



**Discovery** Insights®

**Reformierende Beobachterin**  
**12.04.2004**

## **Profil Personnel**

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

**Insights Schweiz**



[www.insights.com](http://www.insights.com)

# Informations personnelles

**Reformierende Beobachterin**

**Musterrprofile**

Date de l'évaluation **12.04.2004**

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](mailto:insights@insightsworld.com)**

# Sommaire

<b>Introduction</b>	<b>5</b>
<b>Synthèse</b>	<b>6</b>
Style Personnel	6
Relations avec autrui	7
Prise de Décision	7
<b>Forces et Faiblesses</b>	<b>9</b>
Points Forts	9
Faiblesses potentielles	10
<b>Valeur pour l'Equipe</b>	<b>11</b>
<b>Communication</b>	<b>12</b>
Communication efficace	12
Les freins à une communication efficace	13
<b>"Points Ignorés" possibles</b>	<b>14</b>
<b>Votre Type Opposé</b>	<b>15</b>
Communiquer avec votre Type Opposé	16
<b>Suggestions pour progresser :</b>	<b>17</b>
<b>Management</b>	<b>18</b>
L'Environnement Idéal de Travail	18
Le Management de Reformierende Beobachterin	19
La Motivation	20
<b>Style de Management</b>	<b>21</b>
<b>Module "Vente efficace"</b>	<b>22</b>
<b>Synthèse du style de vente</b>	<b>23</b>
<b>Préparation de visite</b>	<b>24</b>
<b>Identification des besoins</b>	<b>25</b>
<b>Argumentation</b>	<b>26</b>
<b>Traitement des objections</b>	<b>27</b>

---

<b>Engagement/Prise de commande</b>	<b>28</b>
<b>Suivi du client</b>	<b>29</b>
<b>Indicateurs des Préférences de Vente</b>	<b>30</b>
<b>Module "Réalisation de soi"</b>	<b>31</b>
<b>Objectifs professionnels</b>	<b>32</b>
<b>Gestion du temps</b>	<b>33</b>
<b>Créativité personnelle</b>	<b>34</b>
<b>Apprentissage continu</b>	<b>35</b>
<b>Styles d'apprentissage</b>	<b>36</b>
<b>Interview/Recrutement</b>	<b>37</b>
<b>La Roue Insights</b>	<b>38</b>
<b>Graphiques des Couleurs Insights</b>	<b>39</b>
<b>Les Préférences de Jung</b>	<b>40</b>

## Introduction

*Ce profil personnel "Insights Discovery" est basé sur les réponses de Reformierende Beobachterin au questionnaire qu'elle a rempli le 12.04.2004.*

*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

Reformierende Beobachterin résout les problèmes conceptuels, est profondément intellectuelle et logique, avec des éclairs géniaux de créativité. Elle s'estime intelligente et s'emploie constamment à développer ses compétences personnelles. Elle utilise sa pensée pour comprendre le monde et est dans son élément quand un projet a besoin d'être organisé, critiqué ou monitoré. Le travail qui n'implique pas d'effort intellectuel ni l'occasion de gagner en maîtrise professionnelle peut rapidement devenir une corvée pour elle. C'est une grande "créatrice" de systèmes, qu'elle préfère confier aux autres pour leur mise en place.

Elle est calme, réservée et distante, d'apparence pensive. Prenant plaisir aux concepts théoriques, complexes et globaux, Reformierende Beobachterin a une pensée stratégique qui lui permet de voir clairement les avantages et les inconvénients de la plupart des situations. Elle préfère qu'on la laisse travailler tranquillement, à sa façon, c'est ainsi qu'elle travaille le mieux. C'est une spécialiste pour aller au cœur des situations complexes et confuses. Quand elle est sous pression, elle apparaît comme une personne critique, hyperprécise et sceptique.

D'apparence calme, réservée et impartiale, elle est sans cesse en train de méditer sur différents problèmes. Elle est intéressée par les possibilités au-delà de ce qui est déjà présent et connu. Elle utilise pour cela sa perspicacité, son ingéniosité et son intelligence. Elle est habituellement simple, soigneuse et ordonnée, aussi bien au bureau qu'à la maison. L'approche logique, analytique de Reformierende Beobachterin, combinée avec ses dons intuitifs lui permet de rester concentrée sur sa tâche et ses idées plutôt que sur les problèmes de personnes. Reformierende Beobachterin a un don pour voir les faits marquants d'une situation.

Son but est d'assembler toutes les pièces du puzzle afin d'obtenir un tableau complet, mais pour Reformierende Beobachterin le puzzle peut être "extensible" et révéler d'autres choses avec la découverte de chaque nouvelle pièce. Elle est très motivée pour faire les choses correctement, en s'en tenant aux faits. Pour qu'elle soit plus efficace, il faut la laisser s'installer dans un endroit tranquille. Extrêmement indépendante, Reformierende Beobachterin aime les activités qui permettent créativité et imagination. Elle peut impressionner les autres, bien qu'involontairement, par l'étendue de ses connaissances, en particulier quand elle parle de l'un de ses sujets favoris. Elle peut être une véritable mine d'informations sur les choses qu'elle connaît bien et comprend.

Autant pour elle que pour les autres, les divertissements, la détente et le temps libre sont des moments programmés et prioritaires. Le fait de se livrer à une analyse objective est pour elle la source d'un très grand plaisir. Le résultat obtenu a plus ou moins d'importance... Son sens aigu

des valeurs personnelles la fera se tenir en retrait des étrangers dont elle a le sentiment qu'ils ne partagent pas ses valeurs. Reformierende Beobachterin cherche à voir plus loin que ce qui est habituellement connu, admis ou évident. Elle est extrêmement curieuse et essaie toujours de trouver une cohérence dans des quantités infinies de données.

## **Relations avec autrui**

Reformierende Beobachterin est une personne secrète, réservée qui ne partage pas facilement ses opinions avec ses collègues, à moins que ce ne soit absolument indispensable. Si son travail exige constamment d'elle qu'elle soit chaleureuse et ouverte avec autrui, elle peut trouver cela épuisant au bout d'un moment et peut avoir besoin de temps à elle avant de rejoindre le groupe. Ce n'est pas une "fêtarde" et elle préfère souvent sa tranquille solitude. C'est une personne qui préfère vivre tranquillement, à l'écart de ce qui pourrait l'émouvoir outre mesure. Elle se sentira parfois coupable de ne pas se montrer plus sociable - ce qu'elle estime être de son devoir - tout cela pour satisfaire égoïstement son besoin d'intimité et de solitude.

Elle utilise sa réflexion pour comprendre le monde, non pour le contrôler, mais son besoin de tout rationaliser peut la faire apparaître comme impersonnelle et critique. Elle évite les situations où elle doit se mettre en avant, celles aussi qui l'obligeraient à jouer un rôle ou à se démener pour attirer l'attention. Elle peut être perçue par les autres comme une personne distante, froide, sceptique, indifférente et même arrogante - une perception qu'elle a du mal à comprendre. Reformierende Beobachterin sait poser les bonnes questions, sans agressivité, et obtenir ainsi les informations qu'elle souhaite. Elle a un style assez formel et peut croire, à tort, que les autres désirent être traités de la même façon.

Elle préfère rester neutre vis-à-vis des opinions d'autrui. Il est possible qu'elle se méfie de l'autorité et de la hiérarchie et qu'elle choisisse de rester neutre plutôt que de soutenir une cause perdue. Elle répugne à dévoiler ses émotions à autrui. En général elle est prête à accepter les idées et les opinions d'autrui mais seulement sur un plan technique. Elle trouvera grand bénéfice à s'intéresser volontairement aux opinions d'autrui.

## **Prise de Décision**

Reformierende Beobachterin est sûre d'elle et n'a pas peur de prendre "la voie de la difficulté", tant sa volonté est grande de donner les meilleurs résultats. Elle fait une analyse objective pour découvrir les principes sous-jacents des choses et se fie à son raisonnement juste pour prendre ses décisions. Chaque projet représente pour elle un challenge intellectuel et elle réfléchit sur chaque phase de la prise de décision. Elle a tendance à prendre de bonnes décisions, mais après mûre réflexion seulement. Elle a la capacité d'utiliser à la fois sa propre réflexion et les conseils d'autrui pour prendre ses décisions.

