



Discovery Insights®

Motivierende Inspiratorin
03.11.2003

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

Motivierende Inspiratorin

Musterrprofile

Date de l'évaluation **03.11.2003**

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 Motivierende Inspiratorin	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 Motivierende Inspiratorin au questionnaire qu'elle a rempli le 03.11.2003.

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

Motivierende Inspiratorin veut prendre le meilleur de ce que la vie peut offrir. Elle a le sens de l'aventure et aime garder haut son enthousiasme et ses aspirations. Elle essaie de vivre chaque moment comme une expérience personnelle excitante. Elle puise son énergie dans la variété de nouveaux projets et centres d'intérêts. Elle peut manifester de l'intérêt pour tellement de choses différentes qu'elle a des difficultés à se concentrer sur ses priorités. Elle est inventive, autonome et apte à déceler le potentiel dans les idées d'autrui. Rapide à détecter les possibilités de nouveaux projets ou idées, Motivierende Inspiratorin est douée pour les lancer et pour persuader les autres de la soutenir.

Motivierende Inspiratorin montre un intérêt, un enthousiasme et une énergie débordants. Elle n'est jamais négative et brûle d'accomplir sa tâche. Elle est prête à tout essayer, mais son travail doit être actif plutôt que théorique. Motivierende Inspiratorin est compatissante, empathique et affable. Sa vie a tendance à être une série de projets amorcés mais inachevés. Capable de venir à bout de plusieurs projets en même temps, Motivierende Inspiratorin tire beaucoup de plaisir des différents aspects relationnels de son travail.

Motivierende Inspiratorin manifeste une grande loyauté envers ses subordonnés. Elle peut se démotiver et passer à autre chose dès qu'un travail devient routinier ou ennuyeux. Motivierende Inspiratorin est énergique, enthousiaste, digne de confiance, consciencieuse et persuasive. La fatigue et la pression résultant d'une implication excessive dans le travail peut provoquer chez elle des réactions de stress. Souvent, son enthousiasme et sa motivation la conduisent au surmenage. Avec ses compétences d'organisation, Motivierende Inspiratorin est d'un grand secours pour ses collègues et s'enthousiasmera pour la plupart des projets.

Elle gravite autour des autres et est extrêmement douée pour en comprendre les besoins et motivations. Elle semble habituellement sympathique, pleine de tact et altruiste. Elle peut avoir fait l'expérience personnelle qu'un grand succès se bâtit souvent à partir d'un échec cuisant. Comme elle investit autant d'énergie dans les relations personnelles que dans les tâches à accomplir, Motivierende Inspiratorin aime garder un large éventail de relations actives et stimulantes. Elle prête peu d'attention aux situations ou conclusions négatives, pessimistes ou à celles qui sèment la discorde. Ses réceptions sont fréquentes et prisées, en particulier quand il s'agit de fêter un événement important.

Sa personnalité est peut-être un peu paradoxale ; habituellement facile et accommodante, elle peut aussi se montrer rigide et inflexible. Elle saisira toutes les occasions de se faire de nouvelles relations ou d'être avec les autres. Douée socialement, au caractère égal et infatigable

dans ses efforts pour apporter paix et bien-être, elle a tendance à considérer la relation parfaite avec autrui comme un idéal à atteindre. Elle perçoit bien les personnes et les situations et se trompera rarement sur la motivation ou les intentions d'autrui. Malgré cela, elle peut être blessée quand une relation avec autrui marche mal. Elle est parfois dépassée par les événements et à beaucoup de mal à dire non, même face à des demandes irréalistes.

Relations avec autrui

Motivierende Inspiratorin communique harmonie et bien-être dans toutes les situations où elle se trouve. Elle préfère les méthodes démocratiques et participatives plutôt que les instructions écrites ou les méthodes autocratiques. Sa nature extravertie peut lui faire mal interpréter l'importance de certains problèmes. Son principal but est de créer et d'entretenir une ambiance harmonieuse parmi les gens avec lesquels elle est en contact. Elle peut avoir des réactions émotionnelles excessives quand elle est stressée.

Son aptitude à déléguer à autrui est l'une de ses qualités les plus impressionnantes. Elle s'intéresse aux autres et sait comprendre leurs besoins et leurs motivations. Sa merveilleuse capacité d'adaptation fait que Motivierende Inspiratorin est étonnamment douée pour faire de la vie un amusant spectacle, jonglant avec une variété d'activités et de relations et aimant être sous les feux de la rampe. Elle apprécie les contacts humains harmonieux et travaille bien dans les postes où il y a beaucoup de relations avec les autres. Elle encourage l'indépendance et l'autonomie ; elle sait faire faire les choses par autrui, pour peu qu'elle ralentisse un peu le rythme et qu'elle prenne le temps de déléguer.

Motivierende Inspiratorin est ouverte, sociable et rend la vie plus agréable pour les autres, grâce au plaisir pur et sans réserve qu'elle éprouve à vivre le moment présent. Elle peut être en désaccord avec ses collègues et ses supérieurs mais il est peu probable qu'elle soit rancunière longtemps. Elle peut avoir du mal à affronter la réalité quand se posent des problèmes ardues avec les personnes qui lui sont chères. Dynamique, sociable et accueillante, son intuition intensifie sa perspicacité, sa sagacité, sa curiosité et son attirance pour les idées nouvelles. Comme elle s'exprime avec beaucoup d'aisance et qu'elle a le sens de l'humour, elle est souvent le boute-en-train d'une soirée.

Prise de Décision

Préférant un résultat qui garantisse l'harmonie, Motivierende Inspiratorin fera tout ce qui est en son pouvoir pour préserver de bonnes relations. Elle devrait faire attention à ne pas prendre trop d'engagements et être sûre de prendre le temps d'achever le travail en cours avant de lancer un nouveau projet. Elle est capable de prêter attention à l'effet et aux conséquences que les décisions auront sur autrui. Elle prendrait assez fréquemment n'importe quelle décision plutôt qu'aucune. Elle peut inconsciemment amander le processus pour faire les choses à sa façon.

Elle peut souvent prendre des décisions basées sur ce qu'elle ressent d'une situation plutôt que de voir la situation telle qu'elle est réellement. Son slogan pourrait être "Faisons-le maintenant, on paiera plus tard !" ; elle perçoit la vie en fonction de l'impact que ses décisions ont sur autrui. Parfois, les gens pensent que Motivierende Inspiratorin prend ses décisions

apparemment en contradiction flagrante avec la logique. Elle a tendance à faire ses choix à partir de ses propres sentiments, en excluant des données plus objectives. Quand une situation exige des méthodes énergiques, elle prendra les décisions nécessaires, sans cependant les pousser à leur terme, à seule fin d'en recevoir récompense.

