



Discovery Insights®

Inspirierende Motivatorin
22.01.2004

Profil Personnel

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

Insights Schweiz



www.insights.com

Informations personnelles

Inspirierende Motivatorin

Musterrprofile

Date de l'évaluation **22.01.2004**

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 Inspirierende Motivatorin	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 Inspirierende Motivatorin au questionnaire qu'elle a rempli le 22.01.2004.

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

Inspirierende Motivatorin est une personne pleine de ressources, orientée vers l'action, qui vit dans le futur en rendant chaque moment important. Son but est d'assembler toutes les pièces du puzzle afin d'obtenir un tableau complet, mais pour Inspirierende Motivatorin le puzzle peut être "extensible" et révéler d'autres choses avec la découverte de chaque nouvelle pièce. C'est une bonne improvisatrice qui se donnera beaucoup de mal pour faire plaisir aux autres. Elle aime la nouveauté et l'inhabituel et sait parfaitement bien exprimer ses sentiments. Inspirierende Motivatorin 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.

C'est une visionnaire imaginative et créative qui est une source d'inspiration pour la plupart de ses collègues. Ingénieuse, enthousiaste et ouverte, Inspirierende Motivatorin a beaucoup de charme et peut réussir dans une large variété de rôles. Elle a tendance à percevoir l'environnement comme accueillant, motivant et amusant et, si ce n'est pas le cas, elle essaie de créer cette atmosphère. Si elle est chargée de contrôler les détails du travail d'autrui, elle peut trouver cela inintéressant, stressant et épuisant. Son imagination vive la pousse constamment à concrétiser ses idées.

Inspirierende Motivatorin est une innovatrice, toujours consciente des nouvelles possibilités et des différents moyens de faire les choses. Inspirierende Motivatorin est intéressée à la fois par ce qui va au-delà de la simple évidence mais aussi par l'impact que cela peut avoir sur les gens. L'impatience et l'ennui peuvent la gagner, une fois qu'un défi majeur a été relevé ; elle peut avoir besoin des autres afin de mener les projets à leur terme. C'est en menant à bien les parties fastidieuses mais nécessaires d'un projet qu'elle fera le mieux la preuve de ses capacités. Inspirierende Motivatorin est stimulée par les défis et fait preuve d'ingéniosité pour les relever.

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 à l'aise pour faire plusieurs choses à la fois, mais les autres peuvent considérer cela comme de la superficialité. Elle aide à générer des processus innovateurs par son apport régulier d'idées nouvelles. Elle aura du mal à se concentrer sur les petits détails ; les projets qui requièrent ce talent l'ennuieront vite. Les détails et la relation de personne à personne ne sont pas ses points forts car elle est surtout intéressée par la vision des possibilités futures.

Inspirierende Motivatorin voit des possibilités dans la plupart des situations et peut influencer les autres pour que leur vision devienne réalité. Inspirierende Motivatorin est intéressée par les

idées nouvelles et fait grand cas de ses intuitions. Inspirierende Motivatorin est naturellement douée pour repérer des tendances et possibilités nouvelles, souvent avant les autres. Elle imagine sans cesse de nouvelles façons de penser ou de faire et elle saura garder ces opportunités ouvertes envers et contre tous. Toujours attirée par de nouveaux défis et opportunités, il est important qu'elle développe un jugement plus critique, car autrement elle peut perdre du temps et de l'énergie en faisant trop de choses à la fois.

Relations avec autrui

Inspirierende Motivatorin est une personne charmante, qui jouit d'une réelle popularité grâce à sa grande aisance verbale. Elle est douée d'une perspicacité qui confine à la sagesse et est capable de persuader les autres de la suivre. Elle peut se rebeller souvent contre les règles et ce faisant, elle résistera fortement à ceux qui tenteront de contrôler son comportement. Dotée d'une pensée créative, Inspirierende Motivatorin est généralement chaleureuse, enthousiaste et consciente de ses propres capacités. Sa compagnie est stimulante, sa conversation spirituelle et intéressante. Les erreurs commises par autrui peuvent la contrarier et l'amener à réagir avec véhémence.

La nature facile et la bonne humeur que Inspirierende Motivatorin manifeste font d'elle une collègue attrayante. Par conséquent, elle est connue et a beaucoup de relations. Inspirierende Motivatorin préfère se concentrer sur les aspects positifs, harmonieux et dynamiques des gens et des relations humaines. Curieuse et vive d'esprit, Inspirierende Motivatorin préfère comprendre plutôt que de juger. Quand Inspirierende Motivatorin est responsable d'un projet, elle donne à son équipe une vision à long terme et leur insuffle la capacité de communiquer ces perspectives aux autres et de les motiver. Elle préfère ce qui pourrait être plutôt que la réalité de ce qui est.

Autour d'elle, il faut que ça bouge et que ça vive. Dynamique, sociable et accueillante, son intuition intensifie sa perspicacité, sa sagacité, sa curiosité et son attirance pour les idées nouvelles. Elle s'intéresse aux autres et sait comprendre leurs besoins et leurs motivations. 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. Ouverte, sociable, sympathique, stimulante et compréhensive, Inspirierende Motivatorin rayonne de chaleur et de fraternité.

Prise de Décision

Parfois non-conformiste, Inspirierende Motivatorin sait trouver de nouvelles façons de faire les choses. Dans certaines circonstances, les autres peuvent trouver que ses décisions sont irréalistes. Elle n'apprécie pas beaucoup les décisions prises uniquement sur des bases logiques. Son approche directe, parfois désordonnée, a tendance à jouer contre elle pour qu'elle soit totalement constante au jour le jour. Choisir avec soin où elle concentrera son énergie lui évitera sans doute de perdre du temps et de gaspiller un talent considérable.

Pour mettre en application ses idées novatrices, Inspirierende Motivatorin se fie à son énergie impulsive. C'est une initiatrice dynamique qui trouve la plupart des problèmes stimulants.

Esprit sans cesse en mouvement, elle préfère ignorer les détails ennuyeux ou s'en affranchir pour s'intéresser à des choses nouvelles ou inhabituelles. Ayant l'esprit d'entreprise dans le sang, elle est à l'affût de toutes les possibilités et est fascinée par les idées nouvelles. Elle manifeste un grand esprit d'initiative et agit par impulsions créatrices. Elle peut inconsciemment amander le processus pour faire les choses à sa façon. Il est probable qu'elle utilise principalement son intuition pour résoudre les points importants ou difficiles d'un problème.

