



Discovery Insights®

Initiierender Reformer
24.04.2004

Profil Personnel

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

Insights Schweiz



Insights®



www.insights.com

Informations personnelles

Initiierender Reformer

Musterrprofile

Date de l'évaluation **24.04.2004**

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

Sommaire

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

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

Introduction

Ce profil personnel "Insights Discovery" est basé sur les réponses de Initiierender Reformer au questionnaire qu'il a rempli le 24.04.2004.

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

Initiierender Reformer cherche systématiquement à atteindre les objectifs prévus, à temps et avec efficacité. Il préfère un travail pratique qui peut être effectué pas à pas. Il peut se montrer impatient avec quelqu'un d'inorganisé et d'inconséquent. Il aime s'assurer qu'il sait ce qui se passe et vérifier que chacun donne un bon coup de collier. Pour lui, une conversation ne peut être que sérieuse et c'est le genre à couper les cheveux en quatre, même pour des détails. La raison et la logique peuvent seules le convaincre. C'est une personne persévérante, avec une ténacité qu'il consacre à l'épanouissement à long terme de son intelligence. C'est l'universitaire-type, qui recherche continuellement la connaissance pour son propre plaisir.

Sous pression modérée, il est encore capable de réfléchir et de se montrer efficace et rentable. Il a le chic pour identifier et traiter les problèmes-clés, ce qui lui permet de bien gérer les imprévus. Il n'a généralement pas conscience de se refuser tout plaisir ; il est tellement préoccupé par ce qu'il "devrait" et "doit" faire qu'il prend rarement du recul pour se demander ce qu'il veut vraiment dans la vie. Il aime les structures et les processus systématiques. Il a de hauts standards de résultat et n'acceptera pas volontiers les critiques sur son travail. C'est un réaliste qui voit les choses telles qu'elles sont et est prêt à les accepter en tant que telles.

Sa capacité à se détacher de ses émotions l'aide à rester objectif quand il aide les autres dans les situations stressantes. Il s'intéresse peu aux théories et aux spéculations intellectuelles pour elles-mêmes. Il a tendance à se désintéresser des sujets pour lesquels il ne voit pas d'application pratique. Initiierender Reformer est à l'aise dans la gestion dynamique des problèmes pratiques. Il est perçu comme un leader efficace car il a les pieds sur terre. Pour gérer ses tensions, il se contrôle constamment et fait les choses sans perdre de temps.

C'est un bon initiateur de nouveaux projets, bien qu'il puisse ne pas parvenir à persévérer dans les détails. Il a un penchant pour les réalisations tangibles, l'exactitude des choses et se montre parfois un brin perfectionniste. Initiierender Reformer est travailleur, droit, féroce et indépendant et convaincu que l'éthique doit l'emporter sur tout le reste. Il est aussi convaincu qu'une vie réussie a besoin d'être difficile et que les satisfactions doivent être continuellement méritées. Il ne prendra pas pour une attaque personnelle les critiques constructives ou les désaccords. Il considère que les critiques sévères, précises, implacables sont utiles pour atteindre les plus hauts niveaux de performance et d'objectivité. Considéré comme un leader naturel, il veut avoir un impact important sur la vie d'autrui et peut avoir recours à des pratiques dictatoriales si quelque chose semble lui barrer la route.

La capacité de Initiierender Reformer à voir les choses à long terme contribue à lui forger une

réputation de visionnaire. Initiierender Reformer est logique et analytique, un penseur ingénieux et un planificateur à long terme, performant dans tout ce qui requiert un raisonnement rapide. Développer, entretenir, améliorer et aiguiser ses compétences est probablement un travail vital pour lui. Initiierender Reformer est une personne extrêmement pratique dont l'esprit vif et les compétences génèrent des résultats rapides. Il est responsable et fidèle à ses engagements et obligations.

Relations avec autrui

Très bon orateur et doué d'une excellente écoute, Initiierender Reformer n'a pas de doute quant à sa capacité à influencer les autres afin qu'ils adhèrent à son point de vue. Les autres peuvent penser de lui qu'il est distant, en raison de son besoin d'indépendance. Il ne prend pas les critiques pour des attaques personnelles et est souvent surpris de découvrir que les autres peuvent être blessés ou offensés par les critiques constructives qu'il peut faire. Considéré parfois comme une personne abrupte et directe, il peut marcher sur les plates-bandes d'autrui sans s'en rendre compte. Il aime être au cœur de l'action, mais il doit faire attention à anticiper les conséquences de ses actes.

Il a besoin d'apprendre à apprécier les sentiments "illogiques" d'autrui et admettre qu'ils sont aussi rationnels et valables que les siens. Son approche rationnelle de la vie peut le faire passer pour quelqu'un de dur, catégorique, impatient et insensible aux besoins et aux sentiments d'autrui. Il peut avoir besoin de ralentir un peu le rythme pour s'intéresser aux sentiments de ceux avec lesquels il travaille ; il pourra ainsi écouter et accepter leurs points de vue, même quand ils sont opposés aux siens. Il doit prendre conscience du fait qu'il est trop franc, trop bavard et trop logique avec certains collègues. Initiierender Reformer n'accepte qu'une supervision légère et il travaillera d'autant mieux qu'on lui laissera la bride sur le cou. Il sera évasif ou réagira brutalement s'il se sent accablé par les contraintes et les exigences d'autrui.

Il trouvera grand bénéfice à s'intéresser volontairement aux opinions d'autrui. Il n'aime pas être critiqué par autrui, car il est déjà fortement accablé par sa propre auto-critique. Il peut détester le fait de devoir mettre constamment son temps et son énergie à la disposition d'autrui. C'est un bon manager, innovateur et fin négociateur. Si son travail exige constamment de lui qu'il soit chaleureux et ouvert avec autrui, il peut trouver cela épuisant au bout d'un moment et peut avoir besoin de temps à lui avant de rejoindre le groupe.

Prise de Décision

Initiierender Reformer est sûr de lui et n'a pas peur de prendre "la voie de la difficulté", tant sa volonté est grande de donner les meilleurs résultats. Il est ouvert, plein de ressources et vif ; il peut découvrir une infinité de solutions pour n'importe quel défi auquel il se trouve confronté. Aussi à l'aise pour réfléchir et faire le tour des choses que pour en parler, Initiierender Reformer trouve un bon équilibre entre ces deux procédés. Il sait prendre des décisions rapides et a tendance à baser celles-ci sur ses propres expériences. Il est adaptable mais veut avoir des résultats.

Son efficacité dépend des satisfactions personnelles qu'il tire de la tâche en cours. Il se voit

lui-même comme une personne réaliste, pratique et terre à terre, bien que les autres puissent ne pas toujours voir l'aspect pratique de certaines de ses décisions. Il a le sens de la précision et prête attention aux détails, mais seulement si ça lui chante. Utiliser ses expériences passées pour l'aider à résoudre les problèmes actuels et réussir ce qu'il fait est l'un de ses points forts. Parfois, il peut mettre les autres sur la défensive à cause de ses questions incisives, critiques et souvent trop insistantes.

