



Discovery Insights®

Initiierender Motivator
13.01.2004

Profil Personnel

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

Insights Schweiz



Insights®



www.insights.com

Informations personnelles

Initiierender Motivator

Musterrprofile

Date de l'évaluation **13.01.2004**

Date d'impression **31.05.2007**

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

Sommaire

Introduction	5
Synthèse	6
Style Personnel	6
Relations avec autrui	7
Prise de Décision	7
Forces et Faiblesses	9
Points Forts	9
Faiblesses potentielles	10
Valeur pour l'Equipe	11
Communication	12
Communication efficace	12
Les freins à une communication efficace	13
"Points Ignorés" possibles	14
Votre Type Opposé	15
Communiquer avec votre Type Opposé	16
Suggestions pour progresser :	17
Management	18
L'Environnement Idéal de Travail	18
Le Management de Initiierender Motivator	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 Initiierender Motivator au questionnaire qu'il a rempli le 13.01.2004.

L'origine des théories sur la personnalité remonte au Vème siècle av.J.C, lorsque Hippocrate identifia quatre énergies distinctes qu'un individu peut manifester. Le système "Insights" est quant à lui construit autour d'un modèle de la personnalité que le psychologue suisse Carl Gustav Jung a été le premier à développer. Ce modèle a été publié dans son ouvrage " Types Psychologiques" paru en 1921 et développé dans ses travaux ultérieurs. Les travaux de Jung sur la personnalité et les "préférences" sont considérés depuis lors comme des travaux princeps pour la compréhension de la personnalité humaine et ont fait jusqu'à aujourd'hui l'objet de nombreuses études de la part de milliers de chercheurs.

En utilisant la typologie de Jung, ce profil personnel "Insights Discovery" offre une bonne base pour la compréhension de soi et pour son propre développement. Les recherches faites dans ce domaine semblent indiquer qu'une bonne compréhension de soi, à la fois de ses points forts et de ses points faibles, permet aux individus de développer des stratégies de communication efficaces et peut les aider à mieux répondre aux exigences de leur environnement professionnel.

Généré à partir de plusieurs centaines de milliers de combinaisons de données, ce profil est unique. Il correspond à vos réponses au questionnaire. Vous pouvez bien sûr modifier ou ignorer les informations dans lesquelles vous ne vous reconnaissez pas ; ne le faites cependant qu'après en avoir parlé avec des collègues ou des amis, afin d'identifier si ces éléments peuvent faire partie de vos "Points Ignorés".

Exploitez ce profil activement. En d'autres termes, identifiez les points-clés qui vous permettront d'évoluer et allez-y ! Discutez-en les points qui vous paraissent les plus importants avec vos collègues et amis. Recueillez leur avis sur les points qui vous touchent particulièrement. A partir de là, construisez votre plan de développement personnel pour améliorer la qualité de votre communication.

Synthèse

Les informations suivantes vous permettront de mieux comprendre votre propre style de travail. Nous vous suggérons donc d'analyser avec soin ces données, afin de mieux cerner ce que sont vos comportements habituels, dans votre activité professionnelle, dans vos relations avec autrui et dans votre façon de prendre vos décisions.

Style Personnel

Initiierender Motivator aime s'attaquer à des problèmes complexes et essaie sans cesse de bien comprendre tout ce qui l'intrigue. Il préfère avoir une vision globale des choses, fondée sur la raison et la logique. Son inventivité est liée à son imagination extravertie et à une vision objective des possibilités de l'environnement. Les tâches qui nécessitent une gestion pratique quotidienne ont tendance à le frustrer. C'est en menant à bien les parties fastidieuses mais nécessaires d'un projet qu'il fera le mieux la preuve de ses capacités.

Son aptitude à s'intéresser aux détails ne touche que les tâches qui lui permettent d'atteindre un objectif spécifique. Cette aptitude existe cependant, particulièrement si le but est clairement défini. Il a besoin d'excitation et de variété dans son travail, sinon il risque de manquer de motivation pour conduire les projets à leur terme. Il aime avoir le contrôle sur la plupart des situations et peut s'exprimer clairement et avec détermination quand il voit la nécessité de le faire. Initiierender Motivator coopère avec enthousiasme avec autrui et peut jongler avec plusieurs activités en même temps. Avidé d'enrichir ses connaissances, Initiierender Motivator est passionné par la recherche de nouveaux sujets intéressants qui puissent captiver son attention.

Considéré par les autres comme un leader né, il a un style de management plus entrepreneurial que fonctionnel. Pour lui, la routine est vraiment une mauvaise nouvelle, capable d'affaiblir son énergie. L'un de ses plus grands talents est la génération d'idées, qui jaillissent de lui presque constamment. C'est un visionnaire imaginatif et créatif qui est une source d'inspiration pour la plupart de ses collègues. Il peut ignorer les données sensorielles qui indiquent un danger et prendre sciemment des risques que d'autres éviteraient. Pour lui, un nouveau défi est toujours préférable au statu quo.

Initiierender Motivator s'efforce de perfectionner les choses plutôt que de les accepter simplement telles qu'elles sont. Initiierender Motivator est le type même du "battant", car il est enthousiaste, visionnaire, objectif et responsable. Apprendre est pour lui un processus de toute la vie et il apprécie tout ce qui lui permet d'accroître ses capacités intellectuelles. Tout à son désir de créer quelque chose d'original, il peut ne pas prendre le temps de rassembler toutes les données nécessaires avant de débiter un projet. Sa perception imaginative le pousse à lancer plein de nouveaux projets tout en se gardant toutes les portes ouvertes.

Il sait prendre des initiatives et est très créatif, mais montrera souvent des signes de faiblesse dans la finition des projets. Il aime les jobs où il peut se donner à fond dans de nouveaux projets. Il trouvera sans doute frustrant de faire des travaux minutieux ou de s'occuper de

détails pratiques durant de longues périodes. La paperasserie le rebute. S'initier à la gestion du temps et à l'organisation personnelle et mettre tout cela en pratique peut s'avérer pour lui plus utile que de simplement donner l'impression de maîtriser le système. Une écoute insuffisante et un manque d'attention aux détails font partie de ses points faibles.

Relations avec autrui

Curieux et vif d'esprit, Initiierender Motivator préfère comprendre plutôt que de juger. Il peut se rebeller souvent contre les règles et ce faisant, il résistera fortement à ceux qui tenteront de contrôler son comportement. Initiierender Motivator aime être impliqué dans de multiples activités, avec une grande variété de personnes. Faire des tâches inattendues ou inhabituelles le stimule. Il n'apprécie guère les critiques sur ses qualités propres car il les considère comme des attaques personnelles. Il a parfois l'impression que personne ne le comprend ou se soucie de lui. Cela l'émeut et il est assez vulnérable à ce moment-là.

Les erreurs commises par autrui peuvent le contrarier et l'amener à réagir avec véhémence. Imaginant des applications ou des débouchés futurs qui semblent impossibles aujourd'hui, il peut les voir se réaliser des mois ou même des années plus tard. Il peut entrer en rébellion si on essaie de le forcer ou de s'immiscer dans ses projets. Parfois, il peut perdre son enthousiasme et son énergie et se renfermer sur lui-même sous la pression du stress, ce qui ne lui est pas naturel. Il est doué d'une perspicacité qui confine à la sagesse et est capable de persuader les autres de le suivre.