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 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. Elle a tendance à prendre des décisions à haut risque. Le fait que Inspirierende Motivatorin ait tendance à penser "à voix haute" permet aux autres de suivre le fil de sa pensée. Elle peut être perçue par les autres comme une personne qui décide plutôt impulsivement.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

Cette partie identifie les points forts que vous, Inspirierende Motivatorin, 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 Inspirierende Motivatorin :

-  Bonne capacité à voir les options et les alternatives possibles.
-  Grande communicatrice et très bonne présentatrice.
-  Cherche constamment à atteindre de nouveaux sommets.
-  Agit avec spontanéité.
-  Se tient constamment au courant.
-  Impose un rythme de travail soutenu.
-  Fait preuve de beaucoup d'assurance.
-  Fait facilement partager sa vision par autrui.
-  S'efforce constamment de progresser.
-  Extrêmement débrouillarde quant aux relations avec autrui.











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

Les faiblesses potentielles de Inspirierende Motivatorin :











-  Saute dans l'inconnu. Peut demander aux autres d'en faire autant sans leur fournir d'explications.
-  Son énergie extravertie peut apparaître écrasante à certains.
-  Peut sembler hypocrite.
-  A tellement d'idées que cela devient souvent confus.
-  Son optimisme est parfois déplacé.
-  Peut ne pas être consciente des choses qui sont sous son nez.
-  A du mal à se concentrer longtemps sur les détails.
-  Peut avoir des difficultés à fixer des priorités en raison de la variété de ses centres d'intérêt.
-  Risque de prendre les critiques sur son travail pour des attaques personnelles.
-  A une approche superficielle des choses, ignorant les détails.

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, Inspirierende Motivatorin, 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, Inspirierende Motivatorin :

-  Est toujours prête à offrir ses services aux collègues.
-  Est souple, coopérative, polyvalente et accommodante.
-  Innovatrice et imaginative.
-  Donne de la dynamique au groupe.
-  Mènera l'équipe en se battant à ses côtés.
-  Met en oeuvre et lance elle-même les projets.
-  Est consciente des problèmes personnels des gens qui l'entoure.
-  Fait un travail considérable.
-  A de solides compétences relationnelles.
-  Peut devenir un leader persuasif et stimulant.













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

Pour bien communiquer avec Inspirierende Motivatorin, il faut :

-  Permettre et renforcer son sentiment d'amour-propre.
-  Être clair sur les détails pour l'exécution d'un travail.
-  Parler d'elle et des choses qui la passionnent.
-  Animer la conversation.
-  Ne pas toujours attendre des réponses brèves, spécifiques.
-  Être disposé à accueillir chaleureusement ses nombreuses idées.
-  Utiliser des adjectifs percutants, qui font appel aux émotions.
-  Vérifier qu'elle est bien avec vous car elle peut être facilement distraite et ne pas écouter attentivement.
-  Partager et soutenir ses idées et sa vision.
-  Ne pas entraver ses possibilités de développement.
-  Encourager sa vision globale des choses.
-  Fournir des détails qui stimuleront la conversation.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Inspirierende Motivatorin. 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 Inspirierende Motivatorin :

-  La juger, la critiquer ou la mettre dans l'embarras en public.
-  Limiter ou réfréner son exubérance naturelle.
-  Critiquer ses idées trop sévèrement ou trop personnellement.
-  La surcharger avec trop de papiers à lire.
-  Agir de façon agressive ou rejeter ses idées sans explication.
-  Parler lentement, marmonner ou chuchoter.
-  Être à cheval sur les règlements et les procédures.
-  La tenir à l'écart du groupe ou mésestimer son implication.
-  Parler trop lentement ou avec hésitation.
-  Penser la "forcer" à faire quelque chose - sans qu'elle résiste.
-  Se montrer négatif ou refuser de communiquer.
-  Lui disputer le contrôle des opérations.

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 Inspirierende Motivatorin :

Quand elle ne voit pas de logique dans les sentiments d' autrui, Inspirierende Motivatorin peut sembler chicanier et peu accessible ; elle peut ne pas rechercher ou accepter les conseils pourtant pleins de bon sens. Afin d'éviter les erreurs, elle devrait chercher à assimiler toutes les informations avant d'agir. Parfois, elle peut manquer d'esprit pratique et négliger des détails de routine qui méritent attention. Dotée d'une bonne élocution, elle pense probablement être compétente dans la plupart des domaines. Elle n'est pas toujours consciente du fait qu'elle joue sur l'intimidation et la menace du châtement pour que soit fait ce qu'elle croit juste.

Elle doit apprendre à contenir sa déception quant aux performances d'autrui en ayant, de leur part, des attentes plus réalistes. En tant que personne directe, orientée vers les résultats, elle défiera l'autorité, prendra des risques, dépassera les limites et agira à sa guise. Plus portée sur la critique que sur le compliment, elle a tendance à ne pas manifester sa reconnaissance des qualités et de la contribution de ceux qui l'entourent. Elle a besoin de se fixer des priorités et de trouver un juste équilibre entre le travail et les loisirs. De cette façon, elle se créera une vie pleine d'opportunités. Elle devrait essayer d'adopter un rythme plus calme quand elle est engagée avec autrui dans un projet à délai impératif. Elle ne se rend pas assez compte combien elle peut paraître bruyante à autrui.

En tant qu'analyste logique et impersonnelle, elle ne prend pas toujours en considération l'impact de ses décisions sur autrui. Elle affirme plus qu'elle ne demande et, bien qu'à l'aise en communication, elle peut se montrer parfois assez dominatrice. Elle a aussi tendance à se tenir sur la défensive quand on la provoque. Elle est tellement attachée à ses propres idéaux qu'elle a tendance à négliger d'autres points de vue que le sien ; elle risque parfois d'être considérée par autrui comme très rigide ou obstinée.

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 Inspirierende Motivatorin 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.

Inspirierende Motivatorin 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. Inspirierende Motivatorin 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 Inspirierende Motivatorin, ils réagissent avec entêtement et obstination.

Les Coordinateurs se préoccupent de ce qui est "juste" et, aux yeux de Inspirierende Motivatorin, 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. Inspirierende Motivatorin 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, Inspirierende Motivatorin, 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.

Inspirierende Motivatorin : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?