Il porte facilement des jugements définitifs sur autrui et tend à être strict en matière de discipline. Généralement, Initiierender Reformer peut aller au coeur de n'importe quelle situation et mettre en application une solution efficace. Bien qu'il ait autant de bon sens que d'intuition, il peut très bien baser ses décisions sur des procédures établies plutôt que d'écouter sa voix intérieure. Il préfère l'action aux discussions et aime se confronter aux situations difficiles au moment où elles se présentent. Initiierender Reformer est disposé à admettre la vérité sur les personnes ou les choses qui comptent pour lui. Il est très attentif aux problèmes et essaie d'en trouver les solutions lui-même.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

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

Les Points forts de Initiierender Reformer :

-  Raisonement rapide.
-  Sens de l'organisation et rapidité d'exécution.
-  Agent du changement.
-  A un sens très développé de l'urgence.
-  Communication concise et incisive.
-  Obstiné, il ne changera pas de cap.
-  Concentré sur le travail et ingénieux.
-  Travailleur et résolu.
-  Sait bien identifier les défauts dans les systèmes.
-  Pratique, vif et spontané.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Faiblesses potentielles

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

Les faiblesses potentielles de Initiierender Reformer :











-  Peut être perçu comme insensible.
-  Ne prend pas toujours en considération toutes les implications de ses actes.
-  Peut sembler excessivement critique.
-  Son perfectionnisme peut être considéré comme étant du "pinaillage" quand il n'est pas apprécié.
-  Manque de tact et de diplomatie.
-  N'aime pas les critiques personnelles et les repousse.
-  Craint toujours de perdre la face.
-  Perçu parfois comme arrogant et inflexible.
-  Son honnêteté peut parfois faire obstacle aux résultats.
-  Accusateur et catégorique, surtout quand il est attaqué sur ses points faibles.

Notes personnelles :

Valeur pour l'Equipe

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

Comme membre d'une équipe, Initiierender Reformer :

-  Apporte une contribution vigoureuse et énergique.
-  Ne se laisse pas distraire par ce qu'il considère comme étant des problèmes personnels insignifiants.
-  Il ne permettra pas que les points faibles de certains empêchent toute l'équipe de réussir.
-  S'assure que l'équipe utilise de bonnes méthodes.
-  Prend en considération les aspects pratiques du problème.
-  Est un pilier de soutien pour ses collègues.
-  Est à l'aise dans la réflexion personnelle comme dans les relations avec autrui.
-  Peut négocier des solutions pratiques.
-  Fait son travail et le fait bien.
-  Utilise au mieux les ressources disponibles.













Notes personnelles :

Communication

Communication efficace

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

Pour bien communiquer avec Initiierender Reformer, il faut :

-  Ne présenter que des faits solides et fiables.
-  Être clair sur les attentes et les délais.
-  Respecter ses connaissances professionnelles.
-  Parler de probabilités, pas de possibilités.
-  Lui faire savoir qu'il a le contrôle.
-  Lui demander ce qu'il pense, pas ce qu'il ressent.
-  Assumer vos propres actes et erreurs.
-  Lui demander conseil.
-  Agir en adulte mûr.
-  Être patient s'il commence à couper les cheveux en quatre.
-  Être réceptif et ouvert.
-  Se mettre à son rythme dans la discussion.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

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

A éviter en communiquant avec Initiierender Reformer :

-  Utiliser les expressions "et si" ou "mais".
-  Parler pour ne rien dire.
-  Essayer de le manipuler pour qu'il adopte votre point de vue.
-  Désapprouver ou ne pas respecter ses principes.
-  Attendre une réaction positive immédiate.
-  Mettre du sentiment pour traiter les problèmes.
-  Critiquer ses idées ou les mettre en doute.
-  Devenir émotif ou nerveux.
-  Ebranler son autorité.
-  Etre assis ou se tenir debout trop près de lui.
-  Contester la perception qu'il a de lui-même.
-  Vous approprier ses idées.

Notes personnelles :

"Points Ignorés" possibles

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

Les "Points Ignorés" possibles de Initiierender Reformer :

Parce qu'il préfère travailler seul et avec obstination, Initiierender Reformer peut parfois négliger d'inviter les autres à participer à certaines de ses activités. D'un esprit parfois un peu obtus, il est du genre à croire que les idées d'autrui ne marcheront pas aussi bien que les siennes. Généralement vu comme un modèle d'organisation, il est pratique, obstiné et a besoin de suivre sa propre voie, au risque de devenir rebelle. Il est honnête et juste mais peut être perçu comme plutôt catégorique et dépourvu de tact car il est prompt à critiquer les autres. Il sait bien exécuter les tâches qui exigent précision et attention ; il fait preuve d'une perspicacité critique extrêmement développée et peut parfois sembler assez distant.

Il devrait apprendre à être plus attentionné à autrui, en réfléchissant bien à l'impact que ses actes auront sur les autres. Il peut adopter l'attitude "Si tu as mal à la tête, prends de l'aspirine", ce qui révèle un manque d'empathie à l'égard d'autrui. Pour lui, une meilleure efficacité peut résider dans le fait d'être prêt à céder sur des choses insignifiantes pour gagner des points importants. En devenant plus conscient de ce qui l'entoure et en s'appuyant davantage sur des informations vérifiées, il pourra mieux ancrer ses idées créatives dans la réalité. Plus porté sur la critique que sur le compliment, il a tendance à ne pas manifester sa reconnaissance des qualités et de la contribution de ceux qui l'entourent.

Il a parfois du mal à accepter les points de vue d'autrui. Du fait de son caractère indépendant, il a du mal à partager ses réactions, ses sentiments et ses soucis avec autrui ; cela ne lui semble pas nécessaire. S'il recherchait l'avis et les suggestions d'autrui, cela l'aiderait à reconnaître plus tôt le manque de réalisme de certaines de ses idées et ça le ferait donc progresser.

Notes personnelles :

Votre Type Opposé

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

Reconnaître le type opposé au vôtre :

Le type Insights opposé à celui de Initiierender Reformer est le "Conseiller", le type "Sentiment" de la typologie de Jung.

Les Conseillers sont des gens chaleureux, compréhensifs et sociables, qui veulent avoir de bonnes relations avec autrui, au bureau comme à la maison. Ce sont généralement des gens sensibles aux autres et qui aiment travailler en équipe. Toutefois, Initiierender Reformer peut remarquer que les Conseillers ont tendance à prendre les critiques pour des attaques personnelles et qu'ils ont du mal à imposer leur autorité à autrui quand il le faut. Les Conseillers ont souvent besoin de l'avis d'une tierce personne pour prendre leurs décisions.