Il peut avoir besoin de ralentir un peu le rythme pour s'intéresser aux sentiments de ceux avec lesquels il travaille ; il pourra ainsi écouter et accepter leurs points de vue, même quand ils sont opposés aux siens. Bien qu'il puisse ne pas toujours reconnaître les symptômes, il peut être mal à l'aise s'il est séparé longtemps de sa famille ou de son groupe. Initiierender Motivator fait preuve d'un humour vif et d'optimisme. Il peut être d'une compagnie charmante et entraînante et saura souvent stimuler les autres pour qu'ils s'impliquent dans ses projets, grâce à son enthousiasme contagieux. Il a besoin de changements continuels afin d'éviter de sombrer dans l'ennui et a conscience de son pouvoir et de son statut social. Il doit prendre conscience du fait qu'il est trop franc, trop bavard et trop logique avec certains collègues.

Prise de Décision

Sa curiosité naturelle pour les idées nouvelles apportera au groupe de nouvelles et originales façons de penser. 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. Son désir de faire les choses rapidement le pousse à mettre en application les décisions dès qu'elles sont prises plutôt que de vérifier deux fois les faits avant exécution. Ayant l'esprit d'entreprise dans le sang, il est à l'affût de toutes les possibilités et est fasciné par les idées nouvelles. Il manifeste un grand esprit d'initiative et agit par impulsions créatrices. Son efficacité dépend des satisfactions personnelles qu'il tire de la tâche en cours.

Parfois non-conformiste, Initiierender Motivator sait trouver de nouvelles façons de faire les choses. Dans certaines circonstances, les autres peuvent trouver que ses décisions sont

irréalistes. Parce qu'il trouve que la recherche des données est ce qu'il y a de plus fastidieux dans un projet, il court le risque de ne jamais dépasser la phase initiale ou, s'il est lancé, de ne jamais le terminer. Il préfère l'action aux discussions et aime se confronter aux situations difficiles au moment où elles se présentent. Son approche directe, parfois désordonnée, a tendance à jouer contre lui pour qu'il soit totalement constant au jour le jour.

Il peut avoir tellement d'idées qui jaillissent en même temps qu'il aura du mal à choisir la bonne solution. Il a tendance à être influencé par l'idée elle-même plutôt que par ceux qui sont derrière celle-ci. Initiierender Motivator émet des opinions fermes et catégoriques dans l'espoir que les problèmes et conflits latents puissent être rapidement réglés. Pour être agréable à autrui, il peut faire des promesses qu'il ne pourra pas tenir. Pour lui, la meilleure partie d'un projet, c'est trouver la solution et créer quelque chose de nouveau. Par la suite, mener à bien le projet l'intéresse moins.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

Cette partie identifie les points forts que vous, Initiierender Motivator, 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 Initiierender Motivator :

-  Capable d' avoir une vision globale des choses.
-  Bonne analyse des situations.
-  Grand communicateur et très bon présentateur.
-  Se tient constamment au courant.
-  Grande capacité à générer de nouvelles idées.
-  Un visionnaire qui génère un enthousiasme contagieux.
-  Penseur créatif et innovateur dynamique.
-  Voit du positif dans chaque situation.
-  S'implique dans de multiples activités.
-  Courageux, audacieux et hardi.











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

Les faiblesses potentielles de Initiierender Motivator :











-  Son besoin de variété et de changement fait qu'il laissera certaines tâches inachevées.
-  N'est plus intéressé quand le défi initial a disparu.
-  Peut passer, apparemment sans but précis, d'un travail à l'autre.
-  Impatient avec ceux qu'il perçoit comme ayant de moins grandes exigences que lui.
-  Ne prend pas toujours en considération toutes les implications de ses actes.
-  Secoue le cocotier en remettant en cause les conventions, dans l'intérêt général.
-  Peut ne pas terminer ce qu'il commence.
-  Protège son ego envers et contre tous.
-  Son sens aigu de l'urgence peut stresser les autres.
-  Devrait éviter les situations délicates.

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, Initiierender Motivator, 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, Initiierender Motivator :

-  Motive les autres par son enthousiasme contagieux.
-  Accepte les idées et les partage.
-  Assume une grande variété de tâches et d'activités.
-  Garantit qu'on ne s'ennuiera jamais là où il se trouve !
-  Entretient et génère les grandes aspirations de l'équipe.
-  Sait traiter aussi bien les problèmes d'efficacité dans le travail que les problèmes personnels de son équipe.
-  N'est pas gêné par les procédures et les pratiques existantes.
-  A la capacité de prédire des résultats précis.
-  Apporte une énergie sans bornes à n'importe quelle situation.
-  Propose des idées et encourage celles d'autrui.













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

Pour bien communiquer avec Initiierender Motivator, il faut :

-  Reconnaître l'énergie personnelle qu'il investit dans la réalisation de son travail.
-  Être vif, plein d'entrain et bref.
-  Respecter sa vision "globale" des choses.
-  Lui accorder du temps pour examiner toutes les informations.
-  Passer rapidement d'un sujet à l'autre.
-  Être vif et rapide, en gardant bien les pieds sur terre.
-  Le questionner sur ses opinions et ses idées.
-  Lui apporter régulièrement de nouveaux défis et opportunités.
-  L'encourager à s'en tenir à ce qui est prévu.
-  Définir ensemble et précisément ce qui doit être fait.
-  Reconnaître ses éclairs de génie créateur.
-  Être conscient de son penchant pour le social.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Initiierender Motivator. 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 Initiierender Motivator :

-  Être vague ou imprécis.
-  L'ennuyer avec des tâches routinières ou des détails.
-  Le laisser monopoliser la conversation.
-  Agir de façon agressive ou rejeter ses idées sans explication.
-  Être obscur, obtus ou dogmatique.
-  Insister pour lui faire respecter des procédures de compte-rendu qu'il juge inconfortables.
-  Se montrer ennuyeux, maussade ou inutile.
-  Limiter sa capacité d'action.
-  Mettre en doute ou contester ses valeurs personnelles.
-  Lui faire subir des réunions qui n'en finissent plus.
-  Mettre trop l'accent sur des méthodes ou procédures éprouvées.
-  Le surcharger de faits, de détails et de paperasserie.

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 Initiierender Motivator :

Initiierender Motivator est peu enclin à analyser les choses en profondeur car il pense qu'en faisant cela, il risque de rater d'autres opportunités plus intéressantes. Ce qu'il perçoit comme un comportement un peu exubérant de sa part peut parfois être considéré par les autres comme de la grossièreté et peut éloigner ceux qu'il essaie d'impressionner. Parfois, il parle et pense si vite et à tellement de choses que les autres ont l'impression qu'ils n'ont pas été invités à participer. Il peut parfois faire des erreurs en prenant des décisions avant d'avoir toutes les informations utiles. 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.