-  Utiliser des questions et des arguments logiques et rationnels.
-  L'encourager à divulguer les informations qu'elle détient.
-  Veiller à maintenir le statu quo.
-  Prendre le temps de bien faire connaissance avec elle.
-  Être modeste et poli.
-  Se préparer minutieusement et prévoir d'expliquer chaque aspect de votre proposition.

Inspirierende Motivatorin : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"











-  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.
-  Mettre en doute sa loyauté ou son intérêt sincère.
-  L'interrompre ou la décourager quand elle souhaite vous faire partager ses informations.
-  En rajouter à sa propre autocritique.
-  Attendre d'elle qu'elle soit une visionnaire.
-  Imposer des délais que vous savez ne pouvoir être tenus.

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.

Inspirierende Motivatorin peut tirer profit des actions suivantes :

-  En posant des questions pertinentes et judicieuses.
-  En comprenant qu'aller de l'avant toute seule peut être préjudiciable au bien commun.
-  En écoutant plus et en parlant moins.
-  En étant capable de planifier la réalisation d'un projet dans les moindres détails.
-  En reconnaissant que la réussite est un masque qu'elle met pour couvrir d'autres aspects de sa personnalité.
-  En analysant de façon détaillée son emploi du temps.
-  En se fixant des délais - puis en s'y tenant.
-  En prenant vraiment conscience qu'elle a tendance à passer d'un projet à l'autre.
-  En ralentissant le rythme et en réfléchissant bien à toutes les choses.
-  En prenant en charge un nombre moins important de nouveaux projets.











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

L'environnement idéal de travail de Inspirierende Motivatorin inclut un ou plusieurs des éléments suivants :

-  Il peut remettre en question les règlements et les façons traditionnelles de faire les choses.
-  La partie n'est jamais terminée.
-  Les collègues ont des affinités communes, ils sont inventifs, enthousiastes et distrayants.
-  Ses idées sont écoutées et encouragées.
-  Il y a constamment des activités, de la variété et du changement.
-  On lui accorde un maximum d'espace et un minimum de temps.
-  Son esprit visionnaire est encouragé.
-  Le cadre professionnel est confortablement meublé, décoré et a de la classe.
-  De nouveaux produits et de nouvelles stratégies sont mis en place régulièrement.
-  Les idées sont vraiment reconnues et sincèrement prises en considération.











Notes personnelles :

Management

Le Management de Inspirierende Motivatorin

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

-  Du soutien de son manager plus fréquemment qu'elle ne le pense.
-  D'avoir le contrôle sur le rythme et les délais.
-  De comprendre parfaitement la mission de l'entreprise.
-  De faire l'expérience du travail en groupe avec des collègues pour s'ouvrir l'esprit et apprendre à faire la part des choses.
-  D'écouter plus attentivement les idées d'autrui.
-  De temps pour penser et réfléchir.
-  De savoir clairement où sont ses perspectives d'avenir et ses opportunités.
-  D'avoir l'occasion de penser tout haut.
-  D'écouter aussi les feed-back négatifs.
-  Qu'on lui rappelle régulièrement ses objectifs et les délais à respecter.











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

Inspirierende Motivatorin est motivé par :











-  Les gens qui savent exprimer leurs dons, leurs talents et leur créativité.
-  Le fait d'avoir la possibilité de faire de grandes choses.
-  Une volonté farouche d'atteindre compétence et efficacité.
-  Les symboles de sa position sociale, qui sont le gage de sa réussite.
-  La découverte et l'exploitation des points faibles de la concurrence.
-  Les tâches qui se font principalement en groupe.
-  Le fait d'avoir des "héros" comme collègues, des gens qu'elle admire, respecte et qu'elle peut imiter.
-  Le fait de pouvoir agir en "pionnière", sans contrainte.
-  Les récompenses financières immédiates.
-  Des perspectives de carrière qui semblent illimitées.

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, Inspirierende Motivatorin a tendance à :

-  Investir plus d'énergie dans un projet que celui-ci ne réclame.
-  Essayer de faire plusieurs choses à la fois.
-  Déléguer le travail administratif et se concentrer sur les résultats.
-  Trop exagérer et trop enjoliver la réalité des faits.
-  Prendre trop de responsabilités et à vouloir trop se dépasser.
-  Motiver les autres par sa créativité et son imagination.
-  Inspirer les autres par sa vision du futur.
-  Entreprendre trop de choses à la fois, ce qui engendre une perte de concentration et d'identité aux yeux d'autrui.
-  Projeter une image performante d'elle et de son équipe.
-  Sembler parfois un peu superficielle.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

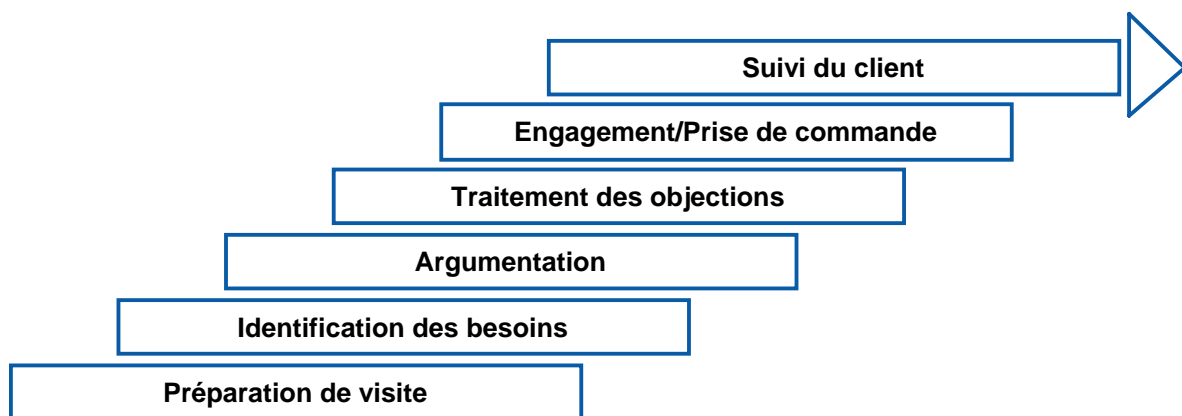
La Vente efficace repose sur trois exigences :

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.

