capacités relationnelles.
-  Être clair sur les détails pour l'exécution d'un travail.
-  Susciter toutes les occasions de contacts au sein de l'équipe.
-  Lui demander comment il se sent dans son travail.
-  Maintenir une teneur personnelle à l'entretien.
-  L'encourager à s'en tenir à ce qui est prévu.
-  Vérifier qu'il est d'accord pour entreprendre de nouvelles tâches.
-  Définir ensemble et précisément ce qui doit être fait.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Beratender Inspirator. 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 Beratender Inspirator :

-  Ne pas garder suffisamment de temps pour parler avec lui.
-  Créer un environnement hostile, où les sentiments n'ont pas place...
-  Le juger, le critiquer ou le mettre dans l'embarras en public.
-  Contester la perception qu'il a de lui-même.
-  Limiter ou réfréner son exubérance naturelle.
-  Parler trop lentement ou avec hésitation.
-  Limiter la variété ou le champ de ses activités.
-  Oublier de tenir compte de son opinion et de se montrer tolérant à l'égard de celle-ci.
-  Supposer que vous pourrez traiter tous les points prévus.
-  Attendre de lui qu'il réagisse favorablement si vous lui imposez une politique ou des procédures.
-  Lui ôter les occasions de rencontrer des gens.
-  Ignorer ou faire preuve d'indifférence à l'égard de ses opinions.

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 Beratender Inspirator :

Le fait d'essayer d'être moins susceptible permettrait à Beratender Inspirator d'écouter des informations souvent utiles, informations provenant de critiques constructives. En attendant quelques secondes avant de répondre, il pourrait contrecarrer sa tendance à ne se fier qu'à son jugement propre ; cela donnerait aux autres l'occasion de proposer leur solution. Parfois, il est si absorbé par ses propres projets qu'il ne prend pas le temps d'écouter ce que les autres ont à dire. Il a besoin d'apprendre à gérer plus directement et honnêtement les conflits, en admettant que sa sensibilité naturelle à l'égard des sentiments d'autrui lui permettra de faire ce qui doit être fait, même dans les situations les plus difficiles. Il doit essayer d'anticiper les dangers qui l'attendent au tournant et avoir une solution alternative au cas où les choses tournent mal.

Il réagit bien aux compliments, mais est facilement blessé par les critiques négatives qui le font paraître trop susceptible aux yeux d'autrui. Ayant tendance à entreprendre trop de choses à la fois, il peut se sentir surchargé et être incapable de tenir ses engagements. Beratender Inspirator a du mal à dire non ou à demander de l'aide. Sa profonde recherche d'harmonie peut le conduire à négliger ses propres besoins et à ignorer ses véritables problèmes personnels. Il s'intéresse vraiment aux autres et cherchera à créer des liens plus étroits avec ceux qui l'intéressent tout particulièrement. D'aucuns en profiteront parfois et il peut en être blessé.

Bien qu'il puisse faire certains travaux de détail, il aura tendance à être moins minutieux dans ce domaine sur le long terme. Prendre le temps de faire plus attention à ce qui se passe vraiment autour de lui et écouter attentivement les interventions et les réactions d'autrui l'aideront. En étant plus objectif et peut-être plus sceptique dans ses analyses, il pourrait mieux juger autrui.

Notes personnelles :

Votre Type Opposé

La description faite ci-après correspond au type opposé au vôtre sur la roue Insights. Nous avons souvent du mal à bien communiquer avec ceux dont les préférences sont très différentes des nôtres. Le fait de pouvoir repérer ces traits de caractère vous aidera à améliorer l'efficacité de vos relations et donc à parfaire votre épanouissement personnel.

Reconnaître le type opposé au vôtre :

Le type Insights opposé à celui de Beratender Inspirator est l'Observateur, le type "Introversion - Pensée " de la typologie de Jung.

Les Observateurs sont des gens précis, prudents et disciplinés. Ils sont également minutieux et consciencieux et ils aiment les tâches qui requièrent attention et précision. Ce sont des gens soucieux d'objectivité et qui veulent toujours apporter la réponse juste. De ce fait, ils éviteront de prendre des décisions à la hâte. Beratender Inspirator voit en eux des gens qui auront du mal à reconnaître leur erreur ou qui se démenteront comme de beaux diables pour défendre leur point de vue, seuls face à tous !

Les Observateurs ne font pas confiance à ceux qu'ils ne connaissent pas. Ils se soucient fort de leur réputation professionnelle. Ils ont du mal à exprimer leurs sentiments, ce qui amènera Beratender Inspirator à penser que les Observateurs sont des gens froids et indifférents à autrui. Les Observateurs ne fondent leurs conclusions qu'à partir de données factuelles. Ils peuvent apparaître lents à produire des résultats, car pour eux, la recherche d'informations représente la partie la plus stimulante de leur travail.

Les Observateurs aiment à fixer des règles basées sur leurs propres critères et à faire que celles-ci s'appliquent à la vie quotidienne. Beratender Inspirator aura du mal à s'entendre avec les Observateurs, principalement à cause de leur naturel renfermé et solitaire, mais aussi à cause de leur peu d'attirance pour les événements mondains. Leur introversion empêche les Observateurs d'exprimer leurs idées aussi facilement que Beratender Inspirator le souhaiterait.







Notes personnelles :

Votre Type Opposé







Communiquer avec votre Type Opposé

Ecrite spécialement pour vous, Beratender Inspirator, 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.

Beratender Inspirator : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?

-  Accepter le fait que "le temps de la réflexion" est essentiel à l'amélioration de ses performances.
-  Être logique quand vous présentez vos informations.
-  Chaque chose en son temps !
-  Utiliser l'humour avec modération.
-  Lui rappeler gentiment la dimension humaine.
-  S'assurer qu'il comprend les règles.