Sa vivacité naturelle et sa volonté d'anticipation signifient qu'il croit, parfois à tort, savoir ce qu'une personne va dire et il est tenté de se précipiter pour terminer ses phrases. En raison de son aptitude à donner des réponses innovatrices, ses intentions sont parfois mal interprétées par autrui. Parfois, Initiierender Motivator peut rater des opportunités car il n'a pas conscience de la nécessité de verrouiller tous les détails du programme. Comme il apprécie la créativité et l'innovation, il "oublie" parfois la façon habituelle de faire les choses car cela manque pour lui d'originalité. Quand ses espoirs ou rêves perdent le contact avec la réalité, les autres peuvent alors être les témoins de son approche plutôt surréaliste de la vie.

En tant qu'extraverti tourné vers l'avenir, il peut avoir par-dessus tout peur de l'échec. Son désir de rester ouvert et réceptif aux nouveaux défis peut le faire passer pour quelqu'un de plutôt imprévisible et peu attentif aux excellents projets et programmes d'autrui. Avec son audace et son énergie débordante, il peut donner l'impression que le travail est pour lui vraiment plus important que les gens.

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 Initiierender Motivator est le Coordinateur, le type "Introversion - Sensation " de la typologie de Jung.

Les Coordinateurs sont des gens circonspects, prudents, conventionnels, diplomates et profondément sincères. Ils sont d'une grande loyauté, précis, disciplinés et d'une grande exigence envers eux-mêmes. Ils donnent parfois l'impression de manquer de confiance en eux ; en fait, ils aiment travailler dans un environnement structuré et ordonné et sont plus intéressés de suivre des procédures établies que de s'en remettre à de nouvelles et hypothétiques possibilités.

Initiierender Motivator constatera souvent que les Coordinateurs ont tendance à temporiser quand il s'agit de prendre une décision, attendant toujours d'avoir rassemblé toutes les informations disponibles. Initiierender Motivator considérera aussi les Coordinateurs comme des penseurs critiques, réservés face aux étrangers. Les Coordinateurs n'aiment ni le stress ni le désordre ; ils sont plutôt du genre renfermé et ont besoin d'être soutenus et motivés. Ils ne deviennent amis qu'avec quelques personnes, car ils veulent du familier et du prévisible. Lorsqu'on les met sous pression, en particulier les gens comme Initiierender Motivator, ils réagissent avec entêtement et obstination.

Les Coordinateurs se préoccupent de ce qui est "juste" et, aux yeux de Initiierender Motivator, ils semblent lents à prendre leurs décisions. Ils ont besoin d'un environnement de travail stable, sans risques d'altercation ; ils se méfient des gens aux comportements extravertis. Ce qu'il leur faut, c'est de l'ordre et des délais précis. On a sans doute là affaire à un des types Insights les plus secrets. Initiierender Motivator trouvera que les Coordinateurs sont des gens préoccupés par l'efficacité, facilement perturbés par ceux qui ne respectent ni les procédures, ni les délais.







Notes personnelles :

Votre Type Opposé







Communiquer avec votre Type Opposé

Ecrive spécialement pour vous, Initiierender Motivator, 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.

Initiierender Motivator : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?

-  Respecter sa position.
-  Accepter le fait que "le temps de la réflexion" est essentiel à l'amélioration de ses performances.
-  Être sûr qu'il est prêt à la discussion avant de continuer.
-  Fournir un environnement sécurisant dans lequel il peut apprendre, faire des progrès et se développer.
-  Vous assurer qu'il comprend et accepte l'intérêt des changements avant qu'ils n'adviennent.
-  Lui donner tous les faits disponibles.

Initiierender Motivator : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"











-  Le flatter afin de l'influencer.
-  Ne pas respecter l'ordre du jour.
-  Décourager sa participation en ignorant ostensiblement son point de vue.
-  Traiter par-dessus la jambe son travail, ses idées ou ses opinions.
-  Ne pas prêter attention à ses suggestions.
-  Penser que, parce que vous avez dit les choses "telles qu'elles sont", cela changera quoique ce soit à sa façon de faire les choses.

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.

Initiierender Motivator peut tirer profit des actions suivantes :

-  En analysant les procédures afin d'identifier ce qui fait double emploi et présente un risque de conflits potentiels.
-  En jugeant des idées en fonction de leur valeur pratique plutôt qu'en fonction de leur potentiel.
-  En préparant de façon exhaustive contrats et procédures.
-  En faisant preuve de plus de réalisme, en s'en tenant aux faits et en évitant de faire des changements incessants.
-  En tenant à jour son agenda et en notant les événements de la journée.
-  En réfléchissant régulièrement à ce qui s'est passé dans la journée.
-  En ayant une approche plus structurée de la vie.
-  En apprenant à se détendre complètement.
-  En tirant profit des expériences passées et en se concentrant sur le présent.
-  En prenant le temps de préparer et/ou d'étudier l'ordre du jour prévu, et ce bien avant la réunion.











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

L'environnement idéal de travail de Initiierender Motivator inclut un ou plusieurs des éléments suivants :

-  Il peut transformer une vision en réalité.
-  La technologie est toujours à la pointe.
-  Ses idées sont écoutées et encouragées.
-  L'ambiance est excitante et stimulante.
-  Ses capacités organisationnelles sont utilisées au maximum.
-  Une communication directe et franche est bien acceptée.
-  Le travail est varié, impliquant ; le travail d'équipe est encouragé.
-  On voit affichés trophées et distinctions diverses.
-  Les réunions de créativité sont monnaie courante.
-  De nouveaux produits et de nouvelles stratégies sont mis en place régulièrement.











Notes personnelles :

Management

Le Management de Initiierender Motivator

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

Pour être efficace dans son travail, Initiierender Motivator a besoin :

-  D'encouragements, de soutien et d'empathie quand sa belle idée tourne court.
-  D'un peu de prestige social attaché à sa fonction.
-  D'écouter aussi les feed-back négatifs.
-  D'avoir la possibilité de devenir le meilleur.
-  D'un engagement constant et actif.
-  D'être parfois plus diplomate.
-  De temps pour s'adapter aux points de vue d'autrui.
-  D'avoir à passer le moins de temps possible sur les détails.
-  De comprendre les différents systèmes et cultures s'il veut éviter de contrarier les autres.
-  De savoir clairement où sont ses perspectives d'avenir et ses opportunités.











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

Initiierender Motivator est motivé par :











-  Le fait de prendre des risques et de "sentir le danger".
-  Les changements, la variété des tâches, les nouveaux projets.
-  La découverte et l'exploitation des points faibles de la concurrence.
-  Les gens qui savent exprimer leurs dons, leurs talents et leur créativité.
-  Le fait de pouvoir participer à des discussions et débats animés.
-  Une carrière qui offre de multiples opportunités.
-  La reconnaissance de ses résultats.
-  Les appréciations personnelles et la reconnaissance en public pour un travail bien fait.
-  Une équipe composée de gens qui ont les mêmes affinités et les mêmes ambitions que lui.
-  Une volonté farouche d'atteindre compétence et efficacité.