Si quelque chose ne semble pas rationnel, elle court le risque de l'exclure d'emblée, même si c'est un problème crucial. Elle peut parfois préférer communiquer ses sentiments sur autrui par écrit plutôt que verbalement. Elle sera fortement influencée par les garanties offertes et par les études de cas qui lui sont présentées. Le travail est pour elle le moyen de se battre pour quelque chose qui lui tient à coeur et qui correspond à ses valeurs. Elle est impressionnée par la raison

et la logique et préfère concentrer sa réflexion sur les principes sous-jacents des choses.

Grâce à son comportement serein, les solutions alternatives qu'elle propose sont acceptées. Elle peut manquer de patience avec ceux qui manquent de concentration sur leur travail. Ce qui peut ressembler à un acte instinctif ou spontané de Reformierende Beobachterin est en fait le résultat d'une longue réflexion qui lui permet d'être attentive à toutes les conséquences possibles de sa décision. Elle peut parfois être lente à prendre une décision - ou même essayer d'annuler une décision prise - car elle a besoin d'analyser toutes les alternatives possibles. Elle est peut-être plus intéressée par le défi qu'implique la recherche de solutions que par le fait de voir la solution mise en application.











**Notes personnelles :**

# Forces et Faiblesses

## Points Forts

*Cette partie identifie les points forts que vous, Reformierende Beobachterin, apportez à votre entreprise. Vous avez évidemment des capacités, des compétences et des qualités dans bien d'autres domaines, mais les phrases ci-dessous sont probablement celles qui définissent le mieux les qualités que vous pouvez faire valoir.*

### **Les Points forts de Reformierende Beobachterin :**

-  Constante quant aux standards à appliquer.
-  Apprécie la vérité et les grands idéaux.
-  Réaliste et méthodique.
-  Fine observatrice.
-  Comprend les principes sous-jacents des choses.
-  Connaît l'importance des détails dans le processus.
-  Perfectionniste.
-  Précision.
-  Minutieuse, consciencieuse, travailleuse et digne de confiance.
-  Sait bien identifier les défauts dans les systèmes.











### **Notes personnelles :**

# Forces et Faiblesses

## Faiblesses potentielles

*Jung disait : "La sagesse consiste à admettre que toute chose a deux faces". On pourrait dire aussi qu'un point faible est simplement un point fort mal exploité. Les réponses que vous, Reformierende Beobachterin, avez données au questionnaire laissent à penser que les points suivants sont potentiellement pour vous des "points faibles".*

### **Les faiblesses potentielles de Reformierende Beobachterin :**











-  A besoin d'être encouragée à partager ses sentiments les plus profonds.
-  Pourrait sembler trop demandeuse de règles précises.
-  Prend les choses trop sérieusement.
-  Peut ne pas communiquer ses idées nouvelles qui, de ce fait, restent inexploitées ou sont perdues.
-  Recherche en tout le défaut ou l'erreur.
-  Sans cesse en train de trouver des fautes.
-  Peut avoir des difficultés avec des collègues moins logiques et moins analytiques qu'elle.
-  Peut sembler indécise.
-  Peut rater des opportunités du fait de sa timidité avec les étrangers.
-  Sensible aux critiques sur son travail.

### **Notes personnelles :**

## Valeur pour l'Equipe

*Chacun apporte à l'équipe dans laquelle il travaille un ensemble unique de talents, de qualités et d'aspirations. Ajoutez à cette liste toutes les autres expériences, compétences ou qualités que vous, Reformierende Beobachterin, apportez à votre équipe et mettez celles qui vous paraissent les plus intéressantes pour le groupe à la disposition de vos collègues.*

### **Comme membre d'une équipe, Reformierende Beobachterin :**

-  Sera souvent capable de fournir des détails complémentaires fondamentaux.
-  Garantit une approche pleine de bon sens et de pratique.
-  Est perçue comme une organisatrice-née.
-  S'assure que chacun fait sa part de travail.
-  Il ne permettra pas que les points faibles de certains empêchent toute l'équipe de réussir.
-  Défend la vérité et n'a pas peur de se battre pour elle.
-  Donne à l'équipe le sens des réalités.
-  Aide l'équipe à programmer ses activités de façon à atteindre les objectifs.
-  Apporte un soutien discret, depuis les coulisses.
-  S'assure que l'équipe utilise de bonnes méthodes.













### **Notes personnelles :**

# Communication

## Communication efficace

*La communication ne peut être efficace que si elle est reçue et comprise par le destinataire. Pour chaque personne, certaines formes de communication sont plus efficaces que d'autres. Cette partie identifie quelques points-clés qui permettront à autrui de communiquer plus efficacement avec vous, Reformierende Beobachterin. Notez les éléments qui vous paraissent les plus importants et mettez adroitement ces informations à la disposition de vos collègues.*

### **Pour bien communiquer avec Reformierende Beobachterin, il faut :**

-  Pas de commentaires personnels dans la discussion.
-  S'assurer qu'elle détient tous les faits dont elle a besoin avant de faire pression pour obtenir une décision.
-  S'assurer que vos affirmations péremptoires sont justifiées !
-  Expliquer le pourquoi, le quoi et le comment, et le faire avec clarté et concision.
-  Fournir un environnement sécurisant dans lequel elle peut apprendre, faire des progrès et se développer.
-  Être minutieux, organisé et à l'heure.
-  Parler calmement et doucement, éviter les discours prétentieux et les fanfaronnades.
-  Créer un climat qui lui permette d'exprimer ses idées.
-  Ne pas la laisser se dissimuler derrière le complexe et l'intime. Maintenir son attention sur les résultats.
-  Compter sur elle pour vouloir clarifier certains points ultérieurement.
-  Être précis et entrer dans les détails.
-  Être parfaitement préparé.













### **Notes personnelles :**

# Communication

## Les freins à une communication efficace

*Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Reformierende Beobachterin. Les comportements que les autres devraient éviter de manifester avec vous figurent dans la liste ci-dessous. Vous pouvez utiliser ces informations pour développer une stratégie de communication efficace et acceptable par toutes les parties.*

### **A éviter en communiquant avec Reformierende Beobachterin :**

-  Être en retard à la réunion.
-  Supposer que son calme apparent reflète ses sentiments profonds.
-  L'encourager à entreprendre un travail de haute volée contre son gré.
-  Exiger une réaction immédiate.
-  Profiter de sa réserve naturelle pour essayer de la dominer ou la contrôler.
-  Être illogique ou peu clair.
-  Essayer de rejeter la faute sur elle.
-  Se montrer trop excité ou émotif.
-  Être déconcerté par son style solennel.
-  Parler pour ne rien dire.
-  Être vague en ce qui concerne les faits et les statistiques.
-  Ne pas prêter attention à ses suggestions.

### **Notes personnelles :**

## "Points Ignorés" possibles

*La perception que nous avons de nous-mêmes peut être différente de celle que les autres ont de nous. Nous projetons ce que nous sommes sur le monde extérieur à travers notre "Persona" et nous ne sommes pas toujours conscients de l'effet que nos comportements produisent sur autrui. Nous appelons ces comportements dont nous avons peu conscience : "Points Ignorés". Prenez note des points importants dont vous n'étiez pas au courant et testez-en la pertinence auprès de vos collègues et amis.*

### **Les "Points Ignorés" possibles de Reformierende Beobachterin :**

Parce qu'elle préfère travailler seule et avec obstination, Reformierende Beobachterin peut parfois négliger d'inviter les autres à participer à certaines de ses activités. Elle est assez perfectionniste et peut être hypersensible aux critiques sur son travail. Reformierende Beobachterin peut être tellement absorbée dans ses propres projets qu'elle en oublie les autres tâches importantes. C'est une personne renfermée, qui garde ses distances tant affectivement que physiquement. Elle a une approche du travail qui pourrait se résumer à : "faisons-le et n'en parlons pas", que les autres peuvent trouver difficile à accepter.