Initiierender Reformer remarquera vite que, pour les Conseillers, l'individu est bien plus important que la tâche. Les Conseillers soignent leur présentation vestimentaire, ce qui les fait passer aux yeux de Initiierender Reformer pour des individus inconstants ou un peu niais. Les Conseillers n'aiment pas les changements rapides, surtout quand on ne les prévient pas à l'avance. Ils manifestent ouvertement leurs émotions et sont d'une grande patience avec ceux dont ils ont la charge. Habituellement, ils ne fondent pas leur raisonnement sur la logique, comme le fait volontiers Initiierender Reformer.

Les Conseillers éviteront d'avoir à exprimer des vérités difficiles pour autrui et s'ils doivent le faire, ils chercheront à le faire de façon positive. Les Conseillers sont des gens serviables et accommodants, discrets à l'occasion, et toujours heureux d'aider autrui sans rien attendre en retour. Du coup, Initiierender Reformer voit dans les Conseillers des idéalistes qui ont une vision très romantique des individus et de leurs capacités.







Notes personnelles :

Votre Type Opposé







Communiquer avec votre Type Opposé

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

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

-  Partager et soutenir ses idées et sa vision.
-  Prendre le temps de vérifier qu'il n'est pas gêné par des problèmes personnels.
-  Eviter les digressions inutiles - vous en tenir au sujet.
-  Susciter toutes les occasions de contacts au sein de l'équipe.
-  Avoir un comportement chaleureux et expressif.
-  Ne pas se montrer trop sérieux, ennuyeux ou sévère.

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











-  Abuser de son bon fond.
-  Être froid, distant ou adopter une attitude autocratique.
-  Mettre trop l'accent sur des méthodes ou procédures éprouvées.
-  Oublier de lui laisser un temps équitable entre la réflexion et l'action.
-  Supposer que ses bonnes dispositions signifient qu'il est d'accord avec tout ce que vous dites.
-  Oublier d'évoquer dans quelle mesure les autres peuvent être concernés par une décision.

Notes personnelles :

Suggestions pour progresser :

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

Initiierender Reformer peut tirer profit des actions suivantes :

-  En reconnaissant que les actes basés sur les sentiments sont tout aussi valables que ceux basés sur l'analyse.
-  En cherchant le bien en toute chose.
-  En refusant de revenir sans cesse sur ses décisions antérieures.
-  En étant plus ouvert à ce qu'il ressent.
-  En faisant des compromis afin de maintenir de bonnes relations.
-  En s'intéressant à ce que les autres pensent d'un problème.
-  En coupant au moins la poire en deux avec plus de personnes.
-  En sachant se faire plus discret.
-  En écoutant vraiment les opinions d'autrui.
-  En se souvenant que lui aussi est vulnérable.











Notes personnelles :

Management

L'Environnement Idéal de Travail

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

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

-  Son désir d'atteindre la perfection est apprécié par autrui.
-  La situation présente est totalement comprise et évaluée.
-  Il a accès aux ordinateurs les plus performants, là où il y en a.
-  Les données statistiques et techniques abondent.
-  Ses capacités organisationnelles sont utilisées au maximum.
-  Il n'y a pas de distractions qui risqueraient de perturber le travail.
-  Chacun exploite bien son temps.
-  Ses compétences analytiques hautement développées sont exploitées au maximum.
-  Il a facilement accès aux sources d'informations nécessaires.
-  Chaque chose a une place et tous les documents essentiels sont accessibles.











Notes personnelles :

Management

Le Management de Initiierender Reformer

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

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

-  D'un minimum de bavardages autour de lui.
-  De ralentir le rythme de temps en temps.
-  De temps pour s'adapter aux points de vue d'autrui.
-  De quelqu'un capable de voler au secours de chaque membre de l'équipe.
-  De tâches qui requièrent réflexion, organisation, mais surtout de l'action.
-  De prendre un peu plus de bon temps.
-  D'un environnement au rythme vif dans lequel il peut obtenir des résultats.
-  De personnes auxquelles il peut demander de l'aide si nécessaire.
-  De pouvoir réfléchir à des options et alternatives possibles avant de devoir prendre une décision.
-  D'obtenir des réponses claires, pas ambiguës.











Notes personnelles :

Management

La Motivation

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

Initiierender Reformer est motivé par :











-  La possibilité d'assister à des séminaires, conférences et autres réunions qui permettent de développer ses connaissances.
-  L'amélioration des systèmes et des structures.
-  Le fait d'avoir de lui-même la liberté de déléguer des tâches à autrui.
-  Le fait qu'on lui demande de trouver les moyens d'améliorer l'efficacité de l'équipe.
-  Le fait de pouvoir fixer pour lui-même et pour autrui des objectifs ambitieux.
-  Le fait d'avoir les coudées franches pour assouvir son insatiable besoin de résultats.
-  Le fait d'avoir accès à des données et des faits vérifiables.
-  Le fait de pouvoir acquérir de nouvelles connaissances et d'améliorer ses compétences.
-  Les échanges critiques, analytiques et logiques.
-  Les percées technologiques.

Notes personnelles :

Style de Management

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

Comme Manager, Initiierender Reformer a tendance à :

-  Imposer des directives strictes pour que le travail soit mené à bien.
-  Avoir de grandes exigences pour lui-même et les autres.
-  Sembler vouloir rejeter les responsabilités sur autrui quand les choses vont mal.
-  Trop contrôler les processus.
-  Rechercher la précision ou la perfection, paraissant ainsi parfois trop critique.
-  Déléguer le travail administratif et se concentrer sur les résultats.
-  Etre agacé par ceux qui sont moins doués que lui.
-  S'investir pour obtenir des résultats à tout prix.
-  Insister sur l'importance des détails.
-  S'impliquer dans les détails.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

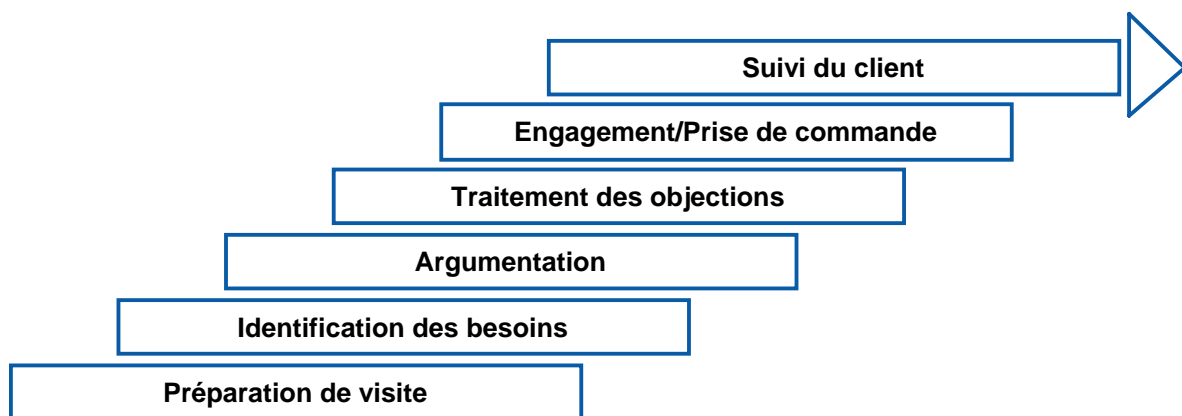
La Vente efficace repose sur trois exigences :

La première est que le vendeur ait une idée claire de qui il est, qu'il connaisse les points forts sur lesquels il pourra s'appuyer et ses faiblesses éventuelles, afin de pouvoir y remédier. Mais plus important encore, il doit savoir comment il est perçu par ses clients.