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, Initiierender Motivator a tendance à :

-  Ne pas écouter attentivement les idées et opinions d'autrui.
-  Donner beaucoup de liberté aux membres de l'équipe.
-  Déléguer le travail administratif et se concentrer sur les résultats.
-  Atteindre toujours les objectifs.
-  Encourager et pousser chacun à atteindre un haut niveau de performance.
-  Se faire du souci quand il dépend de personnes dont la principale préoccupation réside dans les détails.
-  Chercher constamment à donner de lui une image qui frappe.
-  Considérer les problèmes simplement comme des défis à relever.
-  Croire qu'être respecté est aussi important qu'être apprécié.
-  Mésestimer le besoin d'analyse et d'investigation plus poussée requises par la situation.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

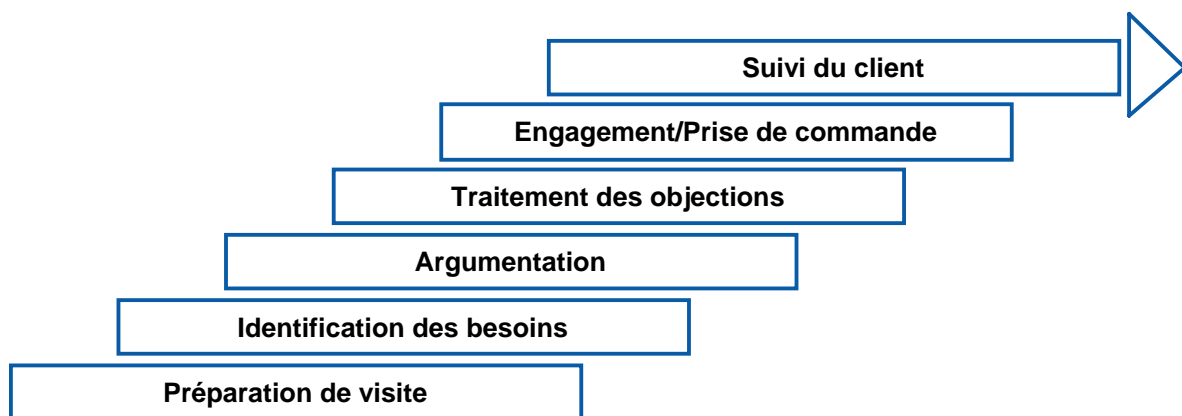
La Vente efficace repose sur trois exigences :

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.

Initiierender Motivator se sent à l'aise avec les collègues qui apprécient sa franchise et sa façon de faire. Le suivi régulier d'un client n'est pas ce qu'il aime le plus, car il a besoin de se sentir libre d'exercer sa créativité dans la recherche de nouvelles opportunités. Il n'aime pas trop le travail administratif (rapports de visite, écriture de propositions, etc...) et évitera cela autant que possible. Il supporte mal les gens qui ont l'esprit plus lent que ce qu'il avait cru. Il se fie à son seul instinct pour évaluer la qualité de sa relation avec un client, sans se soucier de l'opinion générale. Initiierender Motivator aime être actif et travailler la main dans la main avec les clients qui regardent vers l'avenir.

Dans la discussion il se montre disert et persuasif ; il cherche un résultat rapide en faisant valoir la nécessité d'avancer. Initiierender Motivator a le chic pour faire que les clients suivent son avis. Il voit clairement les opportunités de vente futures qui semblent irréalisables actuellement mais qui pourraient se concrétiser plus vite qu'on ne croit. Il a un plaisir immense à communiquer avec autrui et c'est aussi ce qu'il sait le mieux faire. Il est tellement intéressé par les opportunités qui s'ouvrent au-delà de la vente qu'il s'arrange pour garder plein d'options ouvertes.







En écoutant avec attention les réactions d'autrui, il trouvera des solutions plus pertinentes pour ses clients. Les preuves qu'il apporte mettent en évidence sa grande capacité à résoudre les problèmes. Les contacts sans cesse nouveaux, les défis, le stimulent.

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 Initiierender Motivator lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :

-  S'adapte aux situations ou problèmes inhabituels des clients.
-  Une prise de rendez-vous difficile est, selon lui, une première étape qui ne peut qu'aider pour la suite de la vente.
-  Adopte une attitude mentale positive.
-  Fait preuve de détermination et de constance dans sa prospection.
-  Se bat pour réussir.
-  Est minutieux, déterminé, volontaire et persévérant.

Quand il prépare ses visites à un prospect ou à un client, Initiierender Motivator pourrait :







-  Noter toutes les informations disponibles sur ses clients, les mettre à jour et les partager avec autrui.
-  Prévoir des alternatives et des recours si sa stratégie initiale échoue.
-  Réfléchir à l'objectif du contact avant de rencontrer le client et s'y référer souvent au cours de l'entretien.
-  Réfléchir à ses objectifs de visite et les mettre par écrit.
-  Recueillir les idées des collègues quand il prépare son plan de tournée.
-  S'asseoir et réfléchir au plan qu'il va mettre en œuvre avant de se jeter dans l'action.

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 Initiierender Motivator pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :

-  Donne un rythme soutenu à l'entretien.
-  Énonce ce qu'il pense être les priorités du client en mettant l'accent sur les points-clés.
-  Se sert de son intuition pour identifier les besoins du client.
-  Fait reconnaître au prospect le besoin imminent qu'il a de son produit.
-  Aide le client à élargir son horizon.
-  En vient très vite aux préoccupations essentielles du client.

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







-  Moins se persuader que l'on sait exactement ce qui est bon pour le client.
-  Calmer son envie de faire étalage de son savoir et chercher davantage à comprendre les besoins du client.
-  Avoir une méthode personnelle ou acquise de prise de notes.
-  Écouter attentivement et attendre un peu avant de répondre.
-  Utiliser sa créativité naturelle pour découvrir des opportunités ou besoins cachés.
-  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.

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 Initiierender Motivator en matière d'argumentation :

-  Son enthousiasme génère la confiance du client.
-  Gère l'inattendu en répondant de façon réfléchie, directe et rapide.
-  Propose des solutions nouvelles et imaginatives.
-  Préfère les situations où il y a du rythme et du dynamisme.
-  Il arrive à impliquer tout le monde grâce à sa façon de présenter les choses, rapide et enlevée.
-  Ne laisse pas des détails secondaires le détourner de la solution qu'il préconise.

Quand il argumente, Initiierender Motivator pourrait :







-  Questionner de temps en temps le client au cours de la présentation produit, afin de tester son intérêt.
-  Se garder de faire des promesses qu'il ne pourra pas tenir.
-  Offrir des preuves précises et concrètes lorsque la proposition qu'il fait comporte des risques pour le client.
-  Eviter d'en "faire trop" quand vous parlez des avantages du produit.
-  Etre toujours attentif aux signaux non verbaux d'achat manifestés par le client.
-  S'intéresser davantage aux détails sous-jacents du problème.

Notes personnelles :







Traitement des objections

Lorsqu'on a de bons contacts avec ses clients et qu'on déploie une argumentation adaptée, les risques d'objections sont minimales. Néanmoins, vous trouverez ci-dessous quelques informations qui, le cas échéant, vous permettront de traiter au mieux les objections de vos clients ou prospects.