Reformierende Beobachterin doit essayer d'être plus consciente des talents, des efforts et de la contribution d'autrui et de faire plus régulièrement des compliments sur les réussites. Une de ses possibles faiblesses serait qu'elle manque encore d'une expérience personnelle et intime du monde. Sa nature assez renfermée l'empêche de poser des questions. Encouragez-la à exprimer ses nouvelles idées en ralentissant le rythme de la conversation. Elle ferait bien d'accepter que les gens qu'elle respecte veuillent savoir ce qui se passe dans sa vie ; elle devrait réaliser que la seule personne qui peut brosser un tableau précis de sa vie, c'est elle. Sa pensée est si rationnelle et logique qu'elle peut parfois ne pas percevoir ce dont les autres se soucient.

Son désir d'exactitude tend vers la perfection. Elle a tendance à être perfectionniste, ce qui la conduit à tellement peaufiner ses idées qu'elles peuvent même ne jamais voir le jour. En devenant plus conscient de ce qui l'entoure et en s'appuyant davantage sur des informations vérifiées, elle pourra mieux ancrer ses idées créatives dans la réalité.

### **Notes personnelles :**

## Votre Type Opposé

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

### **Reconnaître le type opposé au vôtre :**

Le type Insights opposé à celui de Reformierende Beobachterin est "l'Inspirateur", le type " Extraversion - Sentiment " de la typologie de Jung.

Les Inspirateurs sont des gens ouverts, sociables et enthousiastes, qui recherchent un cadre professionnel leur permettant de développer et entretenir de nombreux contacts. Ils sont expansifs et loquaces et savent faire triompher leurs propres idées. Leur enthousiasme communicatif leur permet d'avoir un large réseau de connaissances et de relations.

Reformierende Beobachterin trouvera sûrement que l'Inspirateur a du mal à évaluer ses capacités propres ainsi que celles d'autrui et qu'il est inconstant. Les Inspirateurs tirent souvent des conclusions hâtives sans avoir tous les éléments pour le faire. Leur gestion du temps n'est pas toujours optimale. Les Inspirateurs sont des enjôleurs, qui peuvent apparaître comme indifférents à autrui, en particulier aux gens comme Reformierende Beobachterin, qui ne sont pas aussi extravertis qu'eux. Parfois, les Inspirateurs vivent très mal les conflits ou l'impression qu'ils ont d'être rejetés par autrui.

Nombreux sont les Inspirateurs qui sont persuadés de leur supériorité naturelle, ce qui ne manque pas de les faire passer aux yeux de Reformierende Beobachterin pour des vantards. Les Inspirateurs préfèrent la parole à l'écrit ; ils chercheront à éviter les tâches qui demandent une attention soutenue aux détails ou la paperasserie qu'ils jugent fastidieuse. Leur façon naturelle les fera souvent passer aux yeux de Reformierende Beobachterin pour des gens superficiels.







### **Notes personnelles :**

# Votre Type Opposé







## Communiquer avec votre Type Opposé

*Ecrite spécialement pour vous, Reformierende Beobachterin, cette partie suggère quelques stratégies de communication que vous pouvez mettre en œuvre avec les personnes qui occupent une position opposée à la vôtre sur la roue Insights.*

### **Reformierende Beobachterin : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?**

-  Apporter un soutien régulier et donner du feed-back - manifester de l'intérêt.
-  Maintenir une teneur personnelle à l'entretien.
-  Définir ensemble et précisément ce qui doit être fait.
-  Ecouter et apprécier ses suggestions et sa contribution.
-  Prendre le temps de bien faire connaissance avec elle.
-  Garder un rythme vif mais régulier.

### **Reformierende Beobachterin : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"**











-  Supposer que ses bonnes dispositions signifient qu'elle est d'accord avec tout ce que vous dites.
-  Parler trop lentement ou avec hésitation.
-  La surcharger de faits, de détails et de paperasserie.
-  Attendre d'elle qu'elle réagisse favorablement si vous lui imposez une politique ou des procédures.
-  Se montrer ennuyeux, maussade ou inutile.
-  Annihiler ou restreindre ses possibilités de se créer un réseau de relations.

### **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.*

### **Reformierende Beobachterin peut tirer profit des actions suivantes :**

-  En se proposant de parler à la prochaine occasion.
-  En lisant des ouvrages et en écoutant des cassettes sur la motivation.
-  En demandant à chaque membre de l'équipe comment il se sent aujourd'hui.
-  En exprimant ses idées, plutôt qu'en les gardant pour elle.
-  En ayant davantage confiance en soi, une appréciation sincère de ce qu'elle fait, une description de fonction claire et un management compréhensif.
-  En se portant régulièrement volontaire pour faire des exposés.
-  En se lançant avec passion dans une discussion générale.
-  En se relaxant mentalement et en essayant de ne pas penser tout le temps à tout le monde.
-  En se laissant le temps de rêver à des tas de possibilités.
-  En ayant des activités quotidiennes aussi variées que possible.











### **Notes personnelles :**

# Management

## ***L'Environnement Idéal de Travail***

*On est généralement plus efficace lorsqu'on se trouve dans un cadre professionnel approprié à nos préférences et à notre style. Il peut être en effet pénible de travailler dans un environnement qui ne nous convient pas. Cette partie devrait être utilisée afin d'assurer un bon équilibre entre l'environnement idéal de travail que vous recherchez, vous Reformierende Beobachterin, et votre environnement habituel, afin de vous permettre d'identifier toutes les frustrations possibles qui peuvent en découler.*

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

-  Il est possible de s'épanouir sur le plan personnel et professionnel.
-  Elles peut se servir de graphiques, de cartes et de toutes autres sortes de références.
-  Les décisions sont prises en se basant sur les faits.
-  Il y a une place pour chaque chose et chaque chose est à sa place.
-  Les réunions sont planifiées et bien organisées.
-  On l'encourage à exprimer ses idées et ses opinions.
-  Ses compétences analytiques hautement développées sont exploitées au maximum.
-  Elle peut travailler sans être constamment interrompue.
-  Les personnes qui l'entourent sont organisées et logiques.
-  Personne n'utilise ou ne touche à son équipement, ses documents ou ses logiciels.











**Notes personnelles :**

# Management

## **Le Management de Reformierende Beobachterin**

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

### **Pour être efficace dans son travail, Reformierende Beobachterin a besoin :**

-  Qu'on respecte son désir de garder ses distances et sa volonté de ne pas être directement impliquée dans les activités de l'équipe.
-  D'être aidée pour améliorer ses capacités à parler en public.
-  D'avoir un système de récompense au mérite.
-  D'encouragements pour qu'elle exprime ses idées au sein de l'équipe.
-  Qu'on respecte son besoin de réflexion et de solitude.
-  D'avoir le temps de se préparer pour une réunion si son avis est sollicité.
-  Que l'on contrôle qu'elle ne se perd pas dans les détails, là où la situation ne l'exige pas.
-  D'encouragements pour qu'elle fasse confiance à son manager et pour se confier à lui.
-  Qu'on reconnaisse son intelligence.
-  De collègues qui apprécient son approche calme et réfléchie des situations.











### **Notes personnelles :**

# Management

## La Motivation

*On sait bien maintenant qu'il est impossible de motiver quelqu'un, on peut seulement lui fournir l'environnement dans lequel il se motivera lui-même. Voici, ci-dessous, quelques suggestions susceptibles d'aider autrui à motiver Reformierende Beobachterin. Avec son accord, intégrez les plus importantes d'entre elles dans son système d'évaluation de performance pour obtenir de lui une motivation maximale.*

### **Reformierende Beobachterin est motivé par :**











-  Le fait de voir son économie d'efforts récompensée.
-  Les célébrations en petit comité.
-  Le fait d'être indépendante dans son travail.
-  Le fait d'être autorisée à faire un travail d'enquête et de recherche.
-  Un travail bien fait.
-  Les récompenses pour la qualité, pas pour la quantité.
-  Le fait d'avoir un job en relation avec les "systèmes".
-  Le fait qu'on respecte la rigueur de son travail.
-  Le fait d'avoir la possibilité de suivre les projets jusqu'au bout.
-  Le fait de voir ses compétences techniques challengées.