La seconde est que le vendeur soit à même de comprendre que les autres - en particulier ses clients ou prospects - sont différents de lui. Chaque client a un style, des besoins et des motivations qui lui sont propres. Le vendeur se doit de les percevoir, de bien les comprendre et d'y répondre correctement.

La troisième est que le vendeur doit sans cesse chercher à s'adapter à son interlocuteur, de façon à créer avec lui une relation étroite, sans laquelle il ne pourra pas l'influencer positivement. Ce module de votre profil personnel a pour but de vous aider à combler les exigences de vos clients, en liaison et en complément de toutes les autres formations que vous pouvez recevoir par ailleurs.

Le schéma ci-dessous représente les étapes classiques d'un entretien de vente, chacune de ces étapes étant détaillée plus loin dans ce module de votre profil personnel Insights Discovery. Mettez à profit toutes ces informations pour développer des relations plus fructueuses avec vos clients, pour apprendre à mieux vous connaître et pour améliorer votre efficacité commerciale.



Synthèse du style de vente

Le texte ci-après donne une vue assez complète de votre style de vente. Vous pourrez utiliser ces informations pour mieux comprendre ce qui caractérise votre approche du prospect ou du client.

Initiierender Reformer fait preuve d'une approche directe et personnalisée dans la plupart de ses contacts. Il ne doit pas toujours se sentir obligé de montrer tout son savoir ; il doit aussi accepter que certains clients veuillent que les choses soient simples. Il doit se convaincre que ses propositions ne peuvent pas toujours satisfaire les besoins du client ; il doit donc s'ouvrir au dialogue et s'adapter aux circonstances. En écoutant avec attention les réactions d'autrui, il trouvera des solutions plus pertinentes pour ses clients. Initiierender Reformer aime bien qu'on le complimente pour son côté "droit au but" et pour ses capacités à créer le contact avec les clients.

Quoiqu'il soit parfois en désaccord avec son client, il ne lui en gardera pas rancune. Initiierender Reformer aime bien tout connaître de ses produits et être sûr de ce qu'il raconte. Face à un nouveau client, il lui importe davantage de bien comprendre ses besoins que d'établir un contact personnalisé. En général il se sent à l'aise avec les clients qui se comportent de façon formelle et professionnelle. Grâce à son allant, Initiierender Reformer pousse vite son client à la décision, en gérant de façon efficace les objections. Si il a en tête une idée claire de la solution qu'il veut offrir à son client, les objections de celui-ci ne l'empêcheront pas de conclure la vente.







Initiierender Reformer a une remarquable capacité à faire que ses clients et ses collègues suivent son avis. Initiierender Reformer a le souci de garder ses propres standards lorsqu'il doit se mesurer à des normes imposées de l'extérieur. Il doit faire attention à ne pas paraître trop distant avec les clients qui le reçoivent avec cordialité.

Notes personnelles :







Préparation de visite

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

Points forts de Initiierender Reformer lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :

-  Se concentre sur ce qu'il a à faire.
-  Sait l'importance qu'il y a à avoir toutes les informations utiles avant le contact afin de bien comprendre la situation du client et les besoins qui en découlent.
-  Maîtrise vite les sujets techniques et complexes, grâce à la pertinence de ses questions.
-  Arrive très facilement à avoir des rendez-vous.
-  Se bat pour réussir.
-  Prend le temps nécessaire pour bien préparer son entretien.

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







-  Impliquer davantage autrui dans la préparation de ses contacts.
-  Prendre avis auprès des collègues quant aux différentes façons d'aborder un client.
-  Arrêter de vouloir la perfection en toutes choses.
-  Rechercher qui sont les gens influents dans le domaine qui l'intéresse.
-  Eviter de se retrouver à tout vouloir contrôler.
-  Chercher à mieux connaître le style de ses gros clients.

Notes personnelles :







Identification des besoins

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

Points forts de Initiierender Reformer pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :

-  Son sens aigu des priorités lui permet de bien guider le client.
-  Voit clairement la logique qui existe entre les besoins du client et les produits ou services qu'il a à offrir.
-  S'en remet à une procédure de questionnement éprouvée, qui lui permet de mieux comprendre les besoins du client.
-  Découvre les besoins du client grâce à ses questions précises et pertinentes.
-  Sait faire prendre conscience au client de ses besoins.
-  Fait vite le lien entre son produit et ce que recherche le client.

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







-  Utiliser davantage les questions ouvertes.
-  Quitter de temps en temps la logique et laisser parler son cœur.
-  Résister à l'envie de "cataloguer" les clients.
-  Eviter d'utiliser des questions fermées quand on cherche à découvrir les besoins.
-  Passer davantage de temps à construire sa crédibilité auprès des clients.
-  Se montrer plus ouvert aux conseils et à l'aide que les autres peuvent procurer.

Notes personnelles :







Argumentation

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

Points forts de Initiierender Reformer en matière d'argumentation :

-  Les clients perçoivent sa pensée pragmatique et rationnelle.
-  Même ses suggestions "pour voir" sont empreintes d'un grand réalisme.
-  Adopte une posture dynamique et se tient bien droit.
-  A une façon magistrale et pleine d'autorité de présenter son argumentation.
-  Fait preuve d'une argumentation très énergique.
-  Se montre convaincu qu'il a la bonne solution.

Quand il argumente, Initiierender Reformer pourrait :







-  En cours d'argumentation, "demander" de temps en temps plutôt que "dire" tout le temps.
-  Prendre le temps de s'imprégner de la culture et des valeurs du client.
-  Combiner rythme et variété dans sa présentation afin de satisfaire les attentes du client.
-  Utiliser tout autant le côté sentiments que les arguments logiques.
-  Inviter le client à s'impliquer dans la présentation du produit et à réagir.
-  Faire attention à ne pas imposer sa volonté en cours d'entretien.

Notes personnelles :







Traitement des objections

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

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

-  Apporte aux objections des réponses logiques et judicieuses.
-  Répond toujours positivement à l'objection.
-  Agit positivement pour conduire à terme l'entretien.
-  A pour chaque objection une ou plusieurs réponses bien préparées.
-  Refuse de se laisser mettre hors-jeu.
-  S'engage personnellement dans la réponse à l'objection pour faire avancer le business.