Points forts de Initiierender Motivator pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :

-  Aime le défi que représente le fait de transformer une inquiétude du client en certitude.
-  Sa volonté de réussir triomphe en général de la résistance des clients.
-  Répond aux questions de façon créative et assurée.
-  Même sous la pression, énonce des réponses judicieuses.
-  L'objection n'est pour lui qu'un défi à relever.
-  Se sert de son charme pour mettre les gens à l'aise.

Lorsqu'il traite les objections d'un prospect ou d'un client, Initiierender Motivator pourrait :







-  Se rappeler de poser davantage de questions et surtout d'écouter les réponses !
-  Mieux écouter les préoccupations du client.
-  Tourner positivement un feed back négatif et surtout éviter de le prendre pour une attaque personnelle.
-  Reformuler et confirmer régulièrement les besoins du client.
-  Eviter de glisser sur les réticences du client à seule fin de conclure plus rapidement.
-  Etre toujours attentif aux signaux "non verbaux" qui trahissent une objection possible.

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 Initiierender Motivator lorsqu'il cherche à prendre une commande :

-  Sent instinctivement quel est le bon moment pour conclure l'affaire.
-  Met bien en évidence pour le client les opportunités potentielles de gain et les risques possibles.
-  Persuade et motive son client pour qu'il signe.
-  Est attentif aux signaux d'achat et y répond directement.
-  Conduit le client avec enthousiasme et confiance vers la conclusion de l'affaire.
-  Rend claire et confortable la décision à prendre.

Quand il cherche à prendre une commande, Initiierender Motivator pourrait :







-  Penser à résumer les besoins du client avant de lui faire "l'offre du siècle".
-  Eviter de faire preuve de trop d'assurance pendant l'entretien. De temps en temps, essayer d' y aller plus doucement.
-  Observer avec attention le comportement du client et être prêt à s'y adapter.
-  Poser davantage de questions.
-  Concéder quelques petits avantages, si nécessaire et quand c'est possible.
-  Clarifier la situation, même quand il pense que c'est superflu.

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 Initiierender Motivator quant au suivi du client :

-  Toujours prompt à saisir de nouvelles opportunités.
-  Reste toujours à l'affût d'une bonne affaire.
-  Construit, à partir de son portefeuille de clients, un vaste réseau de relations.
-  Le succès du service après-vente, c'est, selon lui, des idées et des hommes...
-  Traite en général les attentes du client avec les solutions qu'il maîtrise le mieux.
-  Utilise les contacts d'après-vente pour détecter les attentes nouvelles des clients.

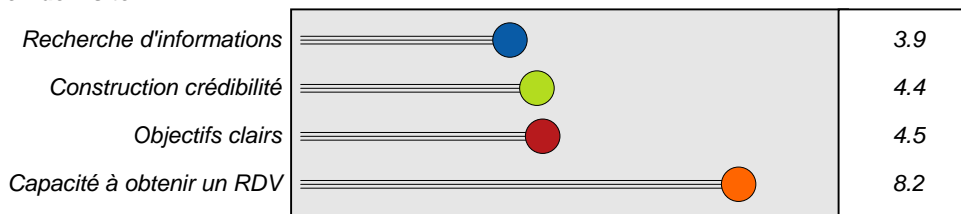
En matière de suivi du client, Initiierender Motivator pourrait :

-  Planifier sur son agenda des visites plus régulières aux clients.
-  Se montrer plus sensible au fait que chaque client a ses besoins propres.
-  Penser à tenir régulièrement les clients informés des nouveautés.
-  Vérifier plus régulièrement le degré de satisfaction des clients.
-  Noter tout ce qui lui passe par la tête et qui pourrait aider au développement du business chez un client donné.
-  Adoucir sa manière de traquer les recommandes et privilégier davantage la relation avec les clients.

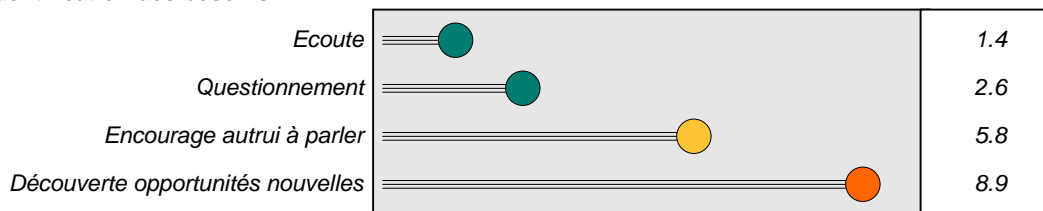
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

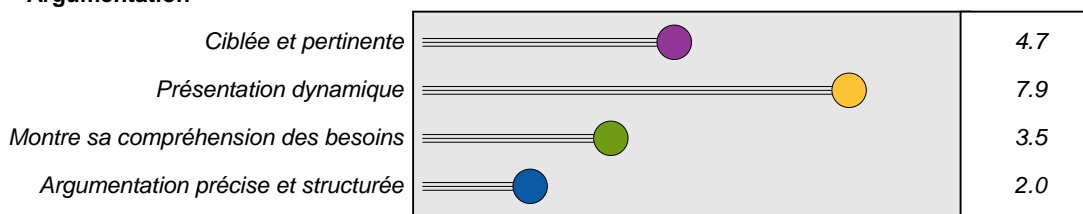
Préparation de visite



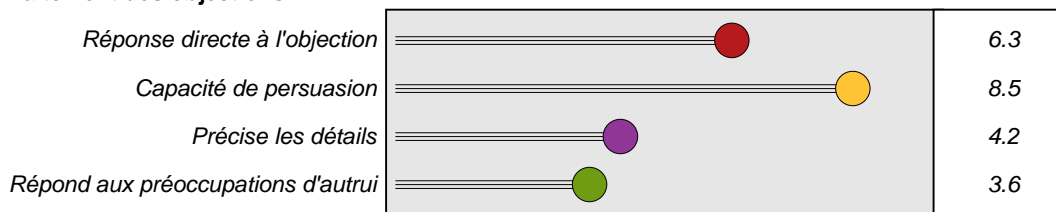
Identification des besoins



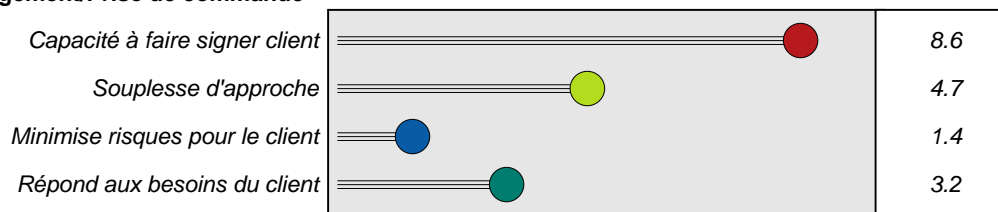
Argumentation



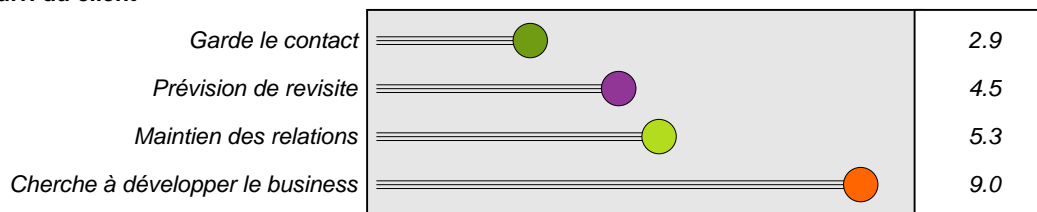
Traitement des objections



Engagement/Prise de commande



Suivi du client



Module "Réalisation de soi"