Beratender Inspirator : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"











-  Vous complaire dans vos propres chimères.
-  Supposer qu'il n'est pas d'accord avec vous parce qu'il vous pose beaucoup de questions.
-  Foncer tête baissée ou réagir trop rapidement.
-  Être vague en ce qui concerne les faits et les statistiques.
-  Ne pas prêter attention à ses suggestions.
-  Parler de sujets annexes qui n'ont aucun rapport avec le travail en cours.

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.

Beratender Inspirator peut tirer profit des actions suivantes :

-  En ne révélant pas ses opinions.
-  En accordant plus d'importance à la perfection dans son approche de la vie.
-  En ayant une approche plus structurée de la vie.
-  En passant chaque semaine quelques heures à la bibliothèque à compulser des ouvrages techniques.
-  En étant moins bruyant dans les réunions.
-  En se montrant capable de rester concentré longtemps.
-  En rassemblant plus d'informations que ce qu'il juge parfois nécessaire.
-  En étant moins indiscret et plus formel.
-  En analysant de façon détaillée son emploi du temps.
-  En réfléchissant un instant avant de répondre.











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

L'environnement idéal de travail de Beratender Inspirator inclut un ou plusieurs des éléments suivants :

-  Les collègues ont des affinités communes, ils sont inventifs, enthousiastes et distrayants.
-  La culture d'entreprise prêche pour un style de management décontracté.
-  Le règlement concernant la ponctualité et la tenue vestimentaire n'est généralement pas trop strict.
-  Il y a peu de différence entre le travail et les loisirs.
-  On peut parler de sa famille et de ses hobbies ; il y a partout plein de photos-souvenirs.
-  Il est possible de nouer des contacts personnels avec les collègues sur le lieu de travail et en-dehors.
-  La zone de travail est un espace ouvert et sans cloisons.
-  Il y a beaucoup d'occasions de se retrouver entre collègues.
-  On peut se détendre pendant les heures de travail, et créer des liens en-dehors du travail.
-  On a des informations détaillées et techniques, mais sans excès.











Notes personnelles :

Management

Le Management de Beratender Inspirator

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

-  D'un manager capable de s'adapter, compréhensif et patient.
-  D'être dégagé des problèmes de bureaucratie et de la paperasserie.
-  D'aide dans sa façon de manager en lui donnant du feed-back.
-  D'aide pour déléguer les tâches et reconnaître où sont les priorités.
-  D'un manager "omniprésent", dont la présence est visible et manifeste.
-  D'un travail organisé incluant le respect des détails.
-  De réunions régulières permettant de contrôler l'évolution des projets.
-  De s'impliquer dans toutes les activités de l'équipe.
-  D'un travail varié qui sollicitera sa créativité et qui lui permettra d'exprimer librement ses idées.
-  D'avoir à passer le moins de temps possible sur les détails.











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

Beratender Inspirator est motivé par :











-  Les gens qui savent exprimer leurs dons, leurs talents et leur créativité.
-  Le fait de pouvoir agir en "pionnier", sans contrainte.
-  Les investissements en équipements pour son usage personnel, cela le rassure sur sa valeur.
-  Les défis et les changements de "statu quo".
-  Le fait de se sentir "l'un de nous".
-  Les tâches qui se font principalement en groupe.
-  Les pauses régulières pour casser la routine.
-  Le fait d'avoir une autorité à hauteur de ses responsabilités.
-  Les appréciations personnelles et la reconnaissance en public pour un travail bien fait.
-  Le travail d'équipe, qui préserve de la morosité.

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, Beratender Inspirator a tendance à :

-  Bien s'exprimer, avec une élocution expressive et vivante.
-  Etre distrait par des événements secondaires, en perdant de vue les objectifs-clés et les résultats.
-  S'efforcer de faire régner l'harmonie dans son groupe de travail.
-  Encourager à tous les niveaux le développement des membres de son équipe.
-  Faire preuve d'une certaine incohérence quand il délègue des responsabilités.
-  Trouver pénible d'avoir en charge la discipline de l'équipe.
-  Avoir des "favoris" dans son équipe et leur manifester ses encouragements pour atteindre leurs objectifs.
-  Désarmer autrui par sa franchise et sa sincérité au sujet de ses propres faiblesses.
-  Sembler parfois un peu superficiel.
-  Avoir une grande confiance en son équipe.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

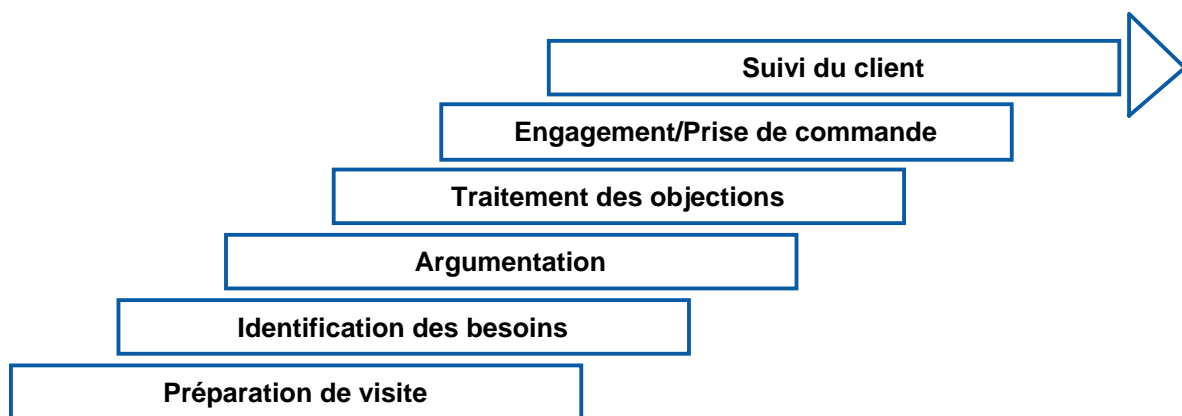
La Vente efficace repose sur trois exigences :

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.