### **Notes personnelles :**

# Style de Management

*Il y a différentes façons de diriger autrui, chacune étant plus appropriée à telle ou telle personne ou situation. Cette partie identifie votre approche managériale naturelle et donne des indications sur votre style de management. Elle met en lumière à la fois vos talents de Manager et certains de vos handicaps potentiels dans ce domaine, lesquels devraient faire l'objet d'un examen ultérieur approfondi de votre part.*

## **Comme Manager, Reformierende Beobachterin a tendance à :**

-  Ne pas se laisser impressionner par les arguments spécieux ou les exposés clinquants.
-  Garder le silence jusqu'à ce qu'elle ait mis de l'ordre dans ses idées.
-  Ne pas être à l'aise au milieu du désordre et de la pagaille.
-  Eviter les bavardages.
-  Garder pour elle ses sentiments les plus intimes.
-  Rechercher la précision ou la perfection, paraissant ainsi parfois trop critique.
-  Exiger d'autrui précision, logique et concentration.
-  Baser ses décisions sur les faits et la logique.
-  Se montrer à l'aise dans le développement et le suivi des projets.
-  Etre agacée si les autres ignorent les règlements ou les procédures.

## **Notes personnelles :**

## Module "Vente efficace"

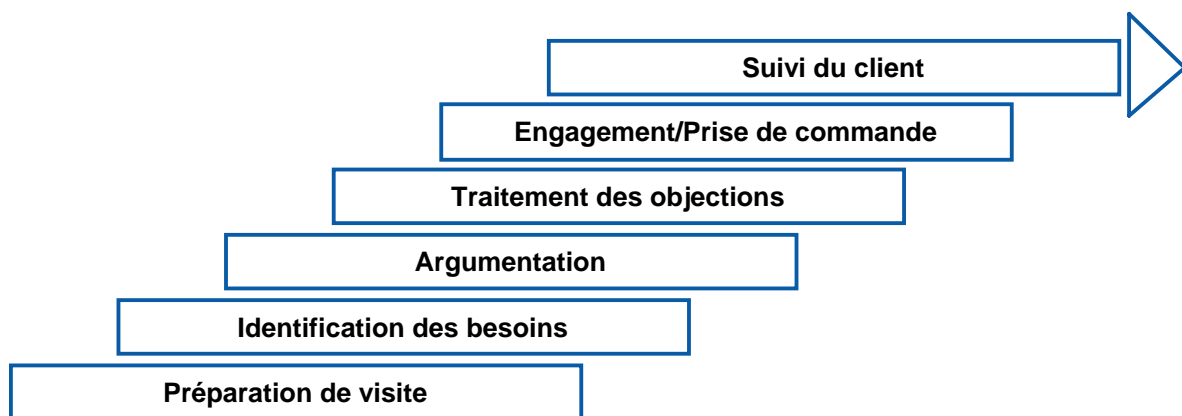
*La Vente efficace repose sur trois exigences :*

*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.*

La très bonne capacité d'écoute de Reformierende Beobachterin amène ses clients à davantage se livrer, ce qui améliore sensiblement ses résultats. Quand elle fait part de ses idées aux clients, elle doit faire attention à faire cela de manière habile et positive. Elle ne doit pas toujours se sentir obligée de montrer tout son savoir ; elle doit aussi accepter que certains clients veuillent que les choses soient simples. Elle préfère la vente où la discussion avec le client et son implication sont la règle plutôt que la vente à l'arraché. Elle sait aider celui qui est à côté d'elle tout en assurant pleinement la responsabilité de son activité propre.

Ce qu'elle respecte dans le travail d'autrui, c'est la compétence technique. Elle devrait prendre conscience de l'impact que son approche très directe du business a sur les clients plus émotionnels qu'elle, en s'assurant qu'elle s'intéresse autant aux besoins du client qu'à sa tâche propre. Même si ce n'est pas ce qu'elle préfère, elle gagnerait à se montrer plus ouverte avec les clients plutôt spontanés ou un peu fantaisistes. Face au client, elle n'exprimera pas spontanément ses sentiments. Elle ne s'autorisera à proposer une solution à autrui que si elle a le sentiment de bien connaître le sujet et si elle est en terrain connu.







Reformierende Beobachterin aime bien qu'on la complimente pour son côté "droit au but" et pour ses capacités à créer le contact avec les clients. Pour elle, les émotions n'ont rien à faire dans une relation commerciale. Si on lui laisse le temps de réfléchir, elle s'exprime de façon très claire, pour le plus grand bénéfice des clients.

**Notes personnelles :**







## Préparation de visite

*C'est bien avant d'être en face du client que la vente commence et elle se poursuit bien après qu'on ait quitté celui-ci. Voici ci-après quelques informations dont vous pourrez tirer bénéfice quand vous préparerez vos entretiens avec des prospects ou des clients.*

### **Points forts de Reformierende Beobachterin lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :**

-  Face au client, se montrera calme, ne se précipitera pas, en dépit des pressions extérieures.
-  Réalise l'importance qu'il y a à bien organiser ses tournées.
-  Identifie les points-clés en préparant ses contacts.
-  Analyse la qualité des prospects et détermine ses priorités de contact en conséquence.
-  Sait que les clients pourront compter sur elle pour travailler en coulisses de façon tranquille et efficace.
-  Se montre efficace dans la préparation de ses contacts.

### **Quand elle prépare ses visites à un prospect ou à un client, Reformierende Beobachterin pourrait :**







-  Chercher à développer des relations de confiance avec ses clients.
-  Prendre avis auprès des collègues quant aux différentes façons d'aborder un client.
-  Utiliser l'humour pour briser la glace.
-  Arrêter de vouloir la perfection en toutes choses.
-  Chercher à mieux connaître le style de ses gros clients.
-  Se souvenir d'utiliser au mieux ses talents relationnels.

### **Notes personnelles :**







## Identification des besoins

*L'identification des besoins est une étape qui doit permettre de clarifier ce que sont les attentes réelles du prospect ou du client. Vous trouverez ci-après quelques remarques et conseils qui peuvent vous être utiles dans ce domaine.*

### **Points forts de Reformierende Beobachterin pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :**

-  Se fie à une technique éprouvée pour recueillir les besoins du client.
-  Ecoute avec sincérité les préoccupations pratiques du client.
-  Vérifie qu'elle a bien identifié et compris les attentes du client.
-  Ce qui la décrit au mieux, c'est l'expression : "gentiment efficace".
-  Attend de son client des réponses honnêtes et précises.
-  Persiste jusqu'à ce que le vrai problème se fasse jour.

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







-  Utiliser davantage les questions ouvertes.
-  Pratiquer l'écoute active, écouter les sentiments que le client exprime.
-  Admettre qu'on peut très bien identifier les besoins des clients sans avoir obligatoirement un esprit incisif et porté à la concision.
-  Se rappeler qu'il n'est pas toujours nécessaire de retenir tous les détails.
-  Apprendre à devenir plus expressive et spontanée en face du client.
-  Etre prête à avancer sans avoir toutes les informations disponibles.

### **Notes personnelles :**







# Argumentation

*Après avoir découvert les besoins du client, la phase d'argumentation vise à répondre aux attentes spécifiques de celui-ci. Voici quelques suggestions qui vous permettront de développer une argumentation solide et efficace.*

## **Points forts de Reformierende Beobachterin en matière d'argumentation :**

-  Propose au client des solutions pratiques et bien adaptées.
-  Démontre sa capacité à appréhender les problèmes complexes par la prise en compte, dans son analyse, de tous les détails essentiels.
-  Met les points sur les "i" et les barres au "t".
-  Ne promet que ce qu'elle peut réellement fournir.
-  Se montre réaliste et modérée dans son argumentation.
-  Les clients perçoivent sa pensée pragmatique et rationnelle.

## **Quand elle argumente, Reformierende Beobachterin pourrait :**







-  S'entraîner à être plus spontanée.
-  Être prête à prendre plus volontiers en compte ce que dit le client.
-  Demander et re-demander au client de signer la commande.
-  Prévoir d'impliquer le client dans la présentation du produit.
-  Passer moins de temps à s'occuper des sentiments du client.
-  Faire attention à ne pas trop laisser voir le peu d'empathie que vous avez pour certains clients.