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

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

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

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

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

Objectifs professionnels

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

Objectifs professionnels :

Initiierender Motivator peut voir un échec comme une occasion d'apprentissage ou de développement. La peur de prendre des décisions que d'autres trouvent risquées ne l'effraie pas dans sa quête de réussite. Le travail doit être contrebalancé par la détente et il profite pleinement de ses activités récréatives et de ses passe-temps. Initiierender Motivator voit souvent des opportunités à saisir, là où d'autres ne voient que du vide. Il a besoin d'activités variées, peu répétitives, qui lui évitent le risque de s'ennuyer. Initiierender Motivator est toujours à la recherche de nouvelles voies pour réussir et ne néglige aucun effort pour atteindre l'excellence.

En route vers la réalisation de ses objectifs, il fera les efforts requis pour garder des relations harmonieuses avec son entourage, sauf si ces relations deviennent une entrave à sa progression. Son style naturellement intuitif l'amène souvent à surmonter (à tout le moins survoler) des obstacles que plusieurs voient comme insurmontables. Garder le contrôle de la situation est important pour lui. Même s'il accepte le fait qu'écrire ses objectifs aide à rester centré, il n'arrive pas à s'y discipliner. Ses attentes sont très élevées pour lui-même et pour les autres et il doit apprendre à exprimer spontanément sa satisfaction face à un travail bien fait.







Il a besoin d'une reconnaissance tangible de ses succès et de ses résultats. Il pourrait se sentir un peu coupable s'il perd sa bonne forme physique. Il a tendance à s'immiscer dans le travail de ses collègues plutôt que d'accorder des délais ou d'éliminer des tâches importantes. Cela peut être perçu comme de l'ingérence pure et simple dans leurs activités.

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, Initiierender Motivator :

-  Réagit rapidement et avec assurance aux changements.
-  Considère son travail comme le centre de son univers, sans avoir grand besoin de divertissement.
-  Trouve que toute opportunité nouvelle rentre dans son programme.
-  Réussit beaucoup de choses dans un laps de temps très court.
-  Déteste et évite les tâches routinières lorsque c'est possible.
-  Aime avoir le contrôle et travailler en solo.

Suggestions pour progresser

Allouer plus de temps à la réflexion.

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

Attention à mettre à jour les priorités régulièrement.

Avoir de la considération pour ceux qui pourrait se noyer dans les vagues que vous faites.

Déléguer est préférable à éviter.







Comprendre que « l'union fait la force » - toujours impliquer les autres.

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 Initiierender Motivator se manifeste au mieux lorsqu'il :

-  Offrira des réponses rapides aux problèmes posés.
-  A des visions et rêve ses rêves.
-  A un mode de pensée plutôt original.
-  Est apte à s'assurer le soutien d'autrui pour ses idées.
-  Extériorise ses opinions.
-  Essaiera des idées extravagantes et novatrices.

Suggestions pour progresser

Prendre le temps d'impliquer les autres dans ce processus créatif.

Les présenter aux autres de façon à ce qu'ils en perçoivent l'objectivité. Être conscient que les autres ne sont pas toujours sur la même longueur d'onde.

Choisir une orientation... et la suivre pour un certain temps.

Prendre le temps d'écouter celles d'autrui.







Envisager comment les choses pourront se mettre en pratique.

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 Initiierender Motivator, c'est quand il :

-  Peut soutenir clairement un point de vue différent.
-  Est soumis à des expériences qui donnent des résultats immédiats.
-  Peut utiliser des aides-mémoire pour les points-clés des choses à apprendre.
-  Peut utiliser son imagination intuitive et sa pensée créatrice.
-  Vit de nouvelles expériences dont il peut discuter avec autrui.
-  Peut avoir le contrôle sur toutes les étapes du processus d'apprentissage.