Sa curiosité naturelle pour les idées nouvelles apportera au groupe de nouvelles et originales façons de penser. Avec sa personnalité intuitive, elle peut avoir des difficultés à se limiter à un seul projet et préfère généralement garder plusieurs fers au feu. Le fait que Motivierende Inspiratorin ait tendance à penser "à voix haute" permet aux autres de suivre le fil de sa pensée. Essayer de se concentrer davantage sur les faits, et pas seulement sur les gens, peut l'aider à prendre des décisions. Son approche directe, parfois désordonnée, a tendance à jouer contre elle pour qu'elle soit totalement constante au jour le jour.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

Cette partie identifie les points forts que vous, Motivierende Inspiratorin, 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 Motivierende Inspiratorin :

-  Aime et recherche la variété.
-  Recherche la variété à la fois dans le travail et dans ses amitiés.
-  Serviable, fournira de l'aide si nécessaire.
-  Très fort ego.
-  Etablit des relations avec autrui rapidement et efficacement.
-  Fait preuve de beaucoup d'assurance.
-  Voit l'innovation comme une nécessité.
-  Une expert en relations humaines.
-  Affable, charmante, empathique et attentionnée.
-  Voit du positif dans chaque situation.











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

Les faiblesses potentielles de Motivierende Inspiratorin :











-  Connaît la réponse avant que la question ne soit posée.
-  Peut avoir tendance à embellir la vérité.
-  Trouve difficile de se concentrer longtemps sur le même sujet.
-  Elle peut abandonner une tâche en cours si quelque chose de plus intéressant se présente.
-  Répond à la question avant qu'elle n'ait été posée.
-  Elle justifie haut et fort ses erreurs quand on l'attaque.
-  Sa grande émotivité risque de déranger autrui.
-  A tendance à voir "la vie en rose".
-  Doit travailler dur pour rester concentrée.
-  Quelque peu désorganisée et indisciplinée.

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, Motivierende Inspiratorin, 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, Motivierende Inspiratorin :

-  Inspire autrui par son énergie, sa motivation et ses indications.
-  Assume une grande variété de tâches et d'activités.
-  Est loyale, consciencieuse et travaillera dur pour produire des résultats.
-  Entretient et génère les grandes aspirations de l'équipe.
-  Met en oeuvre et lance elle-même les projets.
-  A une vision "globale" des choses.
-  Peut devenir un leader persuasif et stimulant.
-  Innovatrice et imaginative.
-  Est une source permanente d'inspiration et de plaisir.
-  Se fait des amis rapidement et facilement.













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

Pour bien communiquer avec Motivierende Inspiratorin, il faut :

-  Ne pas toujours attendre des réponses brèves, spécifiques.
-  La complimenter et manifester votre satisfaction quand elle le mérite.
-  Contrôler si elle se met sur la défensive en regardant sa posture corporelle.
-  Avoir un comportement chaleureux et expressif.
-  L'encourager à s'en tenir à ce qui est prévu.
-  Garder un rythme vif mais régulier.
-  Lui apporter régulièrement de nouveaux défis et opportunités.
-  Fournir des dates et des délais pour l'exécution du travail.
-  Définir ensemble et précisément ce qui doit être fait.
-  Susciter toutes les occasions de contacts au sein de l'équipe.
-  Reconnaître ses talents de leader.
-  Avoir un abord simple et amusant.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Motivierende Inspiratorin. 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 Motivierende Inspiratorin :

-  Être à cheval sur les règlements et les procédures.
-  La surcharger d'informations insignifiantes.
-  Vous approprier ses idées.
-  Imposer des jugements définitifs à l'égard de ses idées et de ses opinions.
-  Insister pour lui faire respecter des procédures de compte-rendu qu'elle juge inconfortables.
-  Essayer de lui imposer trop de structures et de formalités.
-  Le tenir à l'écart d'un projet.
-  La surcharger de faits, de détails et de paperasserie.
-  La juger, la critiquer ou la mettre dans l'embarras en public.
-  Manifester votre manque d'intérêt pour ses "problèmes" de façon trop évidente.
-  Parler lentement, marmonner ou chuchoter.
-  Agir de façon agressive ou rejeter ses idées sans explication.

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 Motivierende Inspiratorin :

Motivierende Inspiratorin aime les relations démocratiques, participatives et échanger des idées avec autrui. Elle peut avoir des difficultés à travailler seule. Prompte à idéaliser ses relations, elle a tendance à négliger les faits qui contredisent ce qu'elle veut croire. Elle devrait comprendre que parfois une bonne dispute peut apaiser les tensions. Motivierende Inspiratorin a du mal à dire non ou à demander de l'aide. Sensible au travail bien fait, son coup d'oeil critique peut révéler son impatience en cas d'erreur constatée ou de travail médiocre.

Elle ferait mieux de prendre conseil de personnes plus pratiques qu'elle, afin d'apprendre de quelle façon ses idées peuvent être réalisables. Parce qu'elle considère que découvrir des choses nouvelles est une priorité, elle n'accorde parfois pas suffisamment d'attention à ses autres responsabilités. Elle néglige souvent ses propres besoins en raison de son désir de faire plaisir aux autres ou de les aider. Le fait d'essayer d'être moins susceptible permettrait à Motivierende Inspiratorin d'écouter des informations souvent utiles, informations provenant de critiques constructives. Son désir de rester ouverte et réceptive aux nouveaux défis peut la faire passer pour quelqu'un de plutôt imprévisible et peu attentive aux excellents projets et programmes d'autrui.

Bien qu'elle puisse se montrer charmante, amusante et divertissante, elle donne parfois l'impression de ne pas être sincère. Considérée par beaucoup comme une enjôleuse, Motivierende Inspiratorin peut manifester de l'indifférence à l'égard de ceux qui apparaissent moins extravertis qu'elle. Pour défendre autrui, ses réactions peuvent être illogiques à tel point qu'elle peut sembler totalement irrationnelle.

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 Motivierende Inspiratorin 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. Motivierende Inspiratorin voit en eux des gens qui auront du mal à reconnaître leur erreur ou qui se démèneront 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 Motivierende Inspiratorin 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. Motivierende Inspiratorin 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'attrance pour les événements mondains. Leur introversion empêche les Observateurs d'exprimer leurs idées aussi facilement que Motivierende Inspiratorin le souhaiterait.







Notes personnelles :

Votre Type Opposé







Communiquer avec votre Type Opposé

Ecrive spécialement pour vous, Motivierende Inspiratorin, 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.