Beratender Inspirator quitte naturellement son attitude professionnelle pour quelque chose de plus personnel quand il sent que cela peut améliorer sa relation avec le client. Il est tout à la fois charmant et populaire et s'appuie sur ses talents oratoires pour vanter ses produits. Il est capable de "mouiller sa chemise" pour rendre service à ses clients. On voit en général Beratender Inspirator comme quelqu'un de détendu, mais parfaitement capable de relever un défi. Les clients un peu réservés sont impressionnés - et parfois épuisés aussi - par sa façon de présenter ses produits.

Sa vision du résultat à venir séduit certains clients mais en laisse d'autres un brin perplexes. Ouvert, amical et compatissant, Beratender Inspirator aime développer avec ses clients des relations de sympathie. Il vit pour le plaisir de l'instant, mais doit aussi utiliser ses talents pour prendre des commandes ! Beratender Inspirator est une personne compatissante à autrui, qui se bat sans cesse pour aider les autres. Il aime les situations de vente où toute l'équipe est impliquée.







Son envie instinctive de plaire se traduit, selon certains de ses collègues, par une basse flatterie des besoins d'autrui. L'organisation et l'attention aux détails ne sont pas son fort ; certains clients sont agacés par le temps qu'il met à leur communiquer les informations par écrit. Ce qui le motive, c'est l'amélioration de la condition humaine ! Il a donc du mal à comprendre pourquoi certains clients ne l'acceptent pas simplement pour ce qu'il est.

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 Beratender Inspirator lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :

-  Aime rencontrer de nouveaux clients et amorcer le contact.
-  Son métier de commercial lui permet de bâtir des relations à long terme avec les clients.
-  Se montre créatif dans l'organisation de ses tournées.
-  Est toujours bien préparé, ce qui ne l'empêche pas de garder sa spontanéité.
-  Apprécie le travail d'équipe pour développer le business.
-  Met une grande énergie dans la découverte et le suivi de nouveaux clients.

Quand il prépare ses visites à un prospect ou à un client, Beratender Inspirator pourrait :







-  S'astreindre à une discipline stricte quand il organise sa prospection.
-  Avoir une meilleure gestion du temps, plus structurée.
-  Rechercher à l'avance les forces et faiblesses des concurrents.
-  S'informer davantage sur la société cliente, ses interlocuteurs et le service dans lequel ils travaillent.
-  Mieux définir ses priorités de prospection.
-  Se rappeler que le refus qu'oppose un client s'adresse rarement à sa personne.

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 Beratender Inspirator pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :

-  En montrant à son client qu'il est au centre de ses préoccupations, il construit avec lui de solides relations, basées sur la confiance.
-  Evite de poser les questions que tout le monde pose.
-  Donne un rythme soutenu à l'entretien.
-  Sollicite les explications du client afin de mieux comprendre ses besoins.
-  Questionne le client avec habileté, en tenant une conversation détendue.
-  Perçoit rapidement les préoccupations du client.

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







-  S'en tenir au schéma de questionnement prévu.
-  Avoir un questionnement plus diplomatique.
-  Avoir une méthode personnelle ou acquise de prise de notes.
-  S'assurer d'avoir couvert tous les détails plutôt que d'acquiescer benoîtement.
-  Chercher à relier de façon très pratique les besoins du client avec les caractéristiques de ses produits ou services.
-  Se souvenir que pour un projet complexe tous les détails ont leur importance.

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 Beratender Inspirator en matière d'argumentation :

-  S'adapte au rythme donné et n'est pas perturbé par les interruptions.
-  Sait le rythme à adopter et la réponse à fournir.
-  Son style est imaginatif et tonique.
-  Son intuition lui indique là où ça peut coincer...
-  Comprend les valeurs évoquées par son client et argumente en conséquence.
-  Excelle à présenter ses arguments quand il peut mettre l'accent sur les bénéfices offerts par sa proposition.

Quand il argumente, Beratender Inspirator pourrait :







-  Axer complètement la présentation de ses arguments sur les besoins du client.
-  Mettre plus de fermeté dans son argumentation.
-  Montrer au client son côté sérieux, dès que cela semble possible.
-  Faire attention à bien équilibrer conversation personnelle et discussion professionnelle.
-  S'assurer qu'il connaît bien tous les aspects de son produit ou de sa proposition.
-  Eviter d'avoir l'attention détournée par ses problèmes personnels.

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 Beratender Inspirator pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :

-  Ne se trouble pas facilement et s'adapte à la situation.
-  Montre sincérité, empathie et compréhension face aux objections.
-  S'assure que le climat de l'entretien reste toujours agréable.
-  Répond aux questions de façon directe et rapide.
-  Est toujours à l'écoute des préoccupations du client.
-  Accepte bien les différences et fait tout pour les combler.

Lorsqu'il traite les objections d'un prospect ou d'un client, Beratender Inspirator pourrait :







-  Voir dans l'objection moins un refus qu'une opportunité d'achat ultérieur.
-  Insister pour traiter sur le champ les points litigieux.
-  Bien garder son objectif en tête.
-  Faire taire ses sentiments profonds en cas de contestation par le client.
-  Etre moins désarmé face aux objections majeures.
-  Penser à garder son calme quand il est soumis à un "tir intensif".