Inspirierende Motivatorin est une personne coopérante, aux idées claires. Elle respire la sympathie, le souci d'autrui et une volonté réelle de partager les besoins de ses clients. Ce qu'elle aime le plus, ce sont les clients auprès desquels elle peut exercer sa créativité et ses talents de communication. 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. Si elle ne peut pas être chaque jour au contact avec ses clients, elle se démotive et se stresse. Inspirierende Motivatorin a grand plaisir à tout mettre en œuvre pour que ses clients se sentent bien avec ses produits et ses services. Son point fort, c'est sa capacité à se construire un "réseau", qui lui amène sans cesse de nouveaux prospects.

Inspirierende Motivatorin est inventive et grégaire ; sa vision intuitive lui apporte sans cesse de nouvelles idées pour vendre. Dans la vie comme dans la vente, c'est une rapide ! C'est une personne positive, orientée vers l'action. Elle adore discuter avec ses clients, tirant plaisir et satisfaction de la chaleur des échanges. Toujours prête à essayer de nouvelles façons de faire les choses, Inspirierende Motivatorin est ouverte aux méthodes de prospection inhabituelles et/ou originales. Comme elle aime autant faire des compliments que d'en recevoir, elle se lie avec enthousiasme à ses clients et collègues.







Elle préfère s'entretenir d'un problème directement avec son client plutôt que d'agir ou de donner des instructions. Elle a un esprit complexe, souple et créatif, susceptible d'apporter au client des solutions assez peu conventionnelles. Elle sait gérer la complexité et accepter les ambiguïtés.

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 Inspirierende Motivatorin lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :

-  Identifie pour chaque contact les objectifs à court et à long terme.
-  Se bat pour réussir.
-  A bien en tête les résultats qu'elle veut atteindre.
-  Son rythme de prospection est rapide.
-  Voit rapidement comment s'adapter à une situation nouvelle.
-  Aime rencontrer de nouveaux clients et amorcer le contact.

Quand elle prépare ses visites à un prospect ou à un client, Inspirierende Motivatorin pourrait :







-  Faire un suivi de son activité, précis et honnête.
-  Réfléchir à ses objectifs de visite et les mettre par écrit.
-  Evaluer chaque risque clairement et honnêtement.
-  Réfléchir à l'objectif du contact avant de rencontrer le client et s'y référer souvent au cours de l'entretien.
-  Eviter de reporter sans cesse les tâches ennuyeuses.
-  Etre prête à justifier un choix stratégique à haut risque, preuves à l'appui.

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 Inspirierende Motivatorin pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :

-  Se sert de son intuition pour identifier les besoins du client.
-  Ressent rapidement les réactions émotionnelles profondes de son client.
-  Reconnaît vite à quel genre de client elle a affaire et s'adapte en conséquence.
-  Recherche les opportunités qui existent derrière la situation que le client décrit.
-  Aime les réunions animées et apprécie la variété.
-  Perçoit rapidement les préoccupations du client.

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







-  Eviter de se faire des idées...
-  Adopter un style de vente plus interactif avec le client, plutôt que de vouloir le convaincre à tout prix.
-  Investiguer plus à fond pour découvrir le problème réel ou une opportunité cachée.
-  Faire attention à ne pas aller trop vite.
-  Vérifier de quitter le client avec un plan d'action clair et des délais précis.
-  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 Inspirierende Motivatorin en matière d'argumentation :

-  Elle arrive à impliquer tout le monde grâce à sa façon de présenter les choses, rapide et enlevée.
-  Fait preuve d'une argumentation très énergique.
-  Fait preuve d'un style de communication direct et assuré ainsi que de bonnes qualités relationnelles.
-  A une approche du client drôle et décontractée.
-  Son style est imaginatif et tonique.
-  Ses propositions sont souvent pleines de créativité.

Quand elle argumente, Inspirierende Motivatorin pourrait :







-  Faire attention à ne pas passer un temps fou en préparation, juste pour gagner une commande.
-  Eviter d'en "faire trop" quand vous parlez des avantages du produit.
-  S'assurer de bien délimiter la zone de risque potentiel pour le client.
-  Décrire les bénéfices de la proposition, mais sans exagérer.
-  Résister à l'envie de parler d'autre chose que du sujet en cours.
-  S'assurer de pouvoir tenir les délais sur lesquels elle s'est engagée.

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 Inspirierende Motivatorin pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :

-  Transforme l'objection du client en raison d'achat.
-  Dans sa réponse au client, en appelle à la logique et aux sentiments de celui-ci.
-  Garde toujours sa bonne humeur.
-  N'hésite pas à contester les perceptions erronées du client.
-  Son intuition lui fait voir les réticences non exprimées.
-  Même sous la pression, énonce des réponses judicieuses.

Lorsqu'elle traite les objections d'un prospect ou d'un client, Inspirierende Motivatorin pourrait :







-  Chercher d'abord à comprendre avant de vouloir se faire comprendre.
-  Insister pour traiter sur le champ les points litigieux.
-  Faire taire ses sentiments profonds en cas de contestation par le client.
-  Eviter de tirer trop rapidement des conclusions.
-  Résister à la tentation de sauter sur la première solution venue.
-  Comprendre l'impact négatif qu'une réponse trop directe peut avoir sur le client.

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 Inspirierende Motivatorin lorsqu'elle cherche à prendre une commande :

-  Fait preuve de beaucoup d'imagination pour arriver à conclure une affaire.
-  Persuade et motive son client pour qu'il signe.
-  Met bien en évidence pour le client les opportunités potentielles de gain et les risques possibles.
-  Envisage pour chaque situation un heureux résultat.
-  Discute avec conviction les idées préconçues du client.
-  Sent instinctivement quel est le bon moment pour conclure l'affaire.

Quand elle cherche à prendre une commande, Inspirierende Motivatorin pourrait :







-  Ecouter plus et parler moins...
-  Minimiser les incompréhensions du client en présument moins de sa connaissance du produit.
-  Soumettre en avance l'offre ou le contrat à la lecture du client.
-  Réfréner sa tendance à sauter d'une tâche à l'autre.
-  Donner au client des raisons pratiques mais aussi émotionnelles pour acheter.
-  Montrer moins d'excitation quand le client dit oui.