Motivierende Inspiratorin : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?

-  Se préparer minutieusement et prévoir d'expliquer chaque aspect de votre proposition.
-  Parler calmement et doucement, éviter les discours prétentieux et les fanfaronnades.
-  Lui donner le temps de réfléchir profondément.
-  Lui accorder du temps pour examiner toutes les informations.
-  Être ponctuel.
-  Bien préparer vos idées avant un entretien avec elle.

Motivierende Inspiratorin : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"











-  Attendre une acceptation rapide des idées nouvelles.
-  Décourager sa participation en ignorant ostensiblement son point de vue.
-  Aller la voir sans y être invité.
-  Parler fort, à toute allure ou de façon trop émotionnelle.
-  Attendre d'elle qu'elle devienne immédiatement une proche ou une amie.
-  Etre assis ou se tenir debout trop près d'elle.

Notes personnelles :

Suggestions pour progresser :

Le système "Insights Discovery" ne mesure en aucune manière la compétence, l'intelligence ou le niveau de formation d'une personne. Cependant, la liste ci-dessous présente quelques suggestions qui vous permettront de progresser dans votre vie professionnelle. Identifiez les points importants dont vous n'aviez pas conscience et intégrez-les dans votre plan de développement personnel.

Motivierende Inspiratorin peut tirer profit des actions suivantes :

-  En atténuant sa tendance à exagérer.
-  En s'assurant qu'elle a le temps d'honorer les engagements pris.
-  En se montrant plus ordonnée, mieux organisée, plus méthodique et minutieuse.
-  En étant moins vive, plus constante et plus fiable.
-  En passant chaque semaine quelques heures à la bibliothèque à consulter des ouvrages techniques.
-  En réduisant le niveau de son activité.
-  En se concentrant sur la tâche en cours.
-  En se montrant capable de rester concentrée longtemps.
-  En ayant une vie plus équilibrée et plus harmonieuse.
-  En contrôlant le processus d'entrée/sortie du service ou du bureau dans lequel elle travaille.











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

L'environnement idéal de travail de Motivierende Inspiratorin inclut un ou plusieurs des éléments suivants :

-  Elle est libre d'être elle-même.
-  La culture d'entreprise prêche pour un style de management décontracté.
-  On peut prendre beaucoup de vacances...
-  On peut se détendre pendant les heures de travail, et créer des liens en-dehors du travail.
-  Son esprit visionnaire est encouragé.
-  Le lieu de travail permet d'avoir des contacts personnels et d'échanger des points de vue.
-  On peut se rencontrer en dehors du travail.
-  Elle peut exploiter à fond ses compétences relationnelles.
-  Les outils de présentation sont de la meilleure qualité : couleur, image et son...
-  Elle est à l'abri de toute autorité et de toute bureaucratie.











Notes personnelles :

Management

Le Management de Motivierende Inspiratorin

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

-  D'être plus précise en déléguant les tâches à autrui.
-  D'un manager capable de s'adapter, compréhensif et patient.
-  D'un guidage régulier, ferme et global.
-  De vous pour garder le contrôle du processus.
-  D'encouragements, de soutien et d'empathie quand sa belle idée tourne court.
-  De réunions dont les horaires et l'ordre du jour sont précisés.
-  De réunions régulières permettant de contrôler l'évolution des projets.
-  D'un suivi organisé, pratique et de soutien pour lui permettre de mener à bien ses projets.
-  D'un engagement constant et actif.
-  De soutien logistique et de procédures établies.











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

Motivierende Inspiratorin est motivé par :











-  Les défis et les changements de "statu quo".
-  La perspective de travailler pour le bien commun.
-  Les récompenses qui reflètent ses attentes du moment.
-  Le fait d'être un élément-clé au sein d'une équipe performante.
-  Le fait d'être acceptée par autrui et de coopérer à une tâche qui satisfait son idéal.
-  Le fait de pouvoir prendre des congés réguliers et d'avoir le temps de s'intéresser à autre chose qu'à son travail.
-  L'existence de personnel administratif pour s'occuper des "paperasseries".
-  Le fait d'avoir l'opportunité de se faire une réputation.
-  Les tâches qui nécessitent une implication "du groupe".
-  Le fait d'avoir des "héros" comme collègues, des gens qu'elle admire, respecte et qu'elle peut imiter.

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, Motivierende Inspiratorin a tendance à :

-  Encourager à tous les niveaux le développement des membres de son équipe.
-  Savoir créer et développer les contacts au sein de son équipe.
-  Sembler superficielle et plutôt exubérante aux yeux de certains.
-  Manifester un haut degré de satisfaction professionnelle.
-  S'efforcer de faire régner l'harmonie dans son groupe de travail.
-  Déclencher de "fausses alertes" pour détourner l'attention d'autrui.
-  Etre considérée par son équipe comme une personne performante.
-  Accorder trop de liberté à certains de ses collaborateurs.
-  Surévaluer certaines de ses relations personnelles.
-  Avoir une grande confiance en son équipe.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

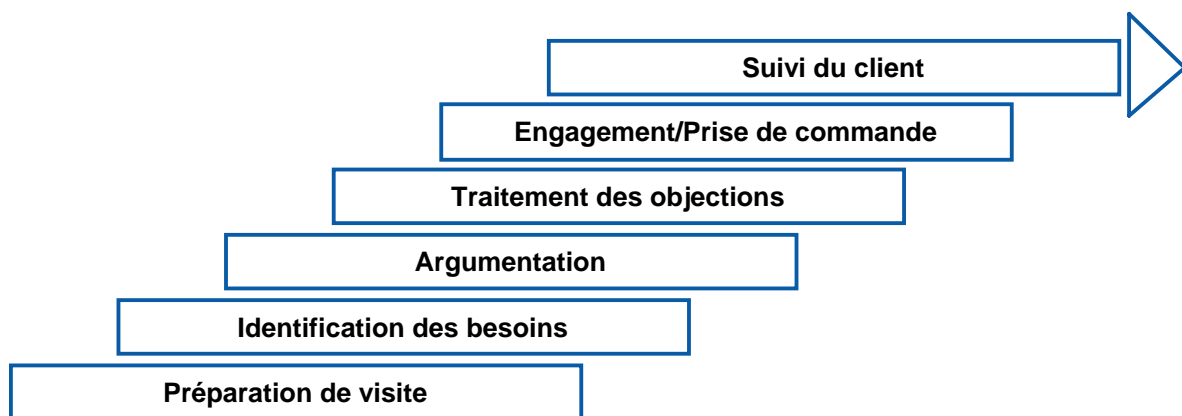
La Vente efficace repose sur trois exigences :

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.