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







-  Apprendre à formaliser ses propositions de façon moins rigide, moins formelle, quand c'est cela que le client attend.
-  Comprendre l'impact négatif qu'une réponse trop directe peut avoir sur le client.
-  Evaluer quelle confiance on lui accorde avant de répondre à une question un tant soit peu délicate.
-  Vérifier que toute incompréhension a été levée avant de poursuivre.
-  Repérer les réactions émotionnelles qu'il peut y avoir derrière une objection avant de la traiter.
-  Travailler à se montrer plus sensible à autrui.

Notes personnelles :







Engagement/Prise de commande

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

Points forts de Initiierender Reformer lorsqu'il cherche à prendre une commande :

-  Conduit les indécis jusqu'au résultat final.
-  Utilise une technique bien rôdée.
-  Montre fermeté et ténacité pour conclure l'affaire à partir des besoins du client.
-  Fixe les détails grâce à son raisonnement logique.
-  Est tout à fait à l'aise pour engager le client à signer.
-  Résume de façon concise les bénéfices pour le client.

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







-  Se caler sur le style du client, plus que sur le sien propre, pour conclure la vente.
-  Soumettre en avance l'offre ou le contrat à la lecture du client.
-  Se montrer moins pointilleux et plus confiant quant aux résultats.
-  Concéder quelques petits avantages, si nécessaire et quand c'est possible.
-  Se montrer plus chaleureux et plus compatissant avec les clients.
-  Comprendre que le mot "risque" a une signification différente pour chacun d'entre nous.

Notes personnelles :







Suivi du client

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

Points forts de Initiierender Reformer quant au suivi du client :

-  Aime évaluer ses actions.
-  Traite en général les attentes du client avec les solutions qu'il maîtrise le mieux.
-  Préfère que le client lui donne un feed-back logique et objectif plutôt qu'émotionnel.
-  Se fie aux procédures validées et testées.
-  Garde le contrôle sur le service au client.
-  Croit beaucoup à la valeur de ses produits et services.

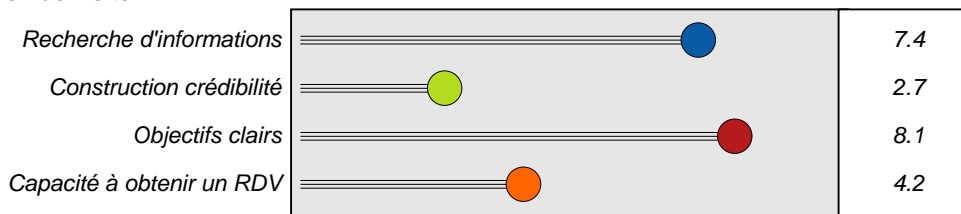
En matière de suivi du client, Initiierender Reformer pourrait :

-  Reconnaître l'intérêt des relations publiques pour améliorer les contacts avec les clients.
-  Vérifier plus régulièrement le degré de satisfaction des clients.
-  Garder le contact avec les clients, même lorsqu'il est peu probable de faire de nouvelles affaires dans l'immédiat.
-  Considérer davantage le client comme un ami, de façon à maintenir de bonnes relations après la vente.
-  Mieux comprendre les bénéfices qu'il y a à développer des relations à long terme avec les clients.
-  Laisser le client conduire l'affaire, quand c'est possible.

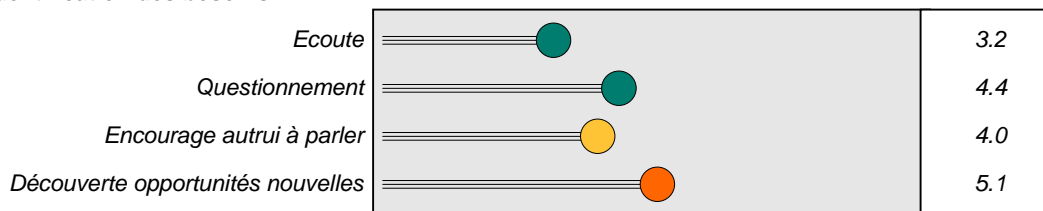
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

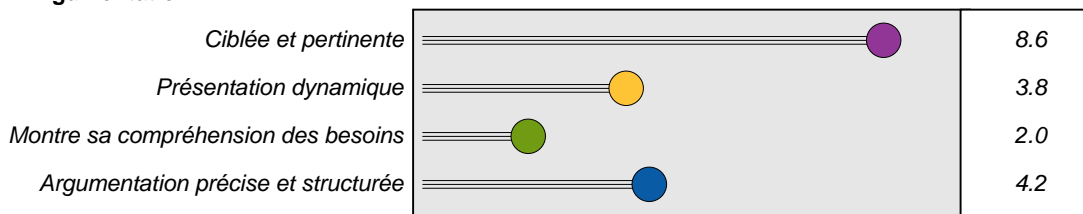
Préparation de visite



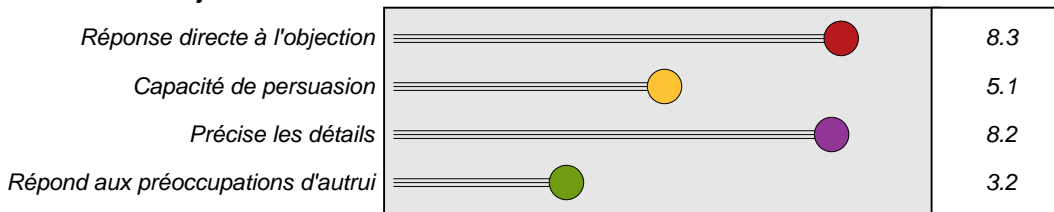
Identification des besoins



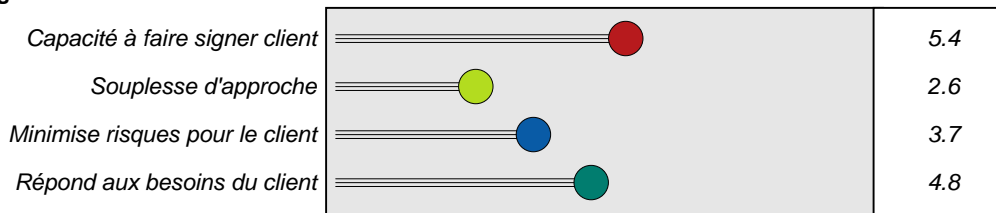
Argumentation



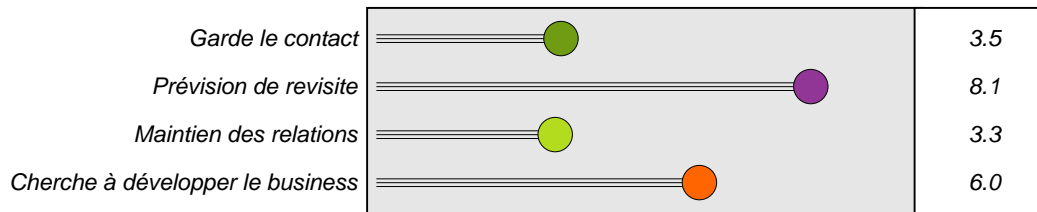
Traitement des objections



Engagement/Prise de commande



Suivi du client



Module "Réalisation de soi"