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 Beratender Inspirator lorsqu'il cherche à prendre une commande :

-  Fait preuve de souplesse pour réagir face à l'inattendu.
-  Envisage pour chaque situation un heureux résultat.
-  Sa passion pour le sujet emporte l'adhésion d'autrui.
-  Rassure le client au moment où il doit prendre sa décision.
-  Evite le conflit en recherchant des solutions gagnant/gagnant.
-  Engage le client avec enthousiasme et ténacité.

Quand il cherche à prendre une commande, Beratender Inspirator pourrait :







-  Disposer d'une technique d'engagement un peu plus agressive.
-  Comprendre que le mot "risque" a une signification différente pour chacun d'entre nous.
-  Se souvenir que des goûts et des couleurs...on ne discute pas !
-  Se rappeler qu'il est là pour obtenir un résultat.
-  Etre très attentif à ne pas passer à côté des signaux d'achat.
-  Se montrer plus méthodique dans la quête des détails.

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 Beratender Inspirator quant au suivi du client :

-  Se "mouillera la chemise" pour satisfaire pleinement les clients.
-  Aime mêler travail et loisirs.
-  Travaille en partenariat avec ses clients et prodigue constamment son soutien.
-  Utilise son réseau de relations pour développer son business.
-  Gagne des affaires supplémentaires grâce à ses relations amicales avec les clients.
-  Ses excellentes relations avec les clients lui permettent d'enregistrer toutes les témoignages de satisfaction possibles.

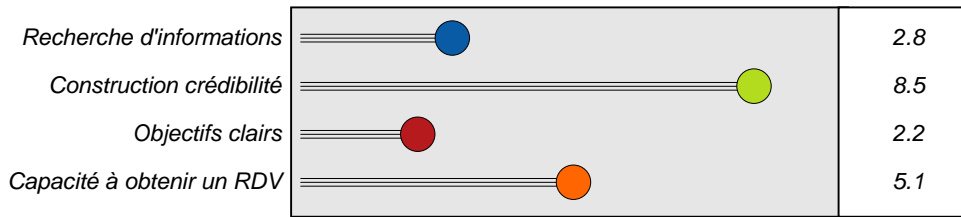
En matière de suivi du client, Beratender Inspirator pourrait :

-  Investir du temps aujourd'hui pour préparer la croissance future de ses affaires.
-  Trouver un système qui lui permette de garder trace des promesses qu'il a faites et des engagements qu'il a pris.
-  Chercher à avoir par écrit des références et des témoignages.
-  Vérifier que tous les papiers nécessaires sont bien remplis avant de continuer.
-  Expliquer bien clairement en quoi consiste le service après-vente.
-  Faire ce qu'il a promis, en temps et en heure !

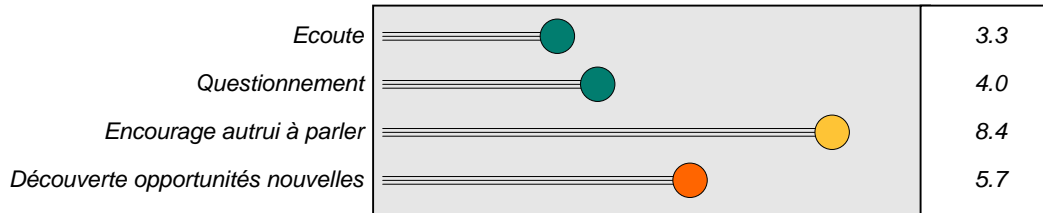
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

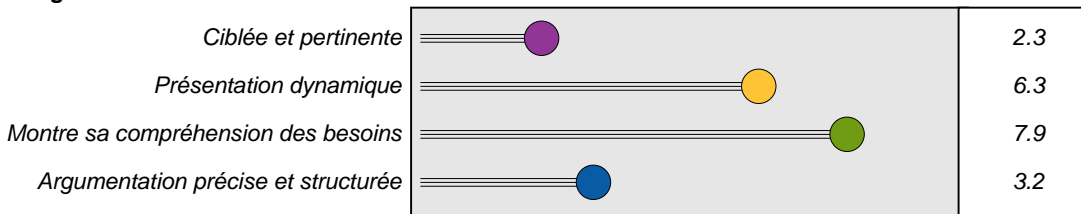
Préparation de visite



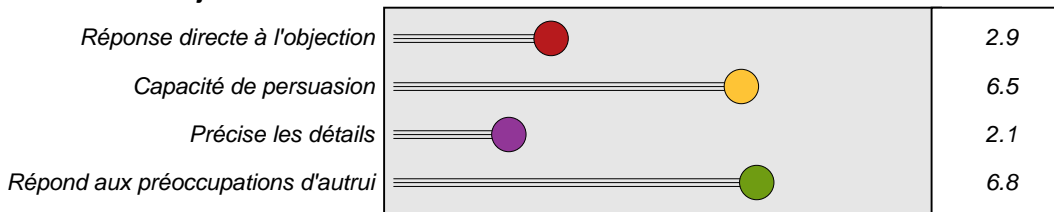
Identification des besoins



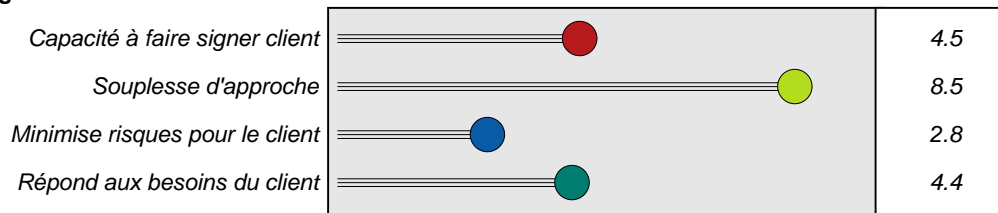
Argumentation



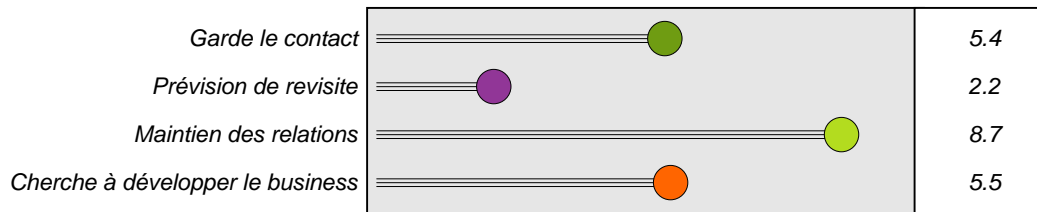
Traitement des objections



Engagement/Prise de commande



Suivi du client



Module "Réalisation de soi"