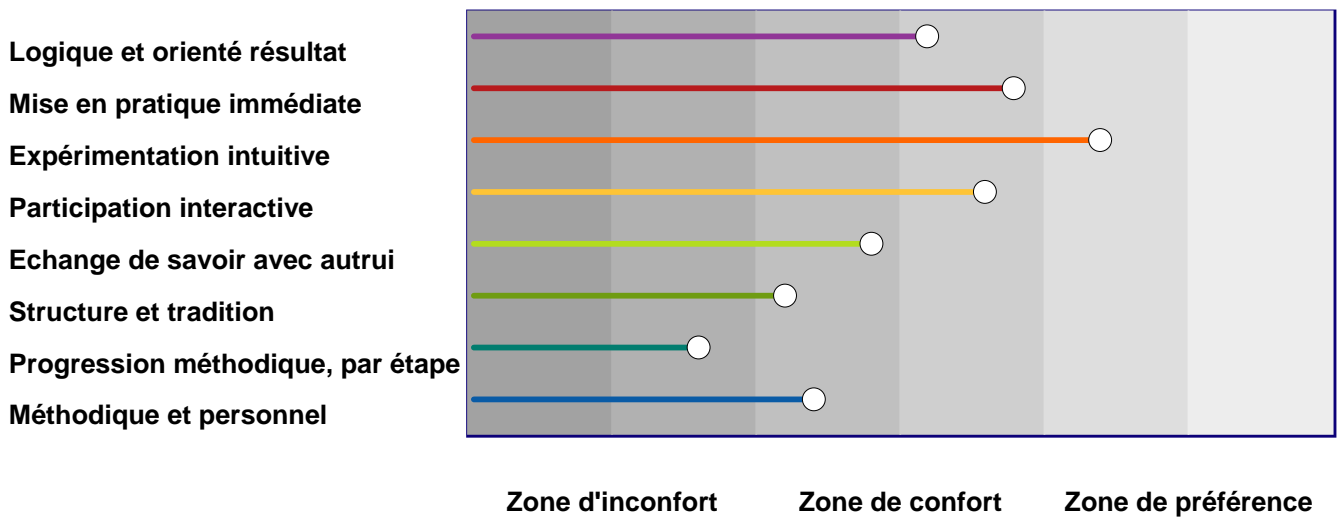
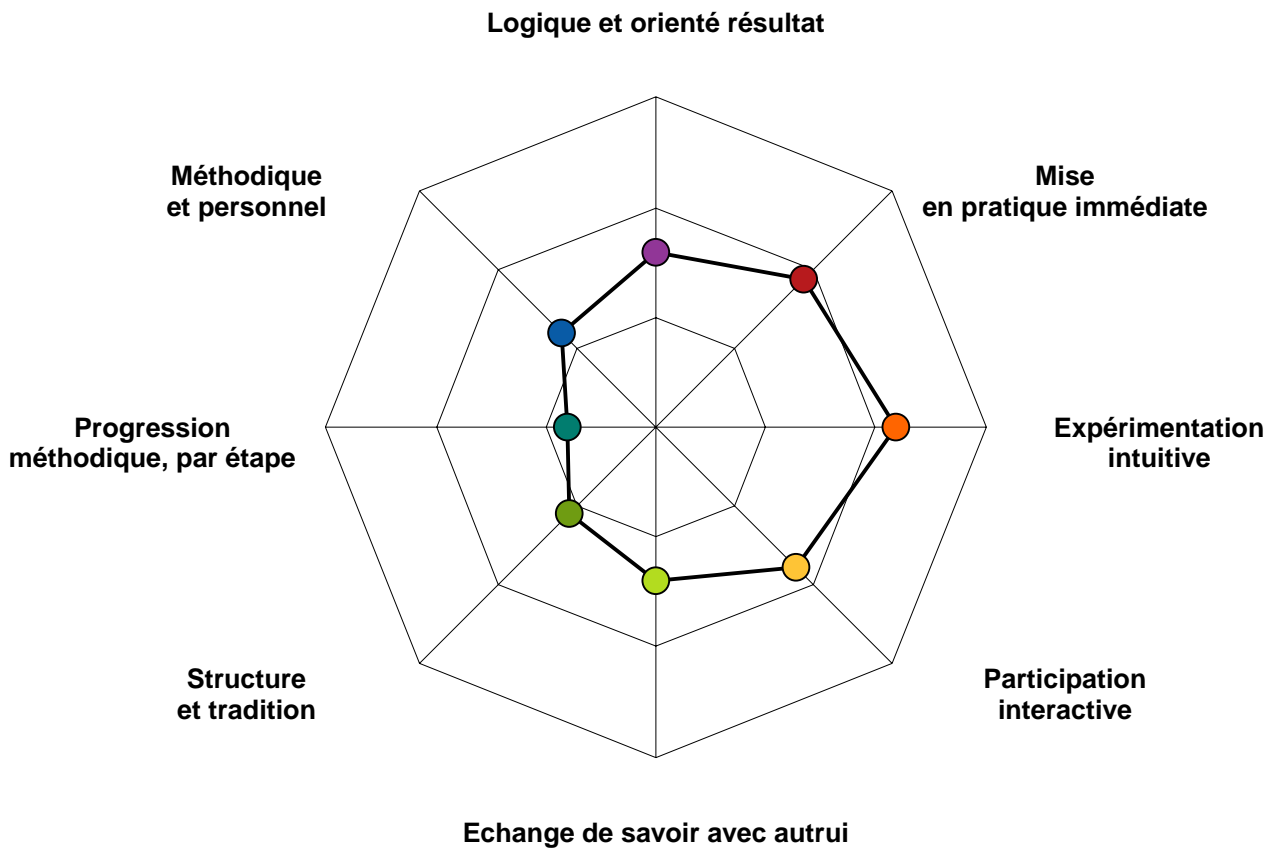
Initiierender Motivator peut parfaire son apprentissage en :

-  Réfléchissant à une situation avant d'entrer en action.
-  Animant la discussion plutôt qu'en la dirigeant et en décidant pour autrui.
-  Etant vigilant aux détails qui masquent la vue d'ensemble.
-  Lisant et en réfléchissant, seul.
-  Comprenant l'importance d'avoir une vraie discipline d'apprentissage. Si un sujet vaut la peine d'être appris, cela vaut aussi la peine de le maîtriser correctement.
-  Continuant à s'entraîner, jusqu'à atteindre un sentiment de perfection.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage











Initiierender Motivator
13.01.2004



Interview/Recrutement

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

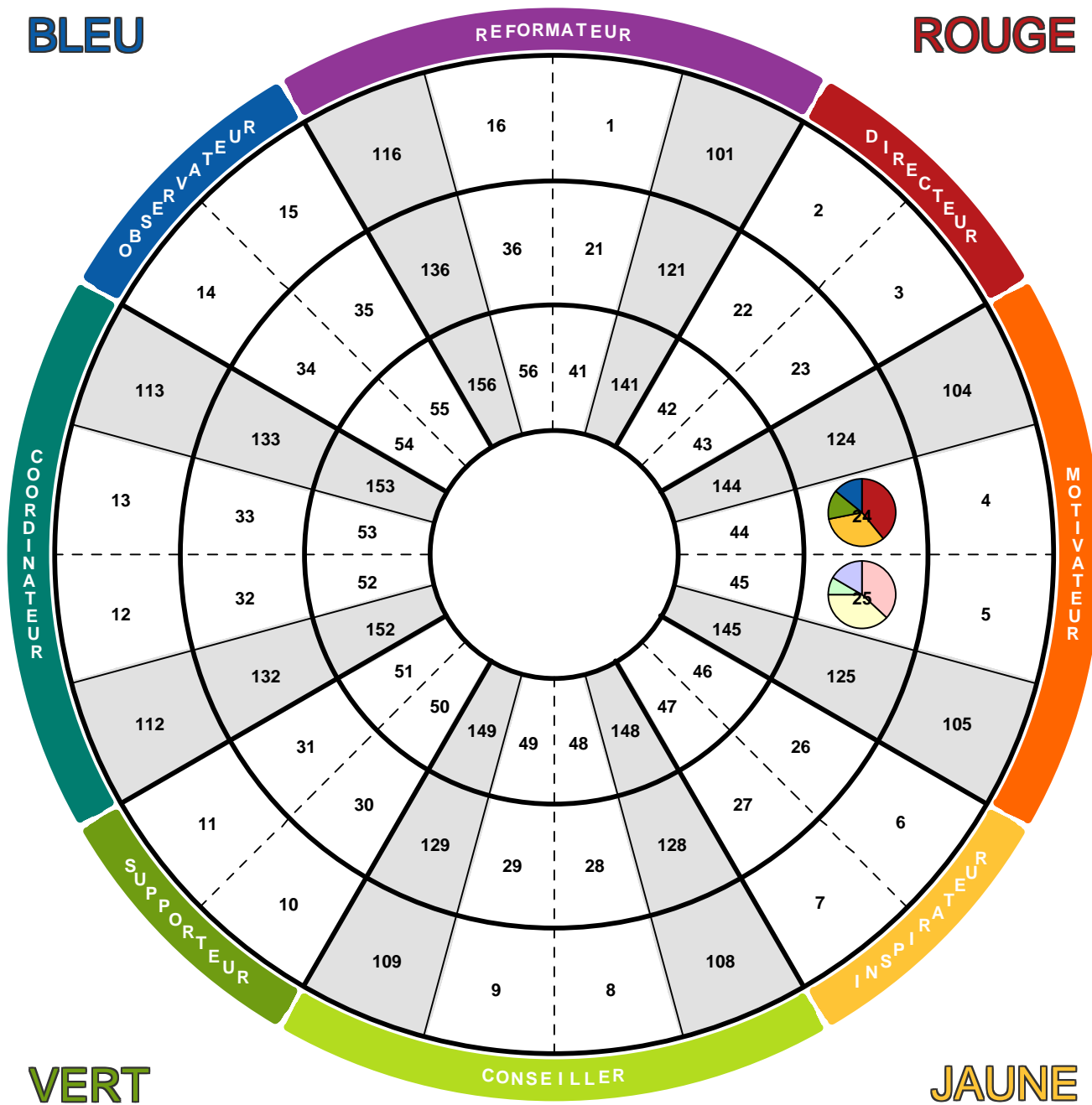
Questions à poser lors d'un entretien :