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

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

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

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

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

Objectifs professionnels

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

Objectifs professionnels :

Initiierender Reformer se fixe de clairs et hauts standards personnels. Il possède une motivation naturelle qui le pousse à vouloir conduire ses plans jusqu'à leur achèvement. Il aura tendance à ignorer ou à défier les règles établies s'il les sent en conflit avec ses valeurs. Sa logique et son impartialité l'aident à prendre d'excellentes décisions. Il conserve un bon jugement, même sous pression. Il est tellement centré sur l'atteinte de ses buts qu'il pourrait recourir à des pratiques dictatoriales pour éliminer les obstacles qui l'empêchent de réussir.

De par sa volonté se dépasser, il se propulse toujours plus haut. Initiierender Reformer accorde plus de réflexion et d'importance à l'objectif global qu'aux besoins des gens. Dans le travail d'équipe, il devrait mieux accepter les gens qui sont un peu plus centrés que lui sur l'aspect émotionnel des relations. Pour Initiierender Reformer, être aidé est un besoin réservé aux autres ! Il pourra, à l'occasion, se servir des membres de l'équipe pour atteindre ses buts, parfois au détriment des sentiments de ces personnes.







Initiierender Reformer peut absorber une grande quantité de données et tirer profit de leur usage. Garder le contrôle de la situation est important pour lui. Il est devenu maître dans l'art de fixer ses priorités et d'ordonner sa vie.

Notes personnelles :

Gestion du temps

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

Dans sa gestion du temps, Initiierender Reformer :

-  Planifie pour tout le monde !
-  Fait minutieusement son travail.
-  Travaille habituellement d'abord aux tâches immédiates et urgentes.
-  Fixe des objectifs ambitieux.
-  Comprend l'importance que les détails ont dans l'efficacité des processus.
-  Cherche constamment à améliorer le processus.

Suggestions pour progresser

Attention à ne pas vouloir tout contrôler.

Impliquer aussi ses collègues.

Prendre quelques instants pour s'intéresser au long terme.

Prendre conscience des différences quant à la façon dont chacun gère son temps.

Maintenir quand même le rythme !







Être conscient que ce sont les gens qui sont essentiels au bon fonctionnement des processus.

Notes personnelles :

Créativité personnelle

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

La créativité de Initiierender Reformer se manifeste au mieux lorsqu'il :

-  Est déterminé à trouver la bonne solution au problème.
-  Cherche à construire de nouvelles structures.
-  Présente ses solutions comme "allant de soi".
-  Trouve des solutions là où les améliorations sont mesurables.
-  Joue parfois à l'avocat du diable pour provoquer des réactions chez les autres.
-  Possède une vision très claire sur la façon dont le travail devrait être fait.

Suggestions pour progresser

Prendre en considération ceux qui sont affectés par le problème.

Bien équilibrer solidité de construction et souplesse de fonctionnement.

Comprendre que les autres ont aussi besoin de donner leur avis.

Essayer de mesurer l'intangible autant que le tangible.

Comprendre que tout le monde n'aime pas forcément la confrontation.







Accepter l'idée qu'il y a plus d'une façon de faire les choses.

Notes personnelles :







Apprentissage continu

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

Là où l'apprentissage est le plus bénéfique pour Initiierender Reformer, c'est quand il :

-  Travaille avec des gens qui vont droit au but.
-  A l'occasion d'entendre des experts qui ont une grande expérience.
-  A des délais serrés à tenir et des occasions de passer rapidement d'une tâche à l'autre.
-  Peut s'impliquer dans des actions rapides et ardues.
-  Peut résoudre des problèmes intellectuellement stimulants qui exigent des solutions pratiques.
-  Peut travailler à des tâches précises pendant longtemps.