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 Inspirierende Motivatorin quant au suivi du client :

-  Adore la compagnie des clients et en considère beaucoup comme des amis.
-  Agira rapidement pour résoudre les problèmes d'après-vente de ses clients.
-  A toujours plaisir à se retrouver en tête à tête avec un client, ne serait-ce que pour le tenir au courant des nouveautés.
-  Sait impliquer les bonnes personnes dans le suivi du client.
-  Développe un très grand réseau de relations.
-  Utilise les contacts d'après-vente pour détecter les attentes nouvelles des clients.

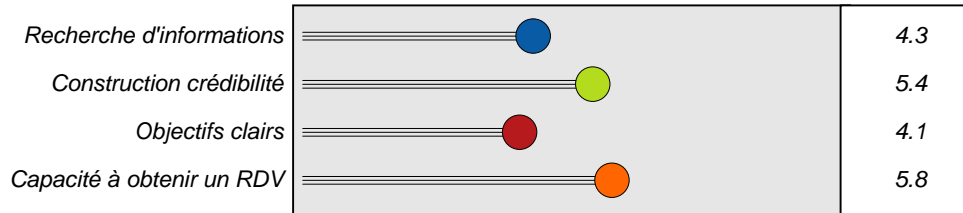
En matière de suivi du client, Inspirierende Motivatorin pourrait :

-  Se rappeler qu'il est sans doute plus facile de développer les relations avec un client existant que d'en trouver de nouveaux.
-  Toujours confirmer par écrit les informations importantes.
-  Confirmer par écrit les détails du service après-vente offerts.
-  Laisser le client conduire l'affaire, quand c'est possible.
-  Investir du temps aujourd'hui pour préparer la croissance future de ses affaires.
-  Relancer plus souvent les clients.

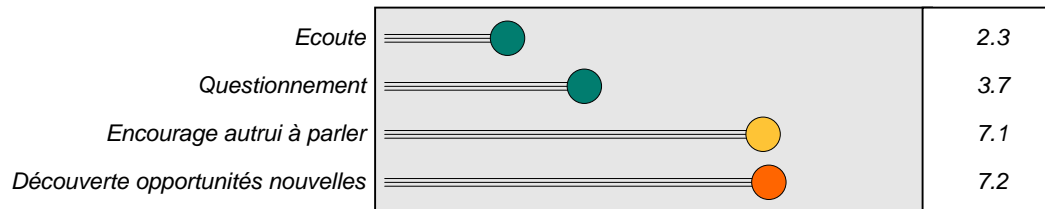
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

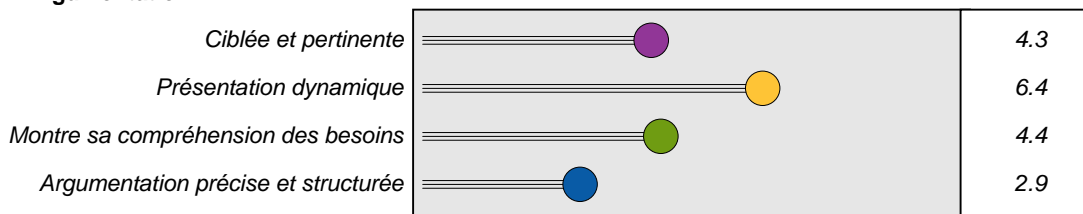
Préparation de visite



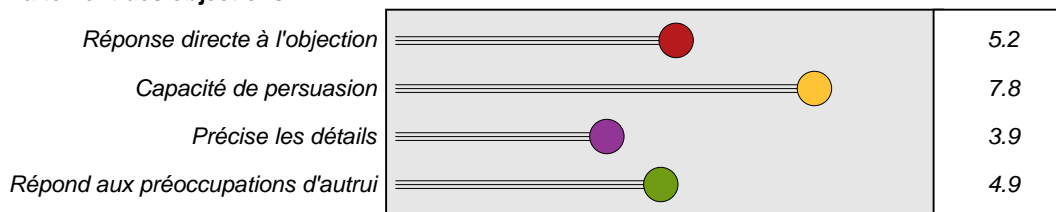
Identification des besoins



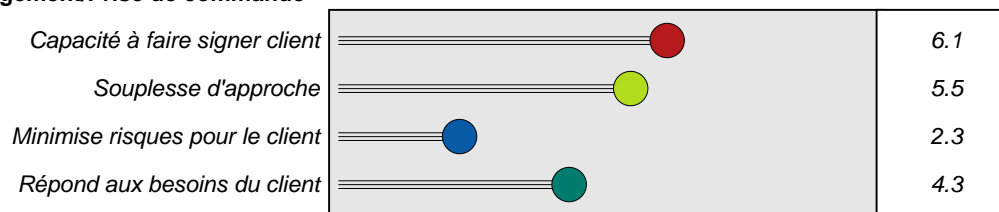
Argumentation



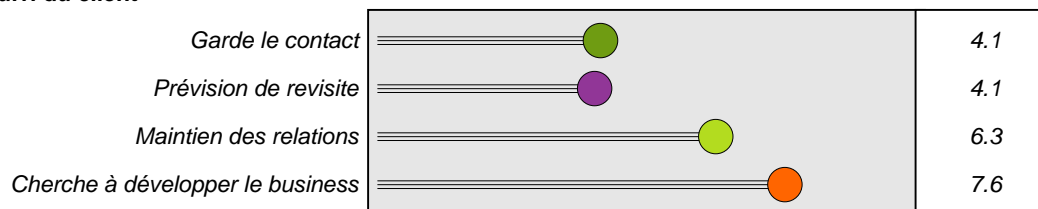
Traitement des objections



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 :

Toujours prête à soutenir les autres, Inspirierende Motivatorin pourra même nuire à sa propre réussite en aidant à celle d'autrui. L'utilisation de sa grande capacité de persuasion lui permet de se gagner rapidement des appuis pour ses projets. Sa méthode un peu directive aide à la conception et la réalisation de hauts standards de performance, pour elle-même et pour ses collègues. Elle se fixe d'ambitieux buts à long terme mais devrait aussi se concentrer sur les petites réussites qui jalonnent le chemin du succès. Elle se fixe de nombreux buts, peut-être trop, et ne peut tous les atteindre. Elle devrait donner des priorités à ses objectifs, s'y tenir et les amener à terme.