Motivierende Inspiratorin déploie une énergie contagieuse dans la vente et sa façon de se construire un "réseau" de relations attire des clients potentiels. Elle sait utiliser à bon escient la corde sensible pour construire ses relations et saura se dévoiler rapidement, même avec un tout nouveau client. Son optimisme peut lui faire voir les opportunités de vente plus grosses qu'elles ne sont en réalité. Elle préfère travailler sur un large portefeuille de clients. Elle fait en général preuve d'humour et d'optimisme. Elle est d'une compagnie charmante et stimulante, son enthousiasme communicatif pour ses produits arrive même à convaincre les plus sceptiques.

Elle se sert de son enthousiasme naturel et de son flair pour se gagner de nouveaux clients. La priorité de Motivierende Inspiratorin, c'est de construire des relations harmonieuses avec ses clients. Le désir de Motivierende Inspiratorin de créer des relations agréables avec ses clients est attesté par le bon accueil que lui réserve la plupart des prospects. Ouverte, amicale et compatissante, Motivierende Inspiratorin aime développer avec ses clients des relations de sympathie. Elle bénit toutes les occasions qui se présentent de discuter avec ses clients.







Elle aime que ça bouge, que ça aille vite ; elle cherche toujours à rester positive, même après un échec chez un client. Elle aime les situations de vente où toute l'équipe est impliquée. Motivierende Inspiratorin crée une ambiance bon enfant avec la plupart de ses clients.

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 Motivierende Inspiratorin lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :

-  Répond favorablement à toute demande d'aide.
-  Son charme naturel agit sur le client dès le premier entretien.
-  Met une grande énergie dans la découverte et le suivi de nouveaux clients.
-  Se montre ouverte aux problèmes du client.
-  S'adapte aux situations ou problèmes inhabituels des clients.
-  Voit rapidement comment s'adapter à une situation nouvelle.

Quand elle prépare ses visites à un prospect ou à un client, Motivierende Inspiratorin pourrait :







-  Faire confiance à sa créativité naturelle pour "récupérer" un client perdu.
-  Avoir moins tendance à surestimer le potentiel des clients.
-  Eviter de se voir impliquée dans trop de projets à la fois et savoir prendre un peu de temps pour soi.
-  S'informer davantage sur la société cliente, ses interlocuteurs et le service dans lequel ils travaillent.
-  S'astreindre à une discipline stricte quand elle organise sa prospection.
-  Avoir une meilleure gestion du temps, plus structurée.

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 Motivierende Inspiratorin pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :

-  Pose des questions de façon naturelle et détendue, au fil de la conversation.
-  Aide le client à élargir son horizon.
-  Ressent rapidement les réactions émotionnelles profondes de son client.
-  Evite de poser les questions que tout le monde pose.
-  Recherche les opportunités qui existent derrière la situation que le client décrit.
-  En vient très vite aux préoccupations essentielles du client.

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







-  Prêter plus d'attention aux détails qui, de prime abord, semblent secondaires.
-  Avoir un questionnement plus diplomatique.
-  Avoir moins de certitudes et poser davantage de questions.
-  Se fier plus à ce qu'ont été dans le passé les besoins réels de cette société qu'à ce qu'exprime lui-même le client aujourd'hui.
-  S'entraîner à varier son style selon les clients.
-  Laisser le client finir sa phrase avant de répondre.

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 Motivierende Inspiratorin en matière d'argumentation :

-  Son intuition lui indique là où ça peut coincer...
-  Trouve les mots qui font appel à la sensibilité du client, ce qui a pour effet de maintenir l'attention de celui-ci.
-  Fait preuve d'un style de communication direct et assuré ainsi que de bonnes qualités relationnelles.
-  Donne à son argumentation un rythme vif et le fait d'une voix assurée.
-  Son enthousiasme génère la confiance du client.
-  Elle arrive à impliquer tout le monde grâce à sa façon de présenter les choses, rapide et enlevée.

Quand elle argumente, Motivierende Inspiratorin pourrait :







-  Vérifier que son excès d'enthousiasme ne nuit pas à l'entretien.
-  Faire attention à bien équilibrer conversation personnelle et discussion professionnelle.
-  Etayer son argumentation en apportant des preuves crédibles au client.
-  S'en tenir au sujet qui intéresse spécifiquement le client.
-  Faire attention à ne pas se laisser déborder par l'enthousiasme et l'émotion.
-  Limiter le nombre d'alternatives qu'elle présente.

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 Motivierende Inspiratorin pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :

-  Montre sincérité, empathie et compréhension face aux objections.
-  Reste toujours confiante quant au résultat.
-  Transforme l'objection du client en raison d'achat.
-  Ses qualités relationnelles lui évitent beaucoup d'objections.
-  S'assure que le climat de l'entretien reste toujours agréable.
-  Se sert de son charme pour mettre les gens à l'aise.

Lorsqu'elle traite les objections d'un prospect ou d'un client, Motivierende Inspiratorin pourrait :







-  Tourner positivement un feed back négatif et surtout éviter de le prendre pour une attaque personnelle.
-  Accepter la validité et le sérieux des préoccupations du client et y répondre, même quand elles s'écartent des siennes propres.
-  Prendre en compte l'objection du client, même si elle paraît de peu d'intérêt.
-  Faire taire ses sentiments profonds en cas de contestation par le client.
-  Essayer de se taire et de tendre attentivement l'oreille.
-  Traiter avec fermeté et détermination toute objection qui lui paraît fausse ou totalement injustifiée.

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 Motivierende Inspiratorin lorsqu'elle cherche à prendre une commande :

-  Rend claire et confortable la décision à prendre.
-  Enlève l'affaire en générant une attente positive de la part du client.
-  Persuade et motive son client pour qu'il signe.
-  Conduit le client avec enthousiasme et confiance vers la conclusion de l'affaire.
-  Evite le conflit en recherchant des solutions gagnant/gagnant.
-  Sent instinctivement quel est le bon moment pour conclure l'affaire.

Quand elle cherche à prendre une commande, Motivierende Inspiratorin pourrait :







-  S'intéresser davantage aux détails.
-  Résumer et vérifier les points d'accord avant d'engager le client à l'achat.
-  Eviter de paraître manquer de sincérité ou trop superficielle à cause de son enthousiasme quelque peu excessif.
-  Ecouter plus et parler moins...
-  Montrer moins d'excitation quand le client dit oui.
-  Eviter de faire preuve de trop d'assurance pendant l'entretien. De temps en temps, essayer d'y aller plus doucement.