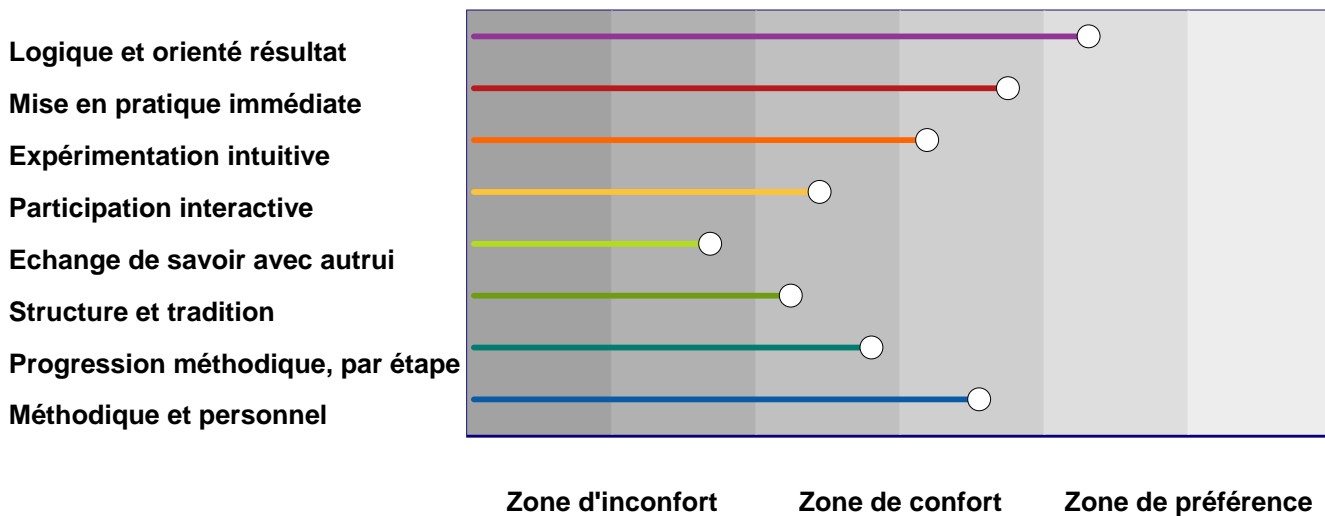
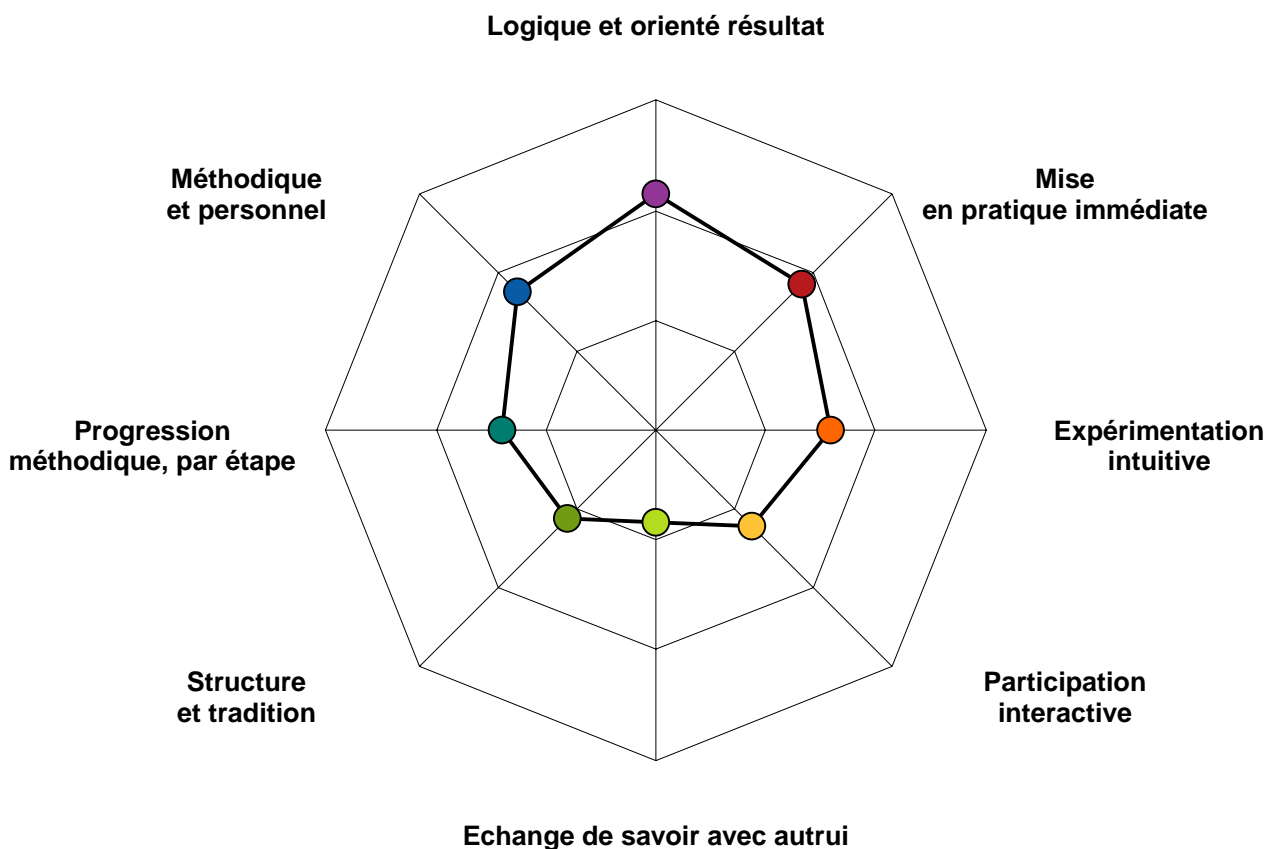
Initiierender Reformer peut parfaire son apprentissage en :

-  Initiant de temps à autre un travail d'équipe sur l'apprentissage en cours.
-  Prenant en compte les réactions émotionnelles des membres de l'équipe.
-  Réservant du temps pour sa famille et pour se détendre.
-  Considérant de temps à autre l'impact que peut avoir une tâche sur les gens.
-  Prenant du recul pour étudier les gens et leurs réactions.
-  Se mettant moins de pression pour atteindre la perfection.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage











Initiierender Reformer
24.04.2004



Interview/Recrutement

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

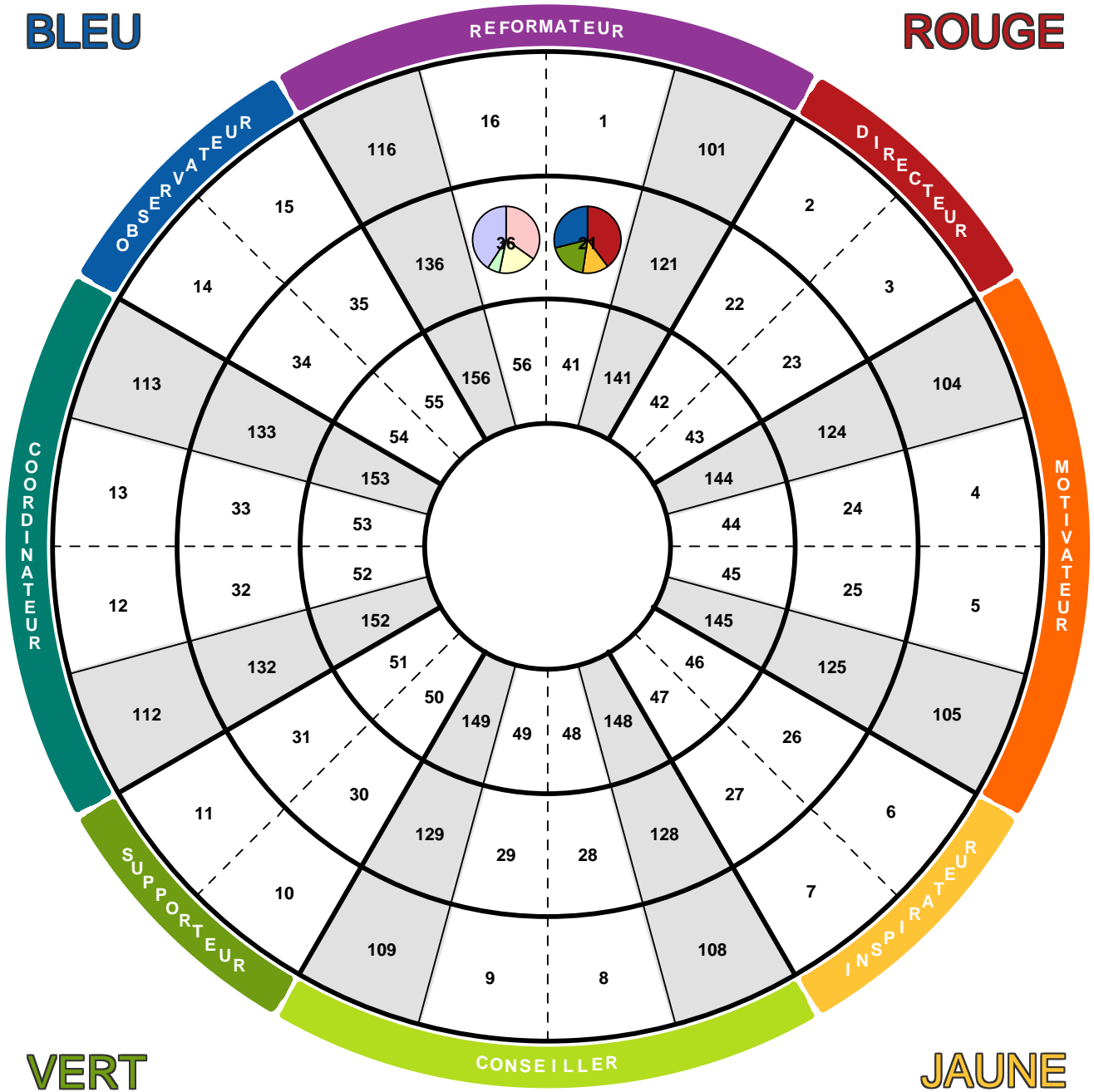
Questions à poser lors d'un entretien :