Compétitive et motivée par la récompense finale, Inspirierende Motivatorin est un leader stimulant, aux attentes élevées pour elle-même et pour les autres. Lorsqu'elle est engagée vers un but, la réussite est son seul objectif... jusqu'à ce qu'un défi plus intéressant se présente ! Elle se concentre trop sur le résultat final et, de ce fait, néglige les étapes intermédiaires nécessaires pour y arriver. En temps que visionnaire imaginative, elle a parfois tendance à négliger les détails importants. Elle a tendance à imposer ses objectifs aux autres, sans se rendre compte de l'impact que cela peut avoir sur les résultats d'autrui et leur performance.







Elle considère comme important que ses succès soient reconnus. Elle prend rarement le temps d'écrire en détail ses objectifs sans y être fermement engagée. Lorsqu'elle est préoccupée par autre chose, elle tend à sous-estimer les besoins en formation ou en développement de ses collègues. En partageant le travail avec eux, elle augmentera son niveau d'efficacité.

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, Inspirierende Motivatorin :

-  Fait preuve d'une énergie débordante.
-  Préfère avoir une grande variété de tâches et de relations.
-  Aime se tenir au courant de tout.
-  Accepte souvent trop de tâches simultanément.
-  Peut manquer d'attention aux détails.
-  Aime explorer des scénarios futurs improbables.

Suggestions pour progresser

Penser à garder du temps pour la réflexion.

Éviter de se disperser en se concentrant sur l'action

Laisser ses collègues lui rapporter les nouvelles...

Apprendre à déléguer est sans doute la meilleure façon d'avoir un peu plus de temps libre.

Relire ce qui est écrit et utiliser le correcteur d'orthographe !







Se souvenir des expériences passées.

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 Inspirierende Motivatorin se manifeste au mieux lorsqu'elle :

-  Prend plaisir à donner le rythme.
-  Trouvera toujours un chemin pour aller de l'avant.
-  A un mode de pensée plutôt original.
-  Crée des solutions grosses « comme une montagne ».
-  Voit son esprit d'innovation comme sa grande force.
-  A une pensée créative et originale.

Suggestions pour progresser







- Pour avoir le plein engagement de chacun, s'assurer du consensus du groupe.*
- Comprendre que certaines personnes n'y parviendront pas.*
- Être consciente que les autres ne sont pas toujours sur la même longueur d'onde.*
- Ne pas oublier le problème posé.*
- Savoir donner plus de temps aux personnes réfléchies lors des séances de créativité.*
- Prendre en considération les côtés pratiques.*

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 Inspirierende Motivatorin, c'est quand elle :

-  Doit solutionner un problème grave ou une crise pour quelqu'un d'autre.
-  Peut utiliser sa vision globale des choses.
-  Peut utiliser des aides-mémoire pour les points-clés des choses à apprendre.
-  Peut jouer un rôle de leader lors d'activités où des groupes sont en compétition les uns avec les autres.
-  Peut appliquer son approche naturelle de « A vos marques, prêt, partez », et en est valorisée.
-  Trouve de nouvelles applications et de nouveaux liens pour des théories existantes.

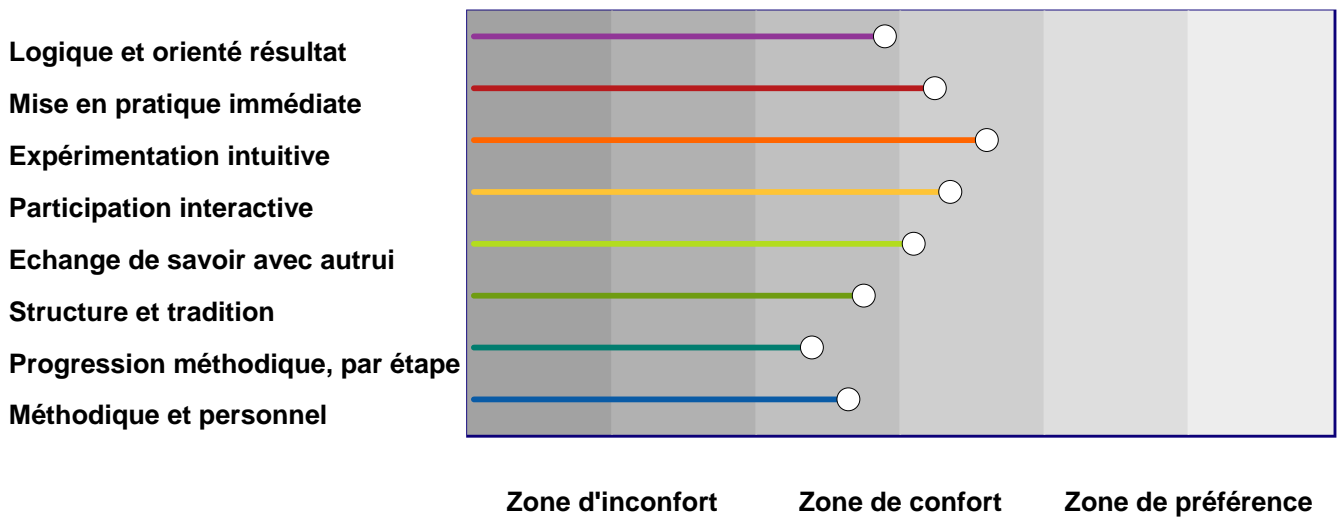
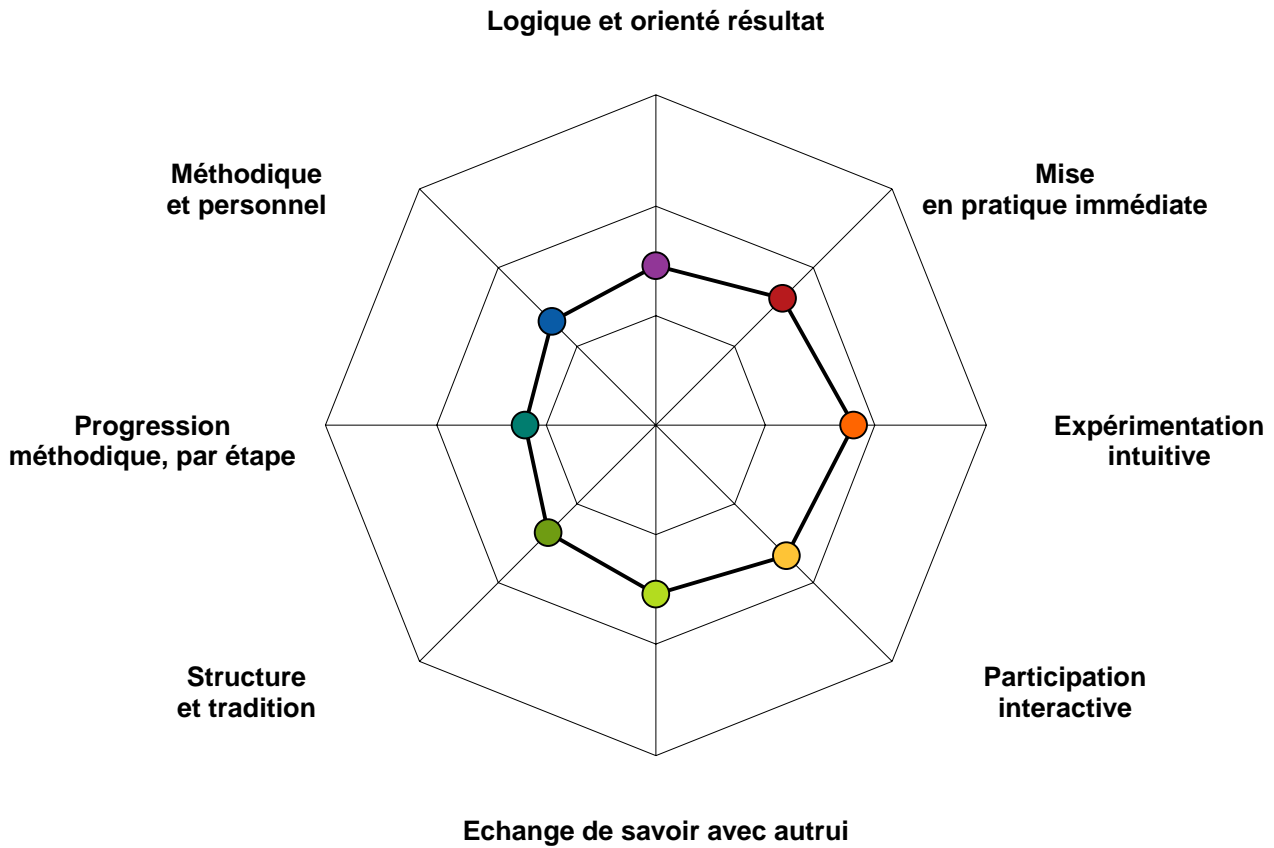
Inspirierende Motivatorin peut parfaire son apprentissage en :