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 Motivierende Inspiratorin quant au suivi du client :

-  Adore la compagnie des clients et en considère beaucoup comme des amis.
-  Compte sur les relations publiques pour maintenir un bon contact avec les clients.
-  Construit, à partir de son portefeuille de clients, un vaste réseau de relations.
-  Aime mêler travail et loisirs.
-  A toujours plaisir à se retrouver en tête à tête avec un client, ne serait-ce que pour le tenir au courant des nouveautés.
-  Utilise son réseau de relations pour développer son business.

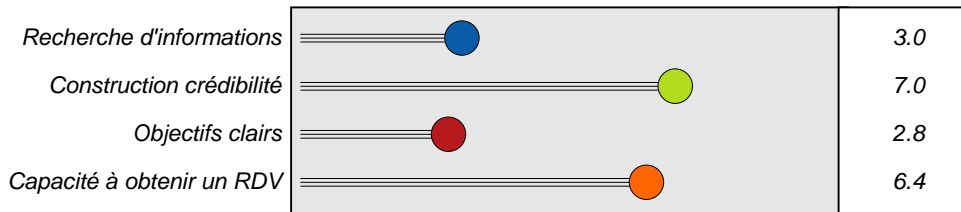
En matière de suivi du client, Motivierende Inspiratorin pourrait :

-  Prendre conscience que les contacts de suivi des clients ne doivent pas se résumer seulement à des conversations amicales.
-  Se mettre d'accord avec le client sur ce que sera la prochaine étape.
-  Mettre plus de souplesse dans le service au client.
-  Confirmer, face au client, tous les détails de la vente.
-  Faire ce qu'elle a promis, en temps et en heure !
-  Accepter que son job comporte un certain nombre de tâches de routine.

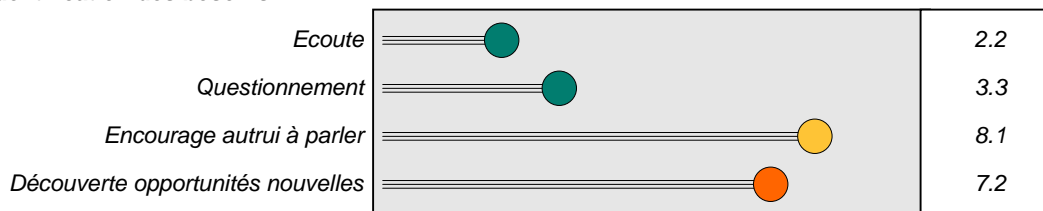
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

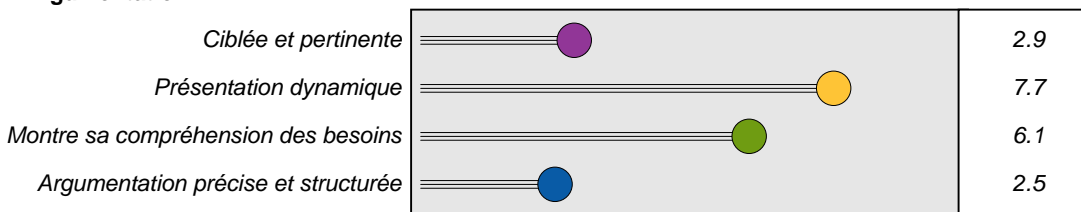
Préparation de visite



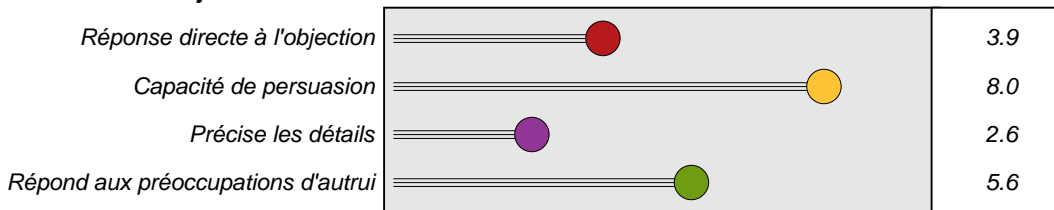
Identification des besoins



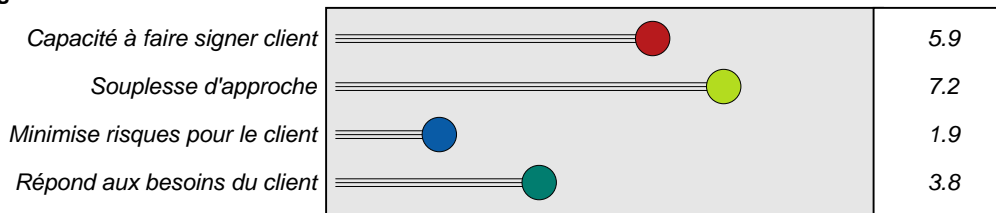
Argumentation



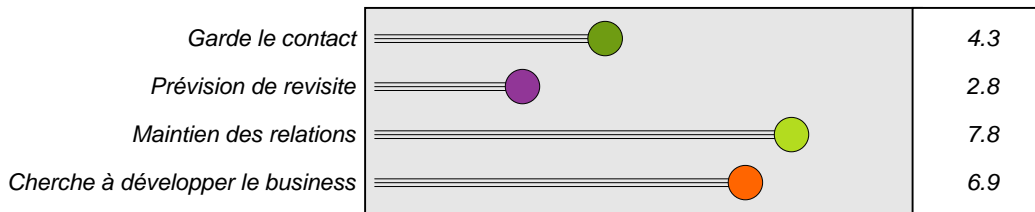
Traitement des objections



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 :

L'apprentissage continu est très important pour Motivierende Inspiratorin et cette soif de nouvelles expériences développe ses connaissances et ses compétences. Elle ferait bien de se concentrer sur les principales priorités et de faire l'effort de s'y tenir jusqu'à leur achèvement. Capable d'explorer des solutions alternatives et novatrices, Motivierende Inspiratorin décidera des actions à prendre et mobilisera les gens vers l'atteinte des objectifs qu'elle aura préférablement fixés pour le groupe. Elle est stimulée par les défis et préfère être impliquée dès le début d'un processus décisionnel. Elle se concentre trop sur le résultat final et, de ce fait, néglige les étapes intermédiaires nécessaires pour y arriver.

À l'occasion, elle travaillera de façon déterminée et pendant longtemps, car elle a senti là une occasion d'exceller. Son sens de la compétition l'amènera occasionnellement à se fixer des objectifs irréalistes. Elle devra parfois se donner un répit pour réévaluer son objectif de départ et en mesurer la progression. De cette façon, elle pourra vérifier qu'elle est sur la bonne voie. Elle accepte sans trop réfléchir des tâches additionnelles. Elle devrait déléguer un peu plus et permettre ainsi à d'autres collègues de participer à de nouvelles expériences. Son engagement face au long terme peut être amélioré par des gains à court terme. Elle est stimulée par des récompenses ponctuelles.