Dans le meilleur des mondes, la vie professionnelle est un parcours parsemé d'expériences et d'enrichissement personnels.

Ce module a pour but de souligner plusieurs aspects très importants pour la Réalisation de soi. Mettre en pratique les conseils et les recommandations contenus au fil de ces pages pourrait vous mener à des changements passionnants et avoir un impact significatif pour vous conduire au succès.

Ce module vous aidera à définir vos objectifs de vie professionnelle et à mieux gérer votre temps pour les atteindre. Certaines suggestions faites ici vous permettront d'exploiter au mieux votre créativité, en révélant certaines caractéristiques qui vous étaient cachées jusqu'alors. Tout cela vous permettra de mieux surmonter les obstacles.

En outre, cette partie propose quelques suggestions pour mieux connaître votre style d'apprentissage et ainsi développer vos capacités à apprendre.

Lorsqu'elles sont effectivement mises en pratique, les idées contenues dans ce module sont de nature à vous permettre de vous réaliser pleinement.

Objectifs professionnels

Savoir ce que l'on veut faire de sa vie professionnelle, se donner une raison d'être, sont des éléments essentiels pour construire une vie réussie. Vous trouverez ci-après certains éléments dont vous pourriez vous inspirer pour mieux préciser vos objectifs de vie professionnelle.

Objectifs professionnels :

La nature détendue, chaleureuse et amicale de Beratender Inspirator ne l'empêchera pas de vouloir atteindre ses objectifs. Il est capable de conduire de nombreux projets simultanément, mais il pourrait améliorer son efficacité avec une meilleure technique de fixations des priorités. Son besoin de reconnaissance étant très grand, Il est facilement préoccupé ou blessé par l'indifférence à l'égard de ses idées. Il pourrait avoir tendance à se fixer des objectifs médiocres (à ses yeux) pour avoir une approbation générale. Beratender Inspirator sait bien utiliser son réseau de relations pour atteindre ses objectifs. Beratender Inspirator a plein d'objectifs en tête et a constamment les yeux fixés sur la ligne d'horizon.

Sa performance sera optimale lorsque le chemin sera aussi agréable que la destination. Les buts que se fixe Beratender Inspirator sont souvent étayés par de solides valeurs personnelles. Beratender Inspirator aime les objectifs d'équipe autant que les buts personnels. Il est apte à se créer une grande variété de buts. Ses objectifs tiennent souvent compte des personnes. Il doit se souvenir qu'un bon équilibre réclame de s'intéresser également aux tâches à faire.







S'il s'astreint à revoir et à réévaluer ses objectifs, sa concentration s'en trouvera renforcée. Même s'il réalise bien l'importance des objectifs, sa perception en est souvent un peu abstraite. Écrire ces engagements l'aidera à garder sa concentration et sa motivation en éveil. Profondément préoccupé par le bien-être d'autrui, Beratender Inspirator se fixe des buts qui vont au-delà de ses propres besoins et attentes.

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, Beratender Inspirator :

-  Pourrait, par altruisme, sacrifier ses propres besoins afin de satisfaire ceux de son entourage.
-  Évite la routine, les tâches répétitives et privilégie la nouveauté.
-  Pourra, à l'occasion, sentir que ses collègues manquent d'idées et résistent au changement.
-  Aura une attitude positive face à ce qui est réalisable.
-  Se démotive dans les tâches routinières.
-  Fait preuve d'une énergie débordante.

Suggestions pour progresser

S'accorder sur une base régulière du temps à consacrer à ses intérêts personnels.

Apprendre de collègues bien organisés comment maximiser son efficacité personnelle.

Trouver une nouvelle façon de décrire votre vision, en fonction de leur sensibilité.

Faire preuve de réalisme et de prudence en acceptant des délais.

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







Penser à garder du temps pour la réflexion.

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 Beratender Inspirator se manifeste au mieux lorsqu'il :

-  Crée des solutions grosses « comme une montagne ».
-  A un enthousiasme contagieux pour de nouveaux concepts ou possibilités.
-  Essaiera d'obtenir l'implication de tous dans les différents projets.
-  A toujours plein de bonnes idées.
-  Aime partager ses idées avec autrui.
-  Aime tester ses idées sur ses collègues.

Suggestions pour progresser

Ne pas oublier le problème posé.

Combiner l'enthousiasme avec une réflexion étayée par du concret.

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

Être préparé à justifier ses propos auprès d'autrui.

Se donner un peu plus de temps pour préparer ce partage.







Programmer des sessions de "remue-méninges" en groupe.

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 Beratender Inspirator, c'est quand il :

-  Peut tester des approches non traditionnelles.
-  Peut s'amuser tout en apprenant.
-  Peut mener plusieurs projets intéressants de front, avec la liberté d'y travailler comme il l'entend.
-  Peut agir sur une impulsion, en essayant une approche « non autorisée ».
-  Peut partager ses expériences avec des gens qui pensent comme lui.
-  A l'occasion de divertir autrui ou de se donner en spectacle et d'en retirer des réactions positives.