-  Prenant le temps d'analyser le problème, avant de sauter aux conclusions.
-  Regardant plus souvent son programme d'apprentissage.
-  S'accordant régulièrement du temps pour réfléchir à ce qui s'est passé.
-  Suivant les instructions à la lettre.
-  Exercant sa mémoire avec des techniques de mémorisation.
-  Faisant confiance à un processus établi, sans essayer de le changer pour le plaisir de la chose.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage











Inspirierende Motivatorin
22.01.2004



Interview/Recrutement

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

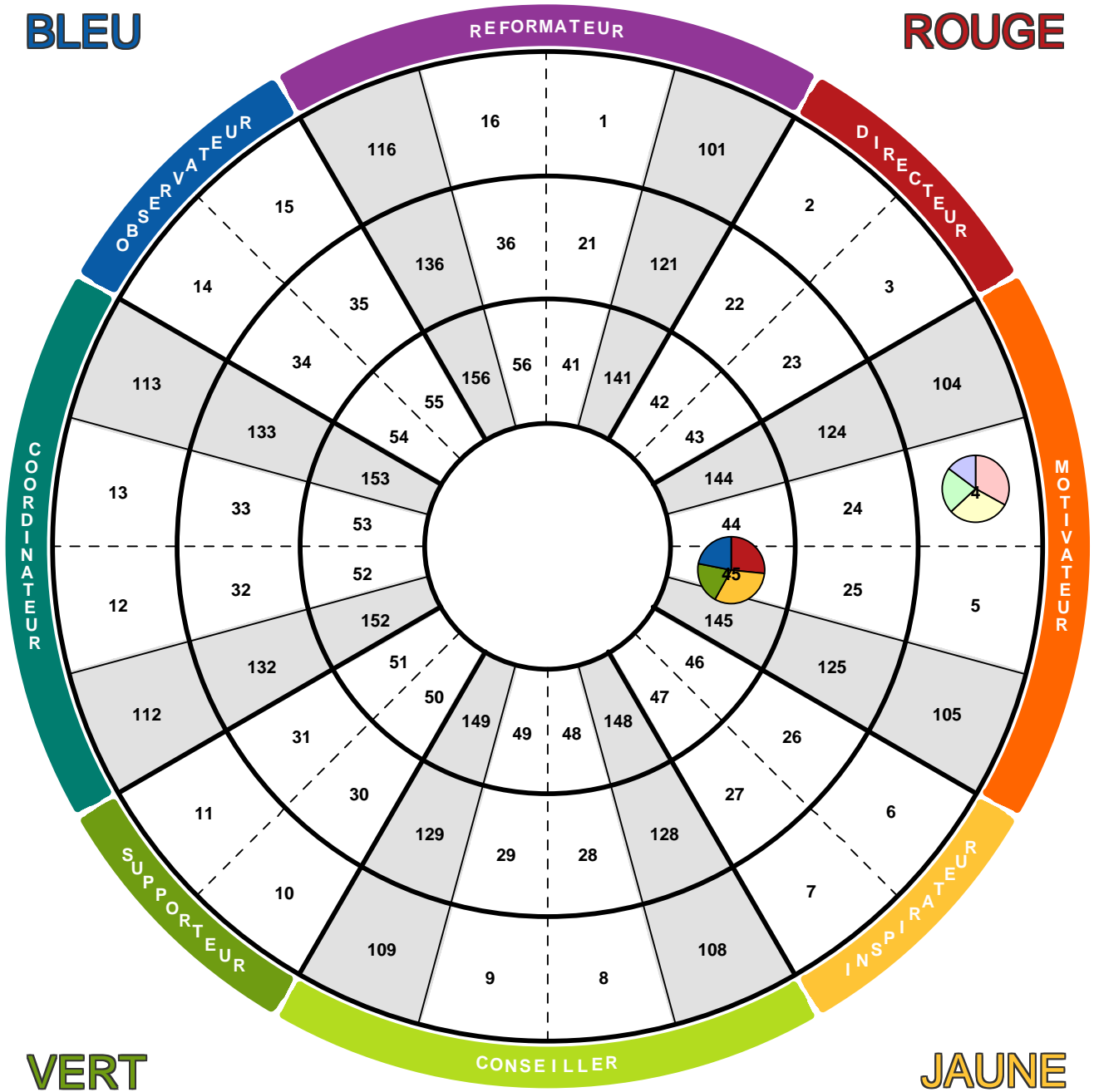
Questions à poser lors d'un entretien :