## **Notes personnelles :**







# Traitement des objections

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

## **Points forts de Reformierende Beobachterin pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :**

-  Examine avec soin chaque objection avant d'y répondre.
-  Maintient tout au long de la réponse qu'elle donne une grande clarté d'esprit et d'analyse.
-  Ne se laisse pas démonter.
-  Utilise des questions ouvertes pour lever les doutes.
-  Limite les objections par son approche minutieuse de l'entretien, et ce dès le début.
-  Est attentive, dès le début de l'entretien, à la moindre objection formulée par le client.

## **Lorsqu'elle traite les objections d'un prospect ou d'un client, Reformierende Beobachterin pourrait :**







-  Changer d'optique pour comprendre les préoccupations des clients qui sont moins rationnels qu'elle.
-  Tester les préoccupations du client avec délicatesse et sensibilité.
-  Eviter de tout prendre au sérieux.
-  Apprendre à formaliser ses propositions de façon moins rigide, moins formelle, quand c'est cela que le client attend.
-  Sourire et répondre avec verve...
-  Accueillir tout commentaire fait par le client comme une opportunité de fournir des éclaircissements.

## **Notes personnelles :**







## Engagement/Prise de commande

*L'engagement, c'est l'aboutissement naturel et logique d'un contact avec le client et non une partie de bras de fer ! Si le client a confiance en vous et qu'il a besoin de ce que vous avez à lui vendre, vous allez réussir, sans aucun doute. Voici ci-après quelques remarques et suggestions qui vous permettront d'améliorer cette partie capitale de l'acte de vente.*

### **Points forts de Reformierende Beobachterin lorsqu'elle cherche à prendre une commande :**

-  Vérifie soigneusement que le client est réellement intéressé avant de lui demander de signer.
-  Aide le client à bien hiérarchiser les options possibles.
-  Considère qu'écouter patiemment le client est la meilleure façon d'enlever une affaire.
-  Fait des propositions qui attirent le respect du client.
-  A un sens aigu des priorités du client.
-  Contrôle son émotion lorsqu'on s'approche du moment décisif, la prise de commande !

### **Quand elle cherche à prendre une commande, Reformierende Beobachterin pourrait :**







-  Se rappeler que perdre une petite partie d'une affaire n'est pas perdre la vente, comme perdre une bataille n'est pas perdre la guerre.
-  Négocier de façon moins formelle.
-  Comprendre que le mot "risque" a une signification différente pour chacun d'entre nous.
-  Dire "Bon, alors on signe ?", si cela lui semble approprié.
-  Faire attention à ne pas écraser le client de sa supériorité quand elle utilise un langage technique.
-  Faire preuve d'enthousiasme tout au long de l'entretien et encore plus au moment de conclure.

### **Notes personnelles :**







## Suivi du client

*C'est aussi le rôle du vendeur que de maintenir - après le contact - une bonne qualité de service et de bonnes relations avec ses clients. Voici, ci-après, quelques remarques et suggestions qui peuvent vous être utiles pour améliorer le suivi de vos clients.*

### **Points forts de Reformierende Beobachterin quant au suivi du client :**

-  N'en "rajoute" pas pour vendre ses produits ou services.
-  Voit dans chaque client une solide opportunité de résultats.
-  Recherche les commentaires critiques pour pouvoir s'améliorer.
-  Préfère que le client lui donne un feed-back logique et objectif plutôt qu'émotionnel.
-  A toujours une solution bien pensée pour toutes sortes de situations.
-  Vérifie constamment que ce qu'elle a vendu fonctionne.

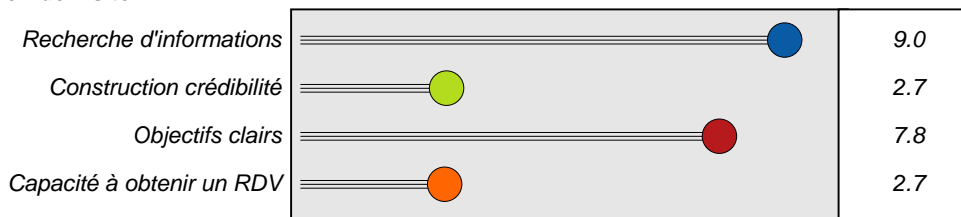
### **En matière de suivi du client, Reformierende Beobachterin pourrait :**

-  Passer plus de temps en tête à tête avec les clients.
-  Prendre tout feed-back négatif comme une opportunité de développement.
-  Etablir des relations plus cordiales avec ses clients.
-  Se montrer parfois plus détendue avec les clients.
-  Envisager de garder des relations plus étroites avec ses clients.
-  S'impliquer personnellement davantage dans les préoccupations de ses clients.