-  Qu'est-ce qui vous ferait refuser un prestigieux projet d'envergure ?
-  Décrivez-moi votre environnement de travail idéal.
-  Dites-moi maintenant ce que vous pensez de ce travail.
-  Jusqu'à quel point vous considérez-vous comme net, ordonné et minutieux ?
-  Décrivez-moi ce qui vous paraît la meilleure méthode pour avoir un bon échange d'idées avec autrui en réunion.
-  Quels avantages voyez-vous à garder vos opinions pour vous-même ?
-  Comment vous sentiriez-vous, seul dans un bureau, avec pratiquement aucune possibilité de rencontrer d'autres personnes ?
-  Avez-vous un agenda à jour ? Vous êtes-vous déjà intéressé à la façon dont vous répartissez votre temps dans une journée ?
-  Comment vous assurez-vous d'avoir toute l'information nécessaire avant de prendre une décision ?
-  À quels moments jugez-vous important d'être précis, détaillé et ferme dans vos rapports avec autrui ?

Notes personnelles :

La Roue Insights

Initiierender Motivator
13.01.2004



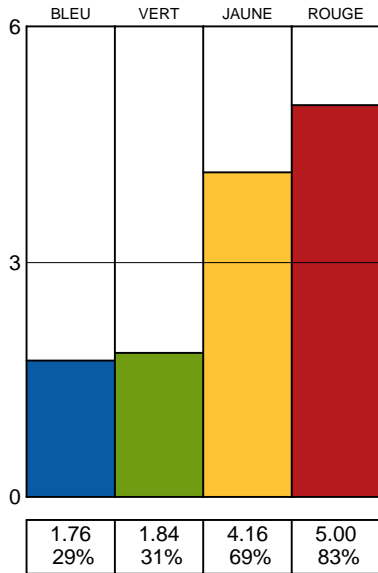
Position consciente sur la Roue
24: MOTIVATEUR Directeur (Classique)

Position moins consciente sur la Roue
25: MOTIVATEUR Inspirateur (Classique)

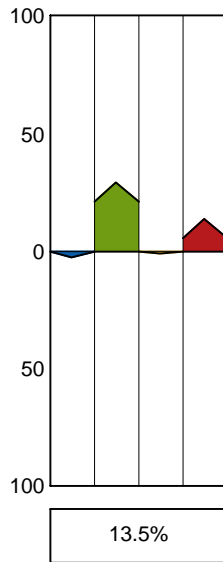
Graphiques des Couleurs Insights

Initiierender Motivator
13.01.2004

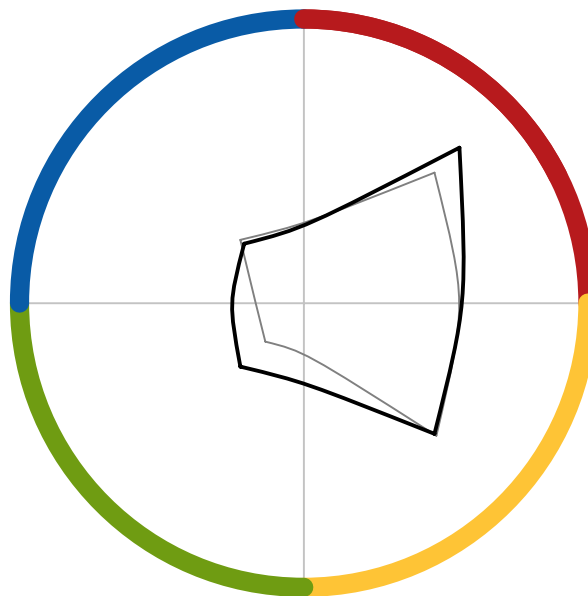
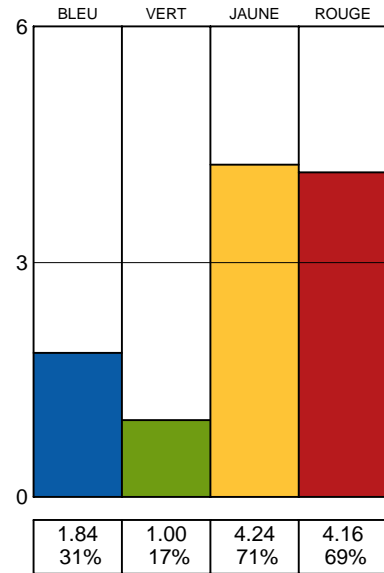
La Persona
(Persona consciente)



Evolution des Energies



La Persona
(Persona moins consciente)

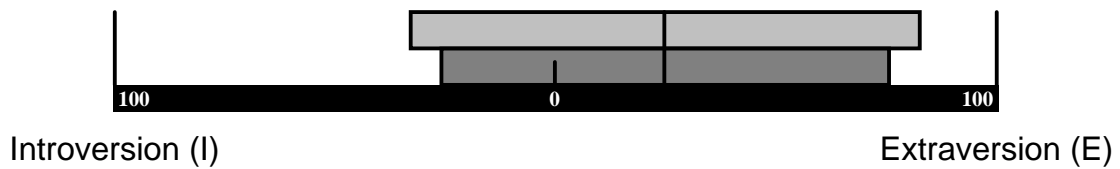


(Persona consciente) ——— **(Persona moins consciente)**

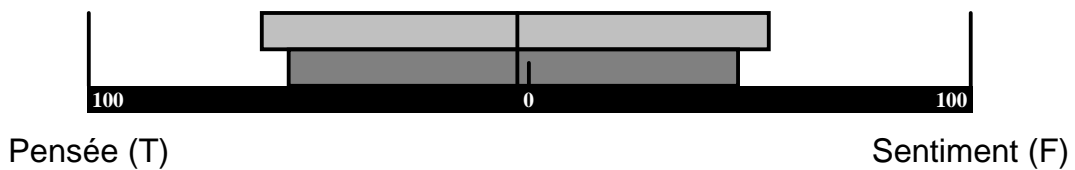
Les Préférences de Jung

Initiierender Motivator
13.01.2004

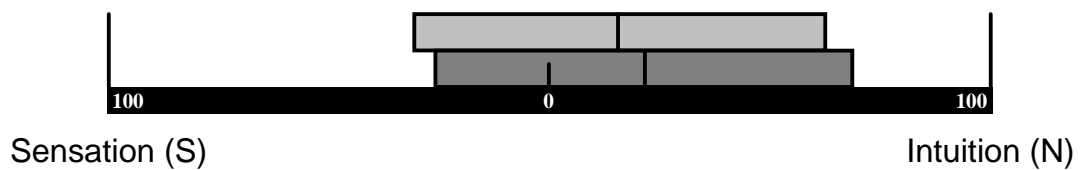
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)