Son entourage pourrait percevoir ses objectifs comme manquant de mordant. Elle devrait consacrer plus de temps à réfléchir plus en profondeur sur ses objectifs. Son style naturellement intuitif l'amène souvent à surmonter (à tout le moins survoler) des obstacles que plusieurs voient comme insurmontables. Très orientée vers l'action, elle préfère travailler avec des personnes pleines de ressources et orientées vers les résultats.

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, Motiverende Inspiratorin :

-  Termine quelquefois une tâche sans en avoir rempli toutes les conditions.
-  Identifie rapidement de nouvelles opportunités.
-  Est un experte pour prédire et vivre les événements futurs.
-  Pense et agit rapidement sans nécessairement recueillir l'avis d'autrui.
-  Fait bon usage de son réseau de contacts.
-  Aime allier les activités sociales et le travail.

Suggestions pour progresser







- Avoir un aide-mémoire et vérifier les buts à atteindre avant de mettre un point final.*
- Passer un peu moins de temps sur la "vision" et un peu plus sur la "réalisation"*
- Apprendre à apprécier les joies du moment présent.*
- S'assurer que toutes les parties impliquées seront consultées ou informées.*
- Réaliser que le travail administratif se doit aussi d'être fait.*
- Décider de ce qui est le plus important à chaque instant.*

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 Motivierende Inspiratorin se manifeste au mieux lorsqu'elle :

-  Trouvera toujours un chemin pour aller de l'avant.
-  Communique ses idées dès que c'est possible.
-  Est orientée vers l'action et prête à prendre des risques.
-  Voit un grand nombre de possibilités dans chaque situation.
-  Génère de nombreuses idées dans sa tête.
-  A un enthousiasme contagieux pour de nouveaux concepts ou possibilités.

Suggestions pour progresser

Comprendre que certaines personnes n'y parviendront pas.

Réfléchir davantage avant de les exprimer.

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

Travailler autant sur la profondeur que l'ampleur afin de vous assurer l'appui d'autrui.

Prendre le temps de les noter et d'évaluer la viabilité.







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

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 Motiverende Inspiratorin, c'est quand elle :

-  Est entièrement impliquée dans le processus.
-  A l'occasion de générer des idées dans un groupe ouvert et amical.
-  Peut s'impliquer totalement dans des jeux de rôle.
-  Peut transformer une tâche en un jeu.
-  Peut jongler avec de nombreuses idées et transformer les meilleures d'entre elles en actions.
-  A la possibilité d'interagir avec d'autres personnes.

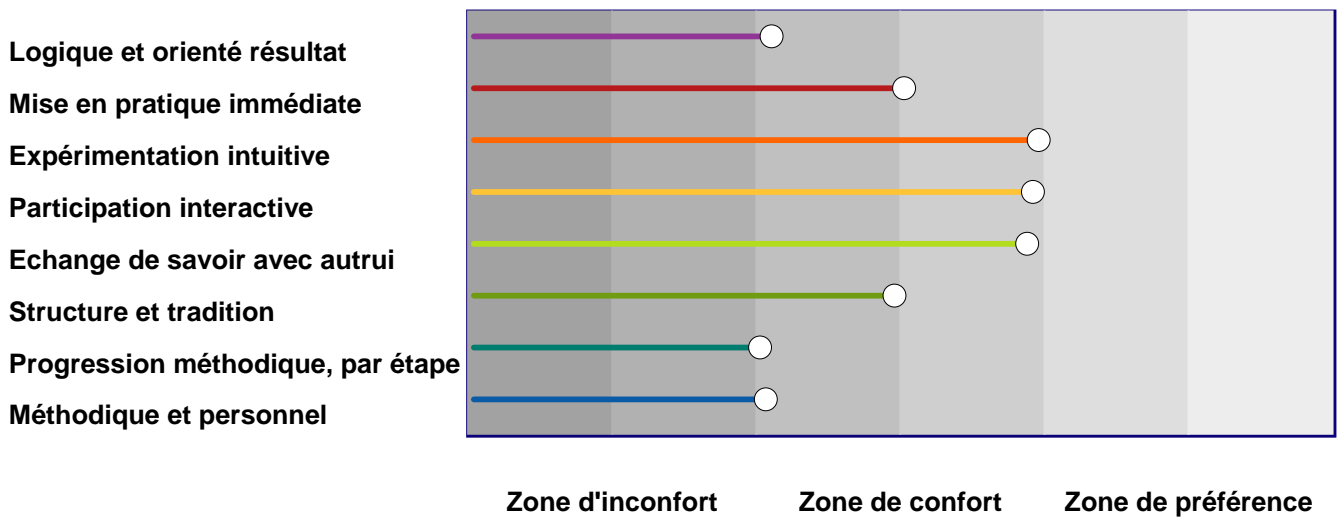
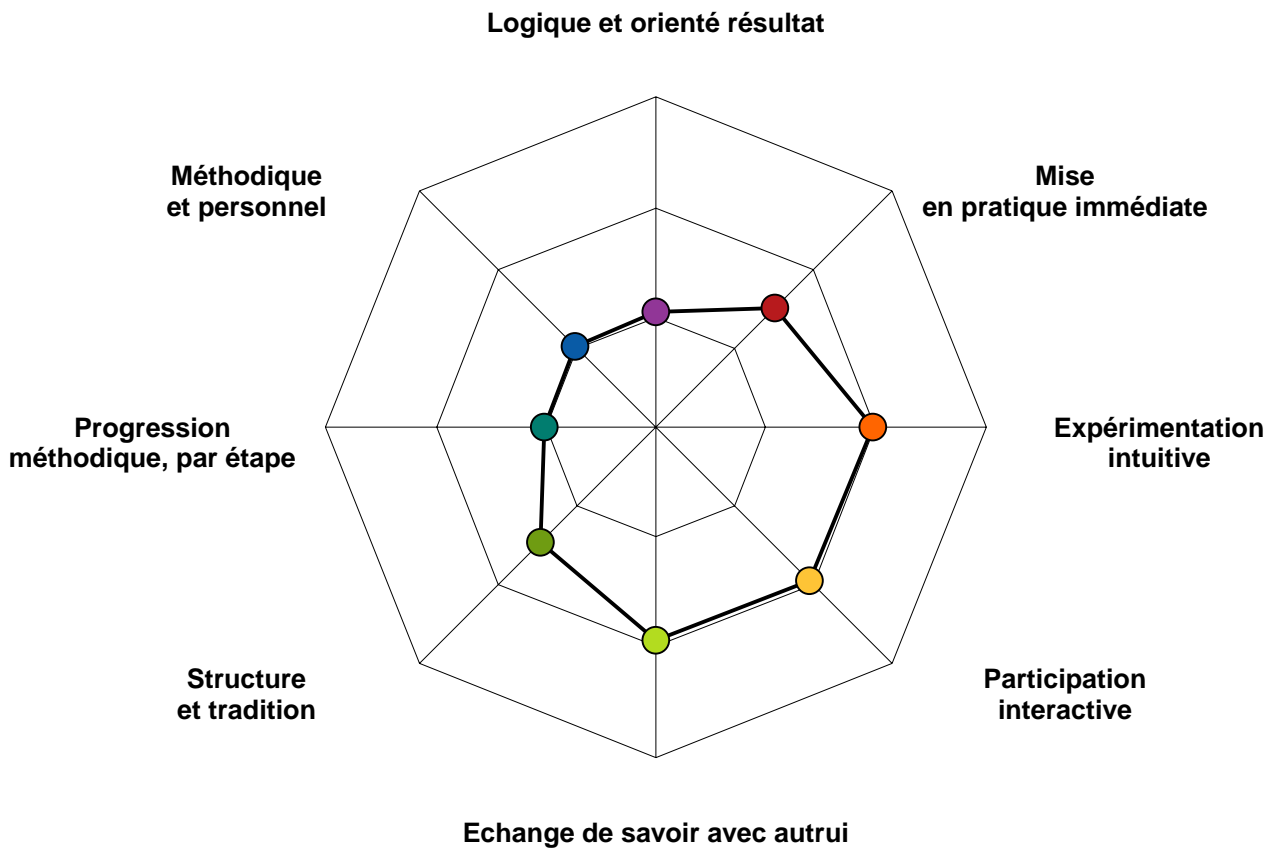
Motiverende Inspiratorin peut parfaire son apprentissage en :