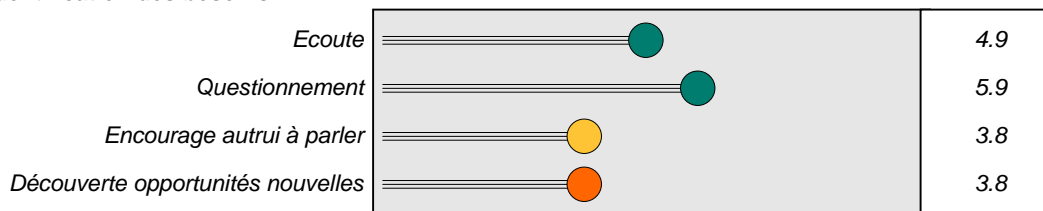
### **Notes personnelles :**

# Indicateurs des Préférences de Vente

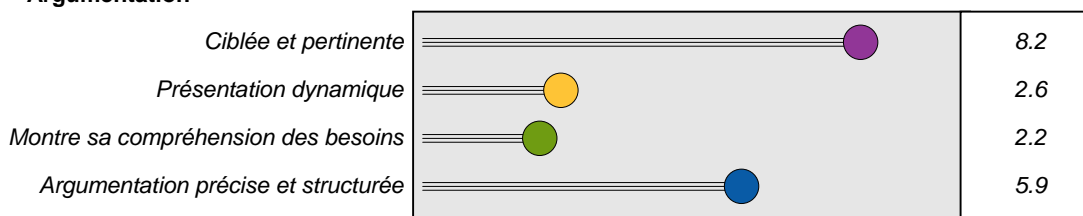
## Préparation de visite



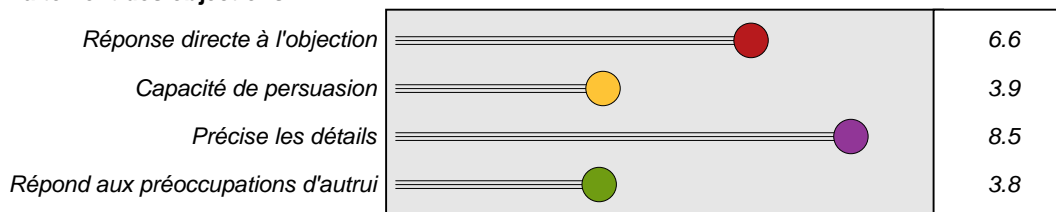
## Identification des besoins



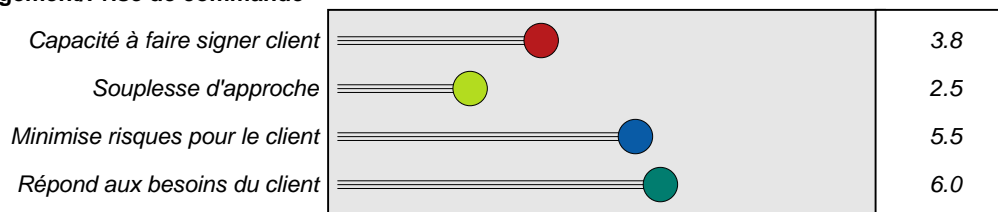
## Argumentation



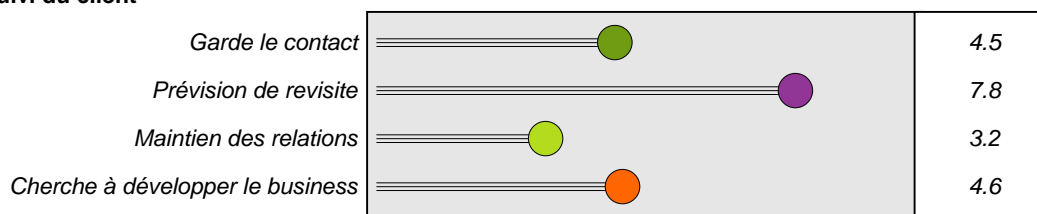
## Traitement des objections



## 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 :**

Reformierende Beobachterin a une mémoire photographique des détails et des événements. Ceux qui veulent l'affronter sur ce terrain devraient en être conscients et vérifier doublement leurs arguments avant de l'attaquer. L'atteinte des résultats dans les délais est menée avec une réelle efficacité. Reformierende Beobachterin est reconnue pour ses capacités analytiques. Son influence intellectuelle pourrait s'étendre si elle voulait bien se montrer un peu plus sociable. Considérée comme une encyclopédie ambulante, on peut lui faire confiance pour apporter des chiffres et des faits pour soutenir ses actions. Elle peut facilement oublier ses propres besoins ainsi que ceux d'autrui lorsqu'elle est centrée sur les tâches à accomplir. Elle devrait faire l'effort d'avoir des activités hors de son travail afin d'avoir un meilleur équilibre.

Si elle prend conscience que les projets en cours ont besoin d'être contrôlés, elle pourra identifier les zones où des efforts sont à faire pour respecter les délais prévus. Ayant peu de temps à consacrer aux banalités de la vie, elle donne un sens à sa vie professionnelle en s'intéressant de près à ses objectifs. L'une des capacités naturelles de Reformierende Beobachterin est d'établir des objectifs clairs pour les projets. La prédisposition de Reformierende Beobachterin à être discrète, lui permet d'avoir une vision de « spectatrice ». Elle est très douée pour analyser les situations et identifier les problèmes réels. Reformierende Beobachterin ne recherche pas la reconnaissance publique de ses réussites personnelles, mais une reconnaissance honnête la satisferait pleinement.







Elle est bien organisée et fait un suivi régulier des progrès accomplis. Elle gagnerait à rechercher, de façon régulière, l'avis de ses collègues et à combattre sa tendance à rejeter d'emblée les remarques divergentes des siennes. Reformierende Beobachterin se fixe des objectifs réalistes qui sont soutenus par un plan d'action détaillé. On peut lui faire confiance pour fixer les bonnes priorités et pour contrôler la progression des choses. Reformierende Beobachterin reconnaît facilement ce qui, dans la situation présente, est pertinent et ce qui ne l'est pas.

### **Notes personnelles :**

## Gestion du temps

*Benjamin Franklin disait : "Accordez-vous de la valeur à la vie ? Alors, ne perdez pas de temps, puisqu'elle est si précieuse". Cette section contient quelques conseils que vous pouvez suivre pour mieux gérer votre temps. Choisissez ceux qui paraissent les plus judicieux pour vous et appliquez-les chaque jour afin de parvenir à une plus grande efficacité.*

### **Dans sa gestion du temps, Reformierende Beobachterin :**

-  Demeure calme sous la pression.
-  Ne semble pas atteinte par le stress en situation de crise.
-  Se fait la gardienne des règles et des procédures établies.
-  Peut apparaître à autrui comme trop sérieuse.
-  Travaillera souvent tard pour finir son travail.
-  A besoin de temps pour assimiler les données avant de les traiter.

### **Suggestions pour progresser**







- S'assurer d'avoir du temps pour se détendre à la fin du projet.*
- Être consciente des accumulations de stress qui s'amplifient avec le temps.*
- Explorer des méthodes alternatives qui permettront peut-être de gagner du temps.*
- Prendre le temps d'échanger quelques banalités avec autrui ou de s'amuser, tout simplement !*
- Réaliser que déléguer pourrait être une option efficace.*
- S'assurer de négocier suffisamment de temps pour le faire.*

### **Notes personnelles :**

# Créativité personnelle

La créativité a été définie ainsi : "Voir la même chose qu'autrui, mais y voir quelque chose d'autre". Chacun a une créativité différente de celle d'autrui. Cette section met en évidence les caractéristiques spécifiques de votre créativité personnelle et indique comment vous pouvez les exploiter au mieux.

## La créativité de Reformierende Beobachterin se manifeste au mieux lorsqu'elle :

-  Surprend parfois son entourage par ses élans artistiques.
-  Voit les possibilités logiques.
-  Questionne de manière astucieuse afin de comprendre les problèmes.
-  Est absolument convaincue que son idée est la bonne.
-  Travaille confortablement en solitaire.
-  Pose de nombreuses questions avant d'agir.

## Suggestions pour progresser

*Laissez-vous aller plus souvent, ça diminuera l'effet de surprise !*

*Savoir impliquer les membres de l'équipe pour faire le bon choix. S'assurer que ses questions sont formulées de façon à adoucir son scepticisme bien connu.*

*Hypothèse à confirmer en se confrontant à autrui !*

*Impliquer amis et collègues dans votre parcours.*







*Se souvenir de l'adage : "la curiosité a tué le chat".*

## Notes personnelles :







# Apprentissage continu

*"Apprendre tout au long de la vie" est un élément-clé du développement personnel. Cette section vous propose quelques pistes pour améliorer vos capacités à apprendre. Utilisez ces informations pour bâtir votre propre stratégie d'apprentissage et créer l'environnement propice à votre développement personnel.*

**Là où l'apprentissage est le plus bénéfique pour Reformierende Beobachterin, c'est quand elle :**

-  Peut profiter de l'expérience et des connaissances d'experts.
-  Reçoit de l'information provenant de sources variées et qu'elle peut utiliser concrètement.
-  Peut travailler en solitaire sans être distraite par autrui.
-  Peut absorber l'information si elle a le temps pour en saisir la complexité et ensuite agir.
-  Peut recevoir une évaluation de la validité de ses arguments.
-  A le temps nécessaire pour bien comprendre les implications de tout ce qu'elle a appris.