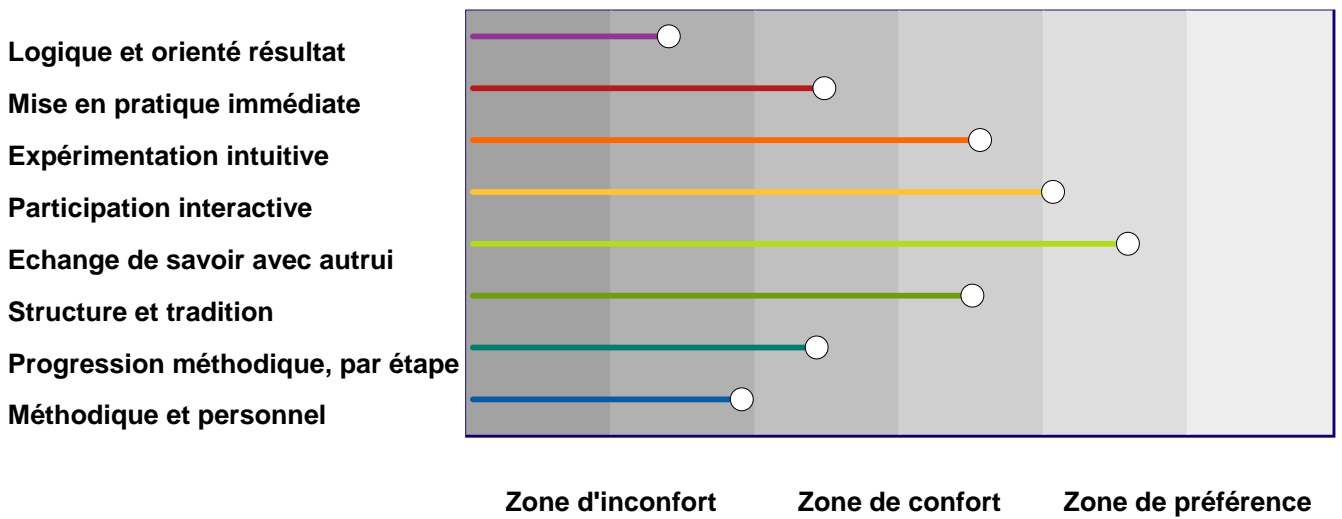
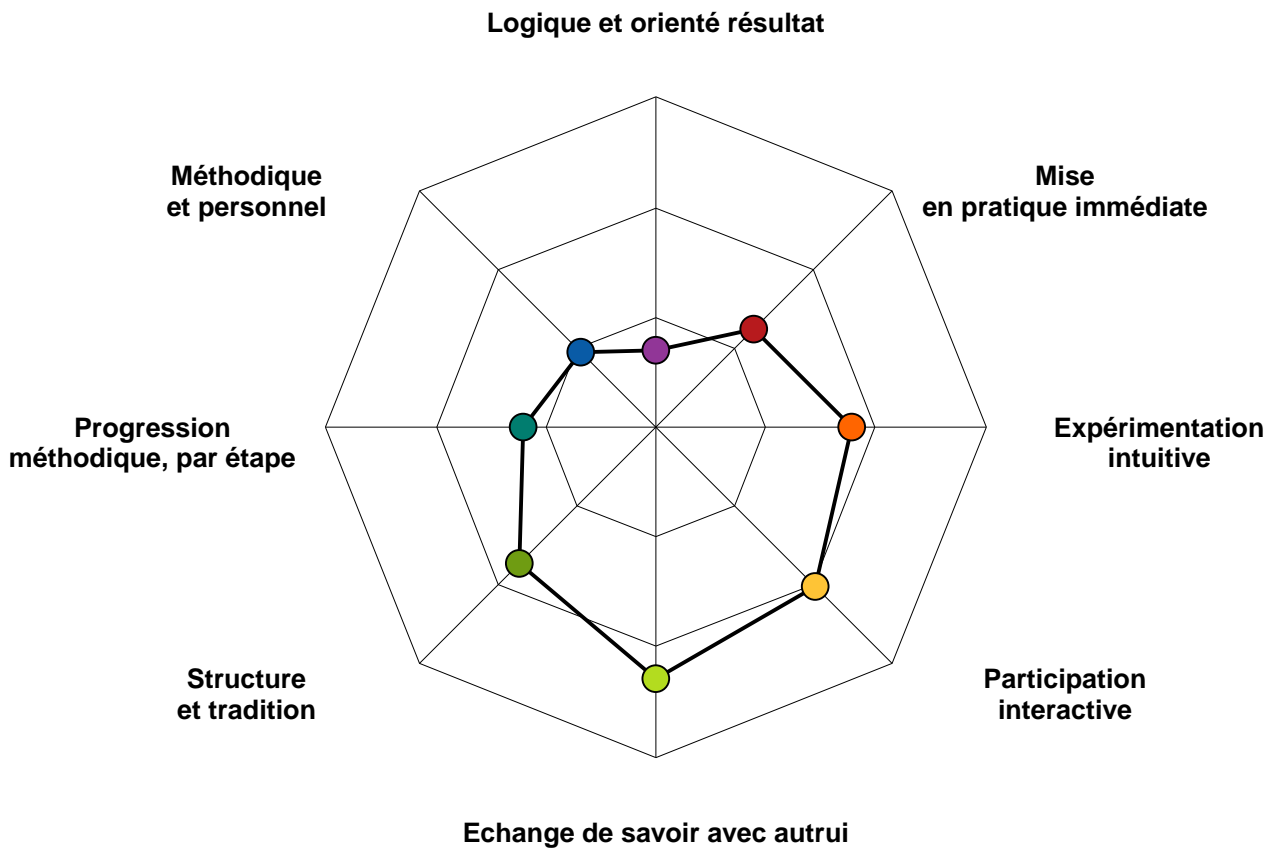
Beratender Inspirator peut parfaire son apprentissage en :