-  Faisant des recherches plus fouillées.
-  Utilisant des techniques d'évaluation plus objectives.
-  Utilisant une grande variété de ressources pour obtenir l'information qui l'aidera.
-  Se préparant mieux pour les sessions de formation.
-  Lisant des livres sur le sujet, du début à la fin, pour en saisir tous les détails.
-  Prenant un peu de temps pour réfléchir calmement aux problèmes.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage











Motivierende Inspiratorin
03.11.2003



Interview/Recrutement

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

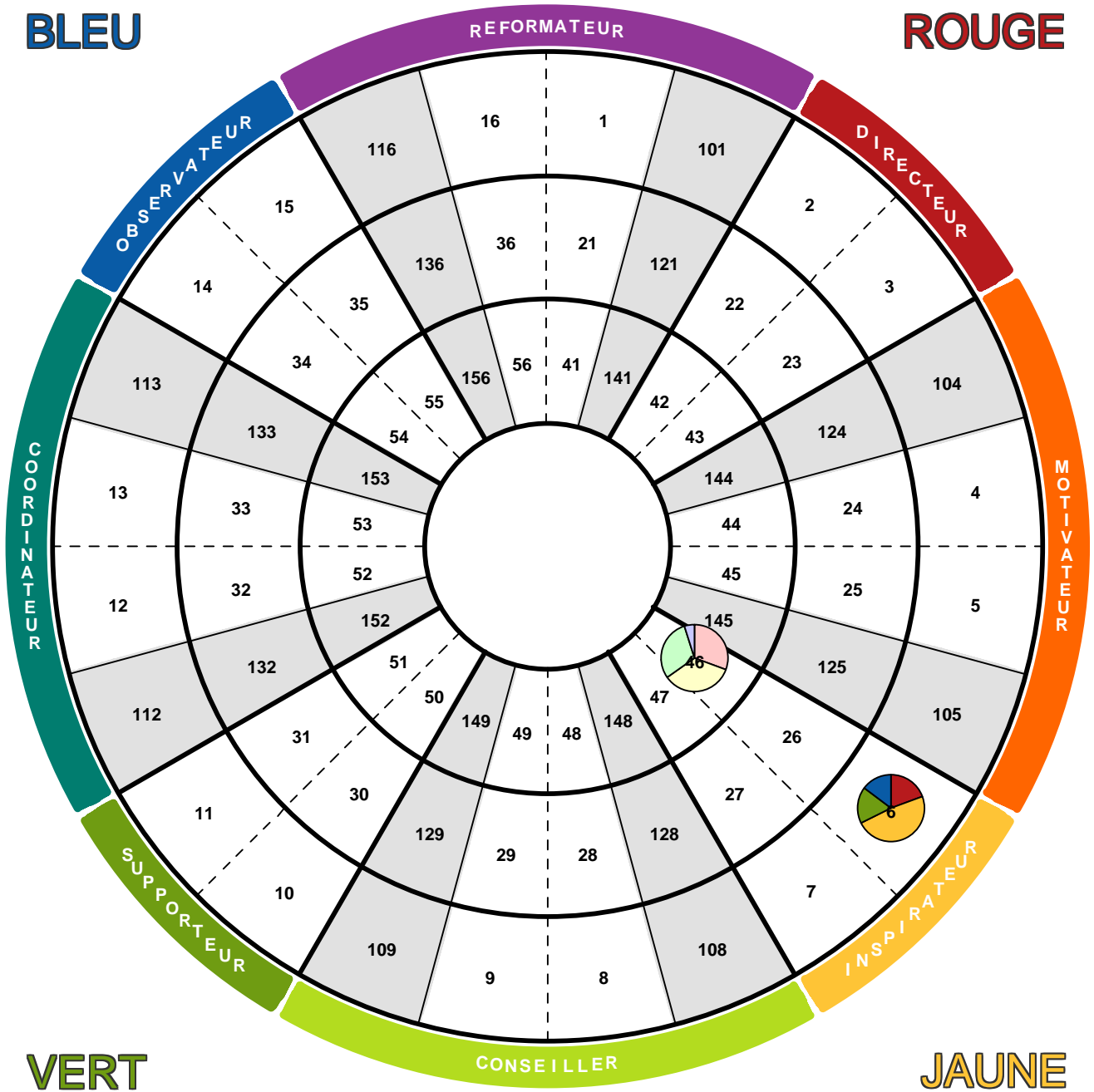
Questions à poser lors d'un entretien :

-  Que faites-vous pour tempérer votre enthousiasme ?
-  Si la performance d'un collaborateur vous inquiète, allez-vous d'abord en discuter avec d'autres personnes avant de le rencontrer ? Et pourquoi ?
-  Combien de temps réfléchissez-vous avant d'agir ?
-  Aimez-vous terminer une activité avant d'en entreprendre une autre ?
-  Comment faites-vous pour rester concentrée sur votre objectif ?
-  Pourriez-vous considérer qu'un poste au ministère des Finances serait une évolution positive de votre carrière ? Pourquoi ?
-  Comment réagissez-vous face à une situation qui demande qu'on s'intéresse à des détails précis ?
-  Décrivez-moi votre environnement de travail idéal.
-  Racontez-moi la dernière fois où vous avez eu à sévir avec quelqu'un. Comment cela s'est-il passé ?
-  Comment établissez-vous les priorités entre les tâches ?