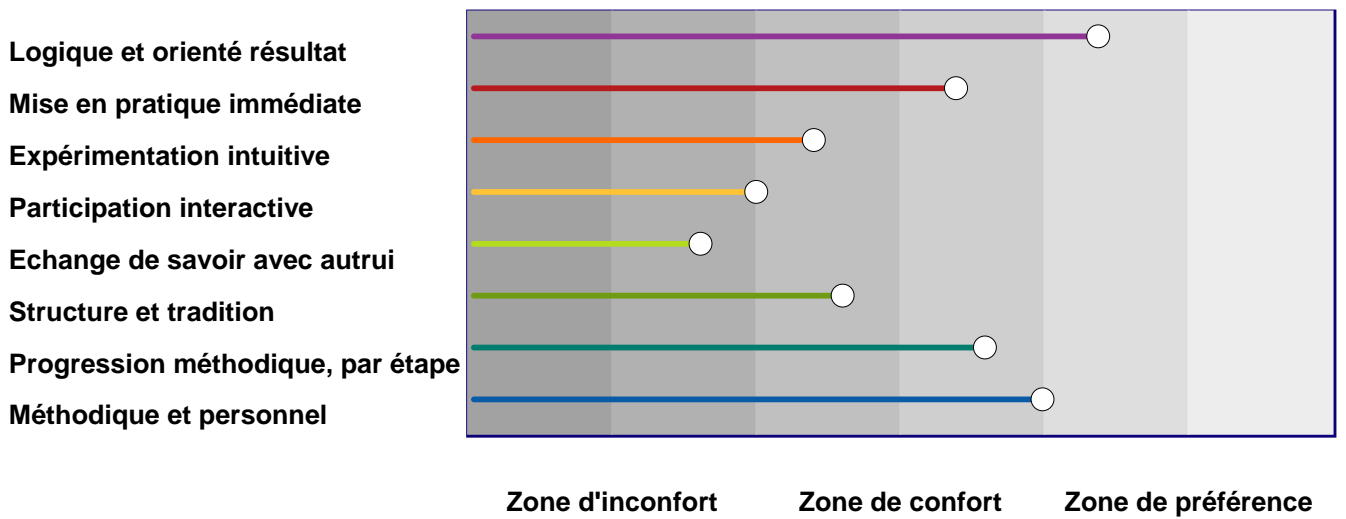
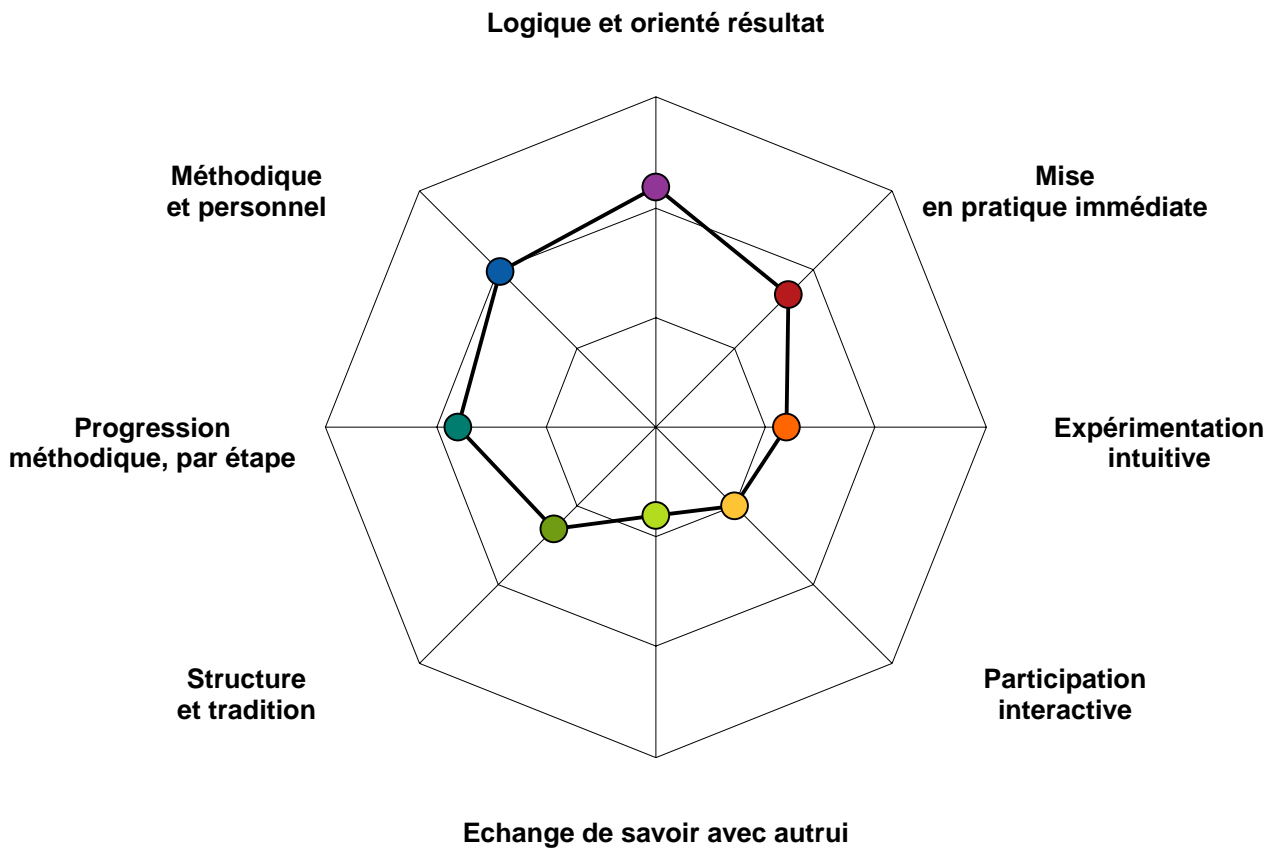
**Reformierende Beobachterin peut parfaire son apprentissage en :**

-  Regardant un sujet sous tous les angles et en envisageant toutes les possibilités.
-  Plongeant dans plusieurs bouquins, sans se soucier d'avoir à les terminer tous.
-  Se rapprochant des gens pour mieux apprécier leur contribution.
-  Considérant de temps à autre l'impact que peut avoir une tâche sur les gens.
-  Etant de temps en temps plus spontanée et moins perfectionniste.
-  Basant parfois ses actions sur des intuitions plutôt que sur des faits concrets.

**Notes personnelles :**

# Styles d'apprentissage











**Reformierende Beobachterin**  
12.04.2004



## Interview/Recrutement

*Ce module contient une série de questions pouvant être utilisées avec Reformierende Beobachterin dans le cadre d'un entretien. Ces questions peuvent être posées telles quelles ou être adaptées au style ou aux besoins de la personne qui conduit l'entretien. Le but de ces questions est d'aider à approfondir les zones d'inconfort de Reformierende Beobachterin - les zones où ses forces sont moins évidentes et pourraient demander des améliorations. Tous ces éléments - ou certains d'entre eux - pourront être utilisés conjointement à d'autres questions spécifiques au poste. L'utilisation de ces questions aidera à établir le niveau de connaissance que Reformierende Beobachterin a d'elle-même, ainsi que son potentiel de développement personnel.*

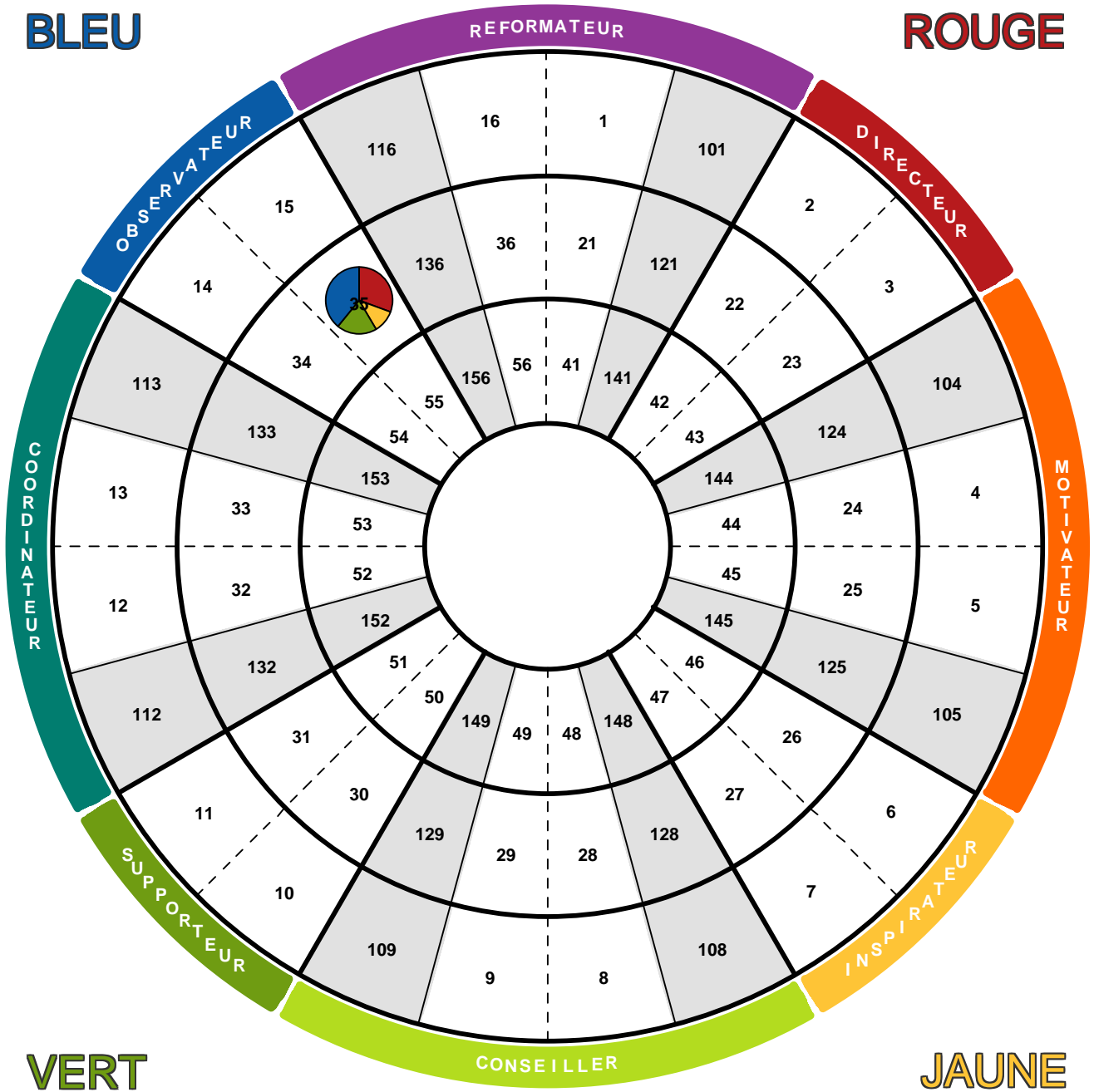
### **Questions à poser lors d'un entretien :**