-  Quel serait votre principal problème, si vous rejoigniez notre entreprise ?
-  Avez-vous ce qu'on appelle une bonne écoute ?
-  Selon votre expérience, croyez-vous que les gens silencieux de votre équipe réagissent souvent mieux lorsqu'ils ont des directives claires et précises ?
-  Tout le monde ne réagit pas aussi vite que vous - cette vitesse est-elle un avantage ou un inconvénient ?
-  Pourquoi est-il important d'être bien organisé et discipliné ?
-  Quelle est pour vous la différence entre des résultats vérifiables et l'apparence de résultats ?
-  Décrivez des procédures que vous avez implantées, et dans quel but. Les procédures ne sont-elles pas de simples obstacles au travail ?
-  Pouvez-vous expliquer les principaux avantages de réviser les événements de la journée et d'en faire part aux membres de l'équipe ?
-  À quel moment appréciez-vous le plus un avis différent du vôtre ?
-  Aimeriez-vous être moins débordante d'activité, mais plus stable et plus fiable ?

Notes personnelles :

La Roue Insights

Inspirierende Motivatorin
22.01.2004



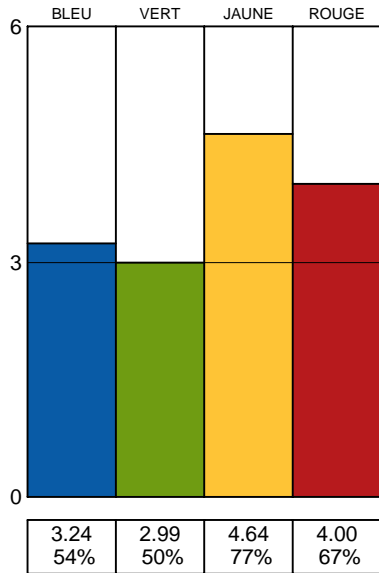
Position consciente sur la Roue
45: MOTIVATEUR Inspirateur (Adaptable)

Position moins consciente sur la Roue
4: MOTIVATEUR Directeur (de Base)

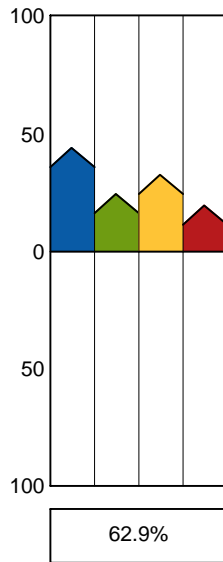
Graphiques des Couleurs Insights

Inspirierende Motivatorin
22.01.2004

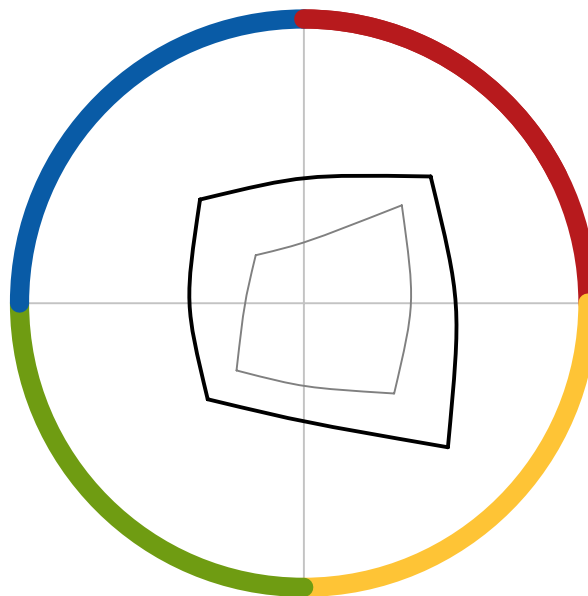
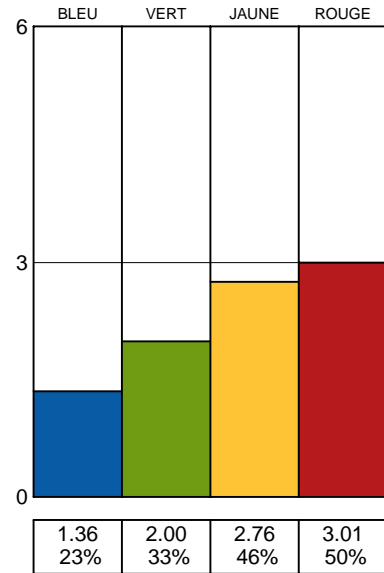
La Persona
(Persona consciente)



Evolution des Energies



La Persona
(Persona moins consciente)

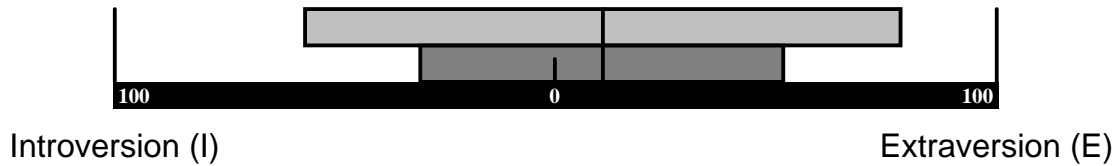


(Persona consciente) ——— **(Persona moins consciente)**

Les Préférences de Jung

Inspirierende Motivatorin
22.01.2004

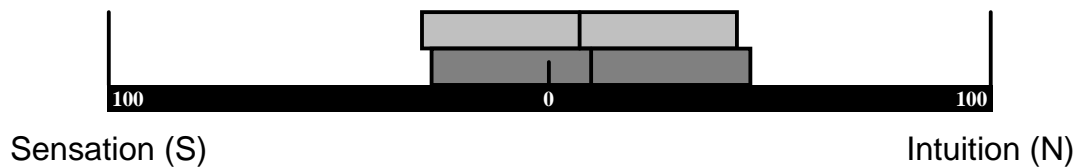
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)