-  Se concentrant sur la tâche.
-  Se préparant mieux pour les sessions de formation.
-  Écoutant attentivement une présentation complexe ou théorique sur un sujet qu'il trouve difficile ou ennuyeux.
-  Travaillant parfois seul pendant un certain temps.
-  Changeant quelque chose pour le simple plaisir de le faire.
-  Améliorant son sens des affaires en se dotant d'une vision globale des événements et des choses.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage











Beratender Inspirator
28.03.2007



Interview/Recrutement

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

Questions à poser lors d'un entretien :

-  Décrivez le défi le plus compliqué que vous ayez eu à relever, et comment vous y êtes parvenu.
-  Quelles circonstances vous pousseraient à reconnaître formellement une contribution importante d'un membre de votre équipe ?
-  Jusqu'à quel point vous considérez-vous comme net, ordonné et minutieux ?
-  Comment établissez-vous les priorités entre les tâches ?
-  Quelle serait votre priorité entre accomplir la tâche à tout prix et vous occuper d'abord des besoins de quelqu'un ?
-  Certaines situations demandent une approche sérieuse. Comment les identifiez-vous ?
-  Quelle distinction faites-vous entre relations personnelles et relations de travail avec vos collègues ?
-  Préparez-vous souvent vos entretiens par écrit ? Pourquoi ?
-  Quand vous assurez-vous que tout fonctionne comme vous le souhaitez ?
-  Décrivez des procédures que vous avez implantées, et dans quel but. Les procédures ne sont-elles pas de simples obstacles au travail ?

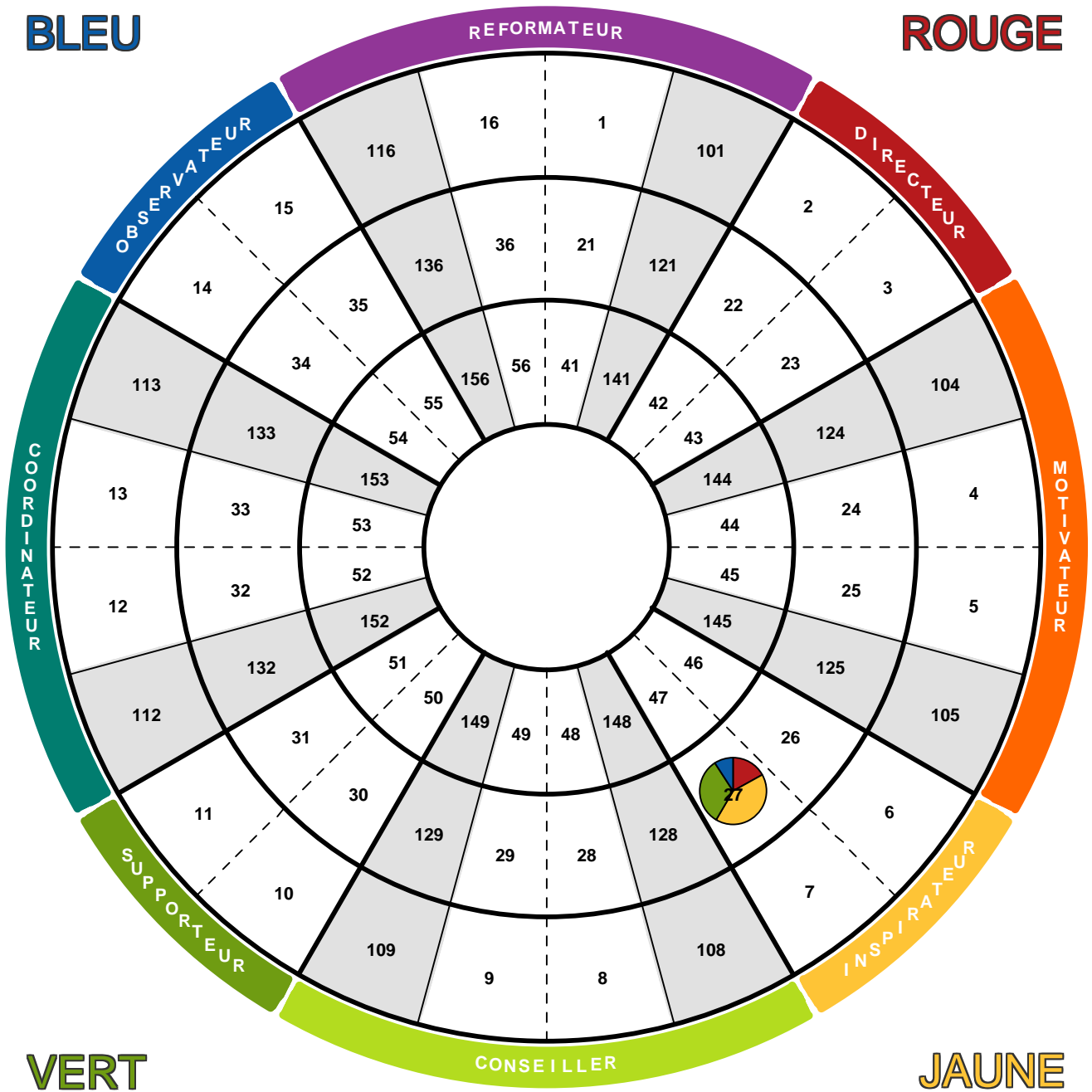
Notes personnelles :