-  Qu'est-ce qui peut vous amener à rire de vous-même ?
-  Quelle importance donnez-vous à la satisfaction au travail, et comment la mesurez-vous ?
-  Vous est-il facile de parler avec autrui, en particulier avec des gens que vous ne connaissez pas ?
-  Passer à l'action convient mieux à certaines personnes qu'à d'autres. Quels sont les avantages d'être proactif ?
-  Dans quelles circonstances peut-il être important de prendre une décision rapide ?
-  Faire des présentations de façon régulière a de multiples avantages. Quels sont-ils, selon vous ?
-  Comment partagez-vous et démontrez-vous votre empathie face aux problèmes d'autrui ?
-  Que faites-vous pour vous assurer que les membres de votre équipe acceptent vos idées ?
-  Croyez-vous que de bonnes relations entre collègues sont importantes ? Pourquoi ?
-  Quels types de personnes avez-vous tendance à ne pas aimer ?

### **Notes personnelles :**

# La Roue Insights

Reformierende Beobachterin  
12.04.2004



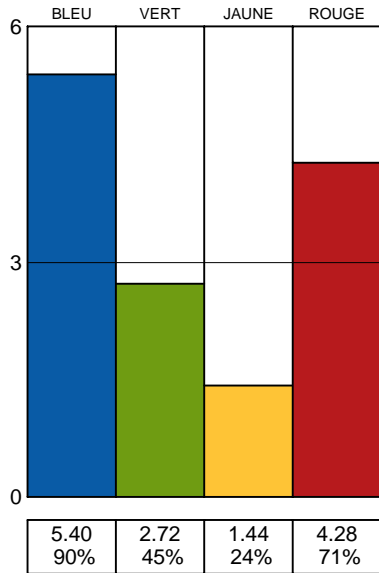
**Position consciente sur la Roue**  
35: OBSERVATEUR Réformateur (Classique)

**Position moins consciente sur la Roue**  
35: OBSERVATEUR Réformateur (Classique)

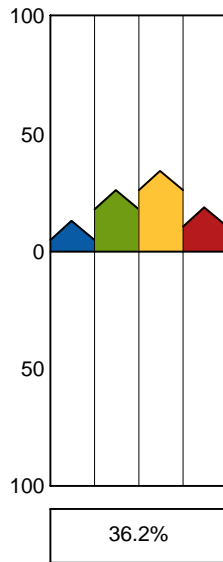
# Graphiques des Couleurs Insights

**Reformierende Beobachterin**  
12.04.2004

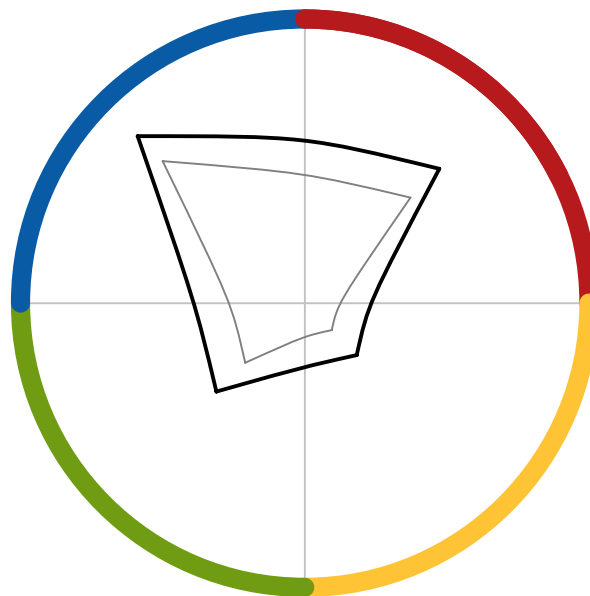
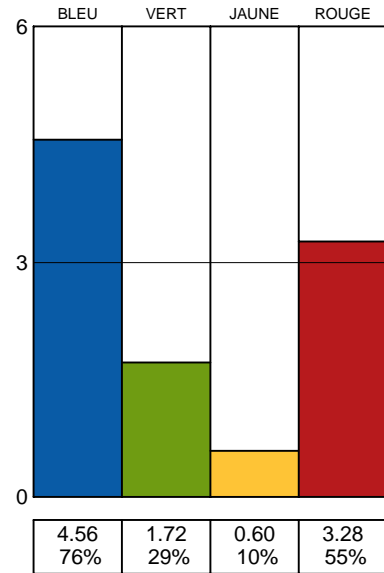
**La Persona**  
**(Persona consciente)**



**Evolution des Energies**



**La Persona**  
**(Persona moins consciente)**

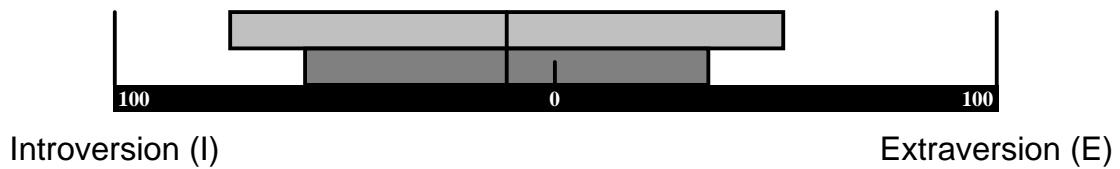


**(Persona consciente)** ——— **(Persona moins consciente)**

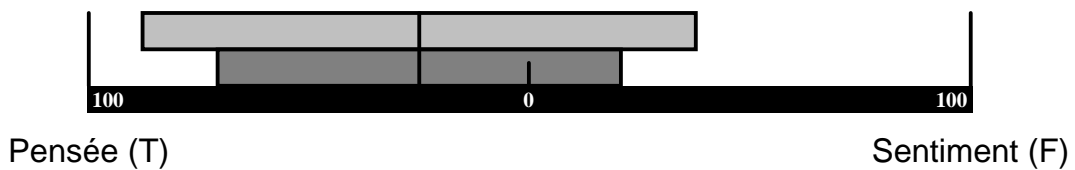
# Les Préférences de Jung

*Reformierende Beobachterin*  
12.04.2004

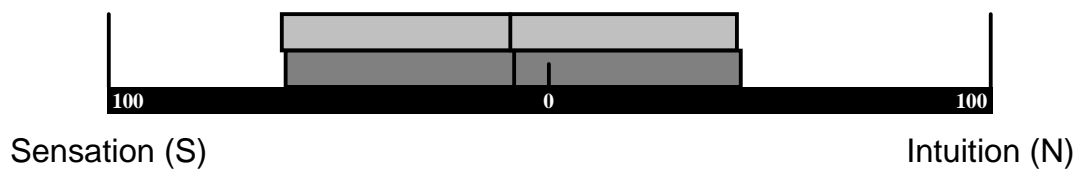
## Attitude : Extraversion/Introversion



## Fonctions Rationnelles (Jugement)



## Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente)   (Persona moins consciente)