Notes personnelles :

La Roue Insights

Motivierende Inspiratorin
03.11.2003



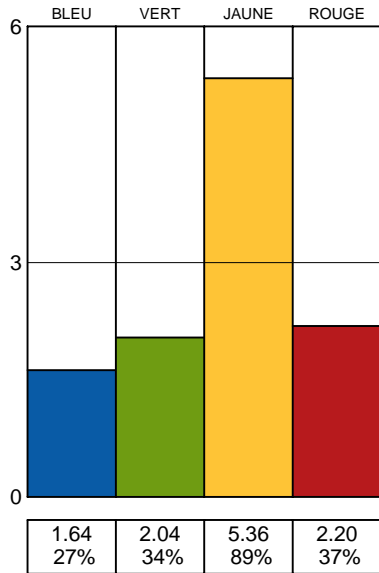
Position consciente sur la Roue
6: INSPIRATEUR Motivateur (de Base)

Position moins consciente sur la Roue
46: INSPIRATEUR Motivateur (Adaptable)

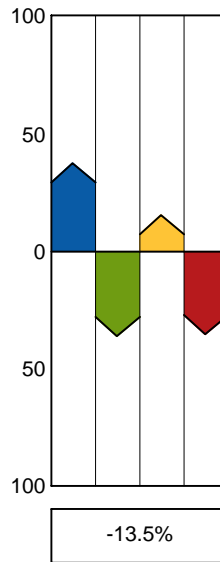
Graphiques des Couleurs Insights

Motivierende Inspiratorin
03.11.2003

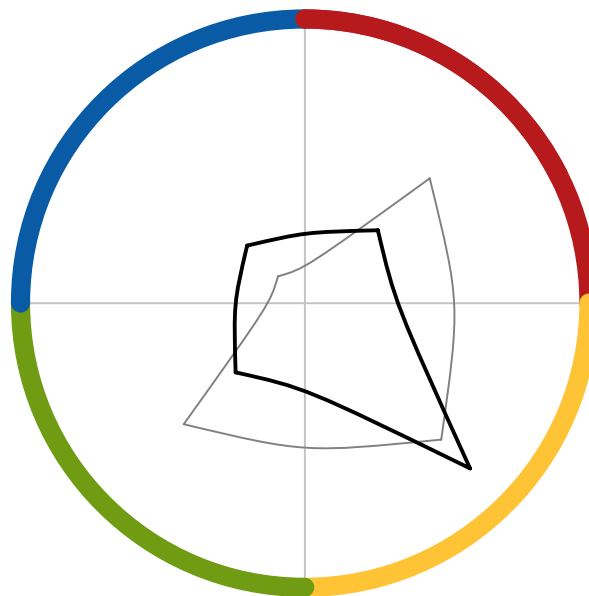
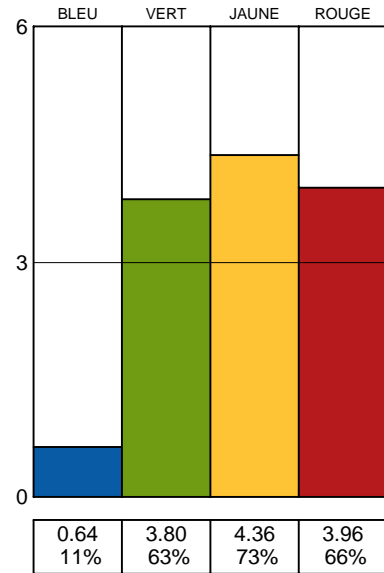
**La Persona
(Persona consciente)**



**Evolution des
Energies**



**La Persona
(Persona moins consciente)**

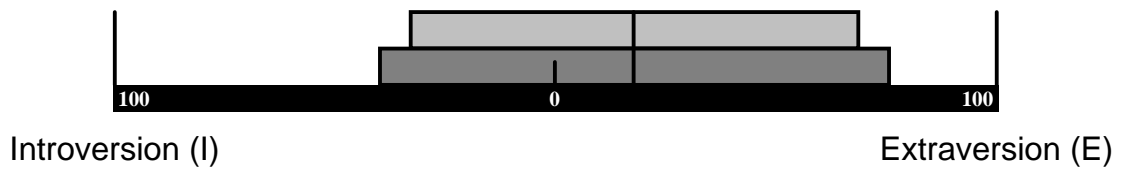


(Persona consciente) — (Persona moins consciente)

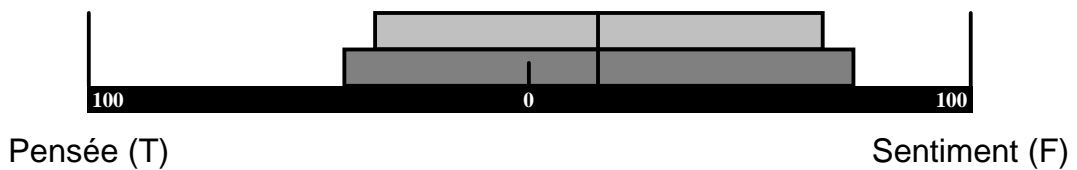
Les Préférences de Jung

Motivierende Inspiratorin
03.11.2003

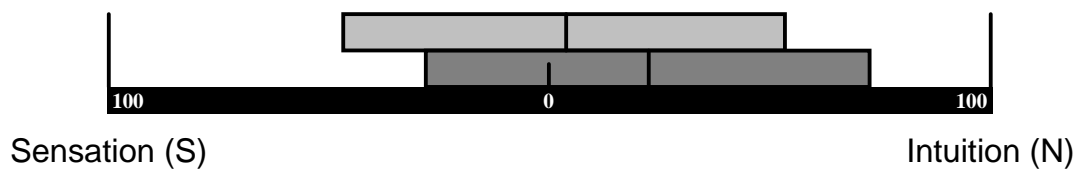
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)