La Roue Insights

Beratender Inspirator
28.03.2007

BLEU

ROUGE



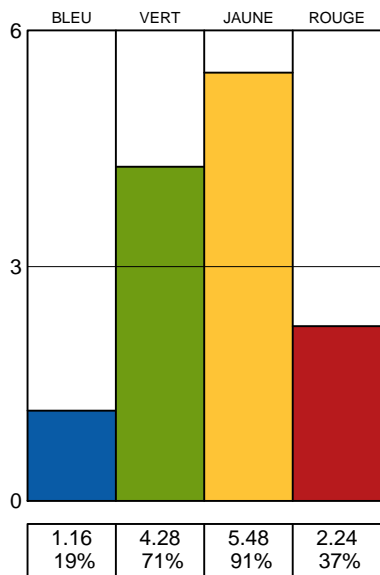
Position consciente sur la Roue
27: INSPIRATEUR Conseiller (Classique)

Position moins consciente sur la Roue
27: INSPIRATEUR Conseiller (Classique)

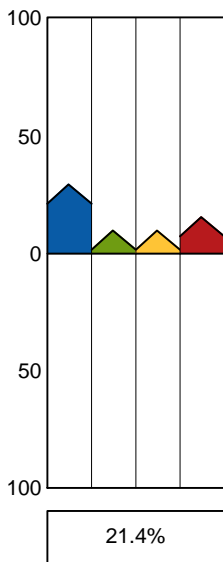
Graphiques des Couleurs Insights

Beratender Inspirator
28.03.2007

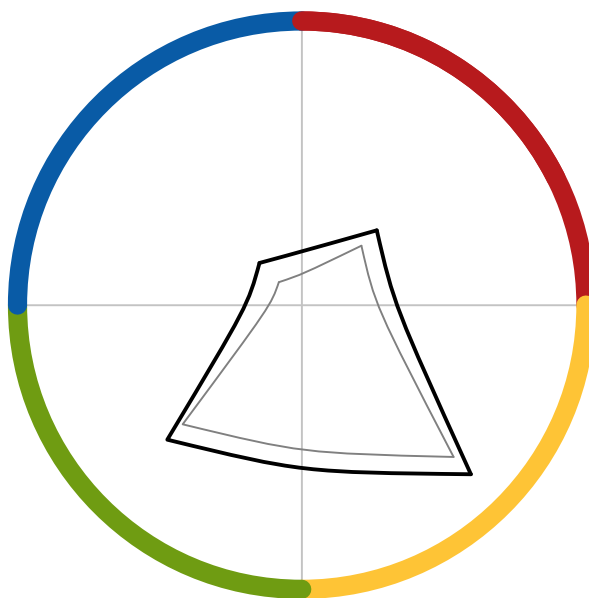
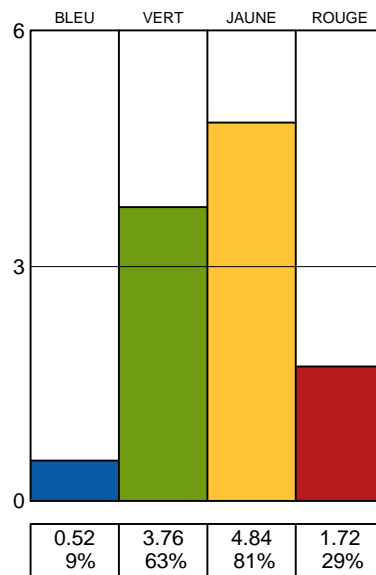
La Persona
(Persona consciente)



Evolution des Energies



La Persona
(Persona moins consciente)

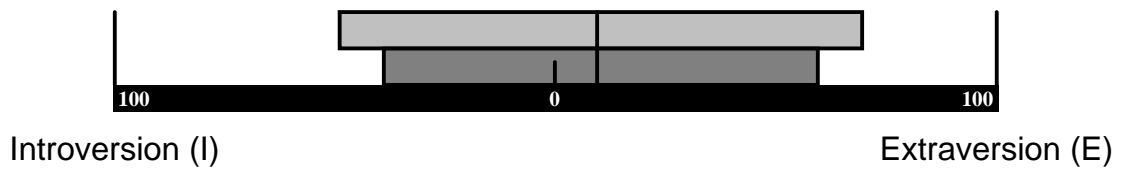


(Persona consciente) ——— **(Persona moins consciente)**

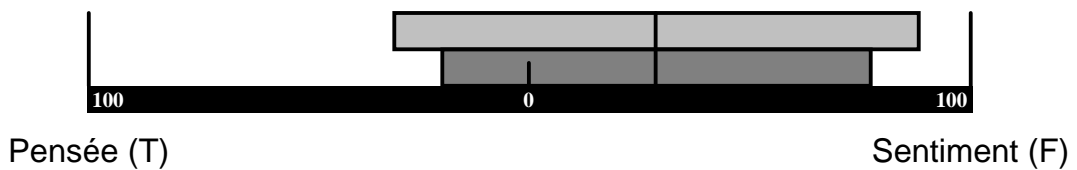
Les Préférences de Jung

Beratender Inspirator
28.03.2007

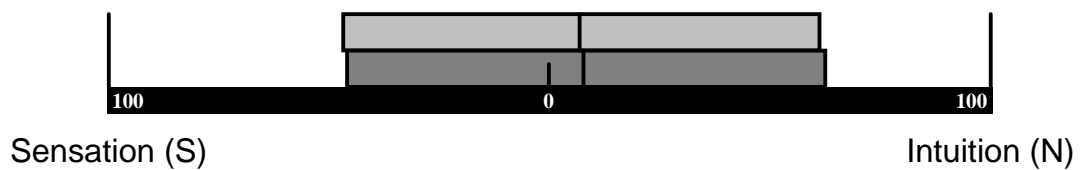
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)