-  Quel intérêt voyez-vous à traiter les faits plutôt que des sentiments des gens ?
-  Qu'est-ce qui peut vous amener à rire de vous-même ?
-  Réagissez-vous seulement d'après vos intuitions ?
-  Comment faites-vous pour vous assurer que vos collègues comprennent vos sentiments face à un projet ?
-  Dans quelles circonstances pourriez-vous déléguer sans donner de consignes préalables ou sans recevoir de compte-rendus réguliers ?
-  Quelles réactions auriez-vous face à des gens qui vous poussent à prendre des décisions à la hâte, ce qui pourrait nuire à votre recherche de la perfection ?
-  Avez-vous un agenda à jour ? Vous êtes-vous déjà intéressé à la façon dont vous répartissez votre temps dans une journée ?
-  Selon votre expérience, croyez-vous que les gens silencieux de votre équipe réagissent souvent mieux lorsqu'ils ont des directives claires et précises ?
-  Une critique peut être positive ou négative. Laquelle préférez-vous, et pourquoi ?
-  Comment partagez-vous et démontrez-vous votre empathie face aux problèmes d'autrui ?

Notes personnelles :

La Roue Insights

Initiierender Reformer
24.04.2004



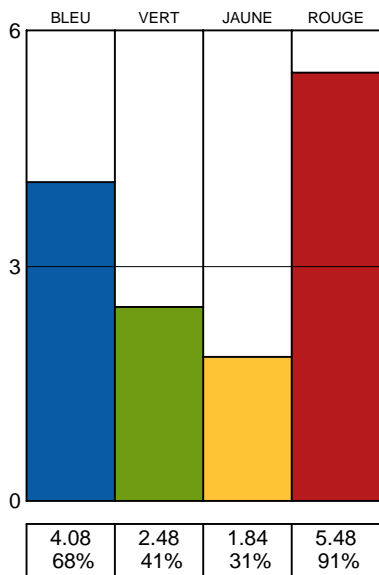
Position consciente sur la Roue
21: REFORMATEUR Directeur (Classique)

Position moins consciente sur la Roue
36: REFORMATEUR Observateur (Classique)

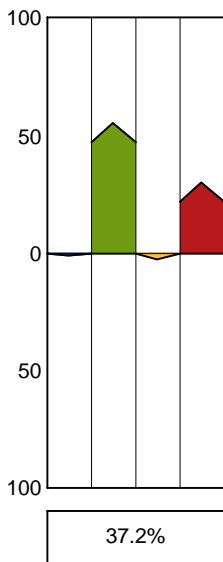
Graphiques des Couleurs Insights

Initiierender Reformer
24.04.2004

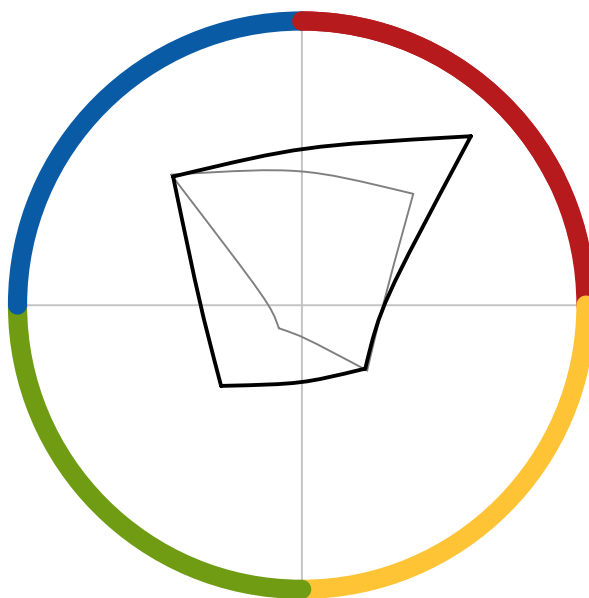
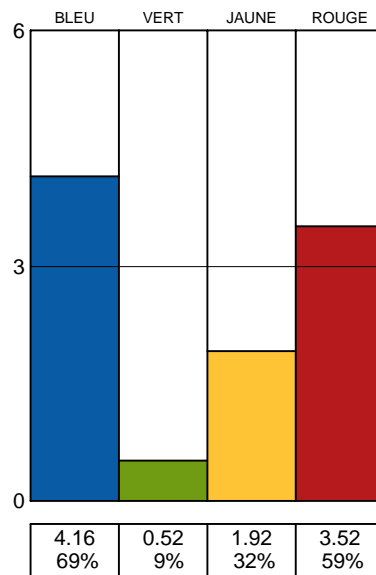
La Persona
(Persona consciente)



Evolution des Energies



La Persona
(Persona moins consciente)

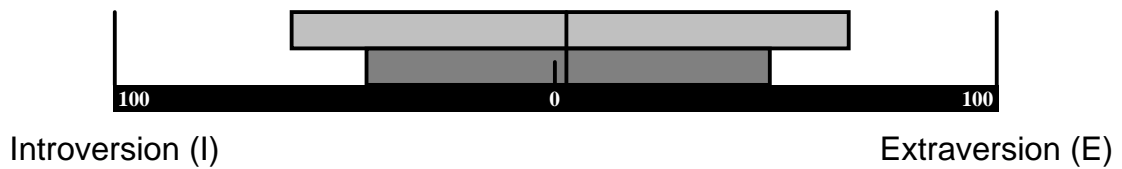


(Persona consciente) ——— **(Persona moins consciente)**

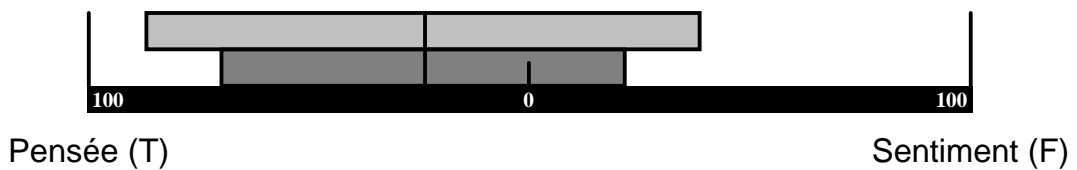
Les Préférences de Jung

Initiierender Reformer
24.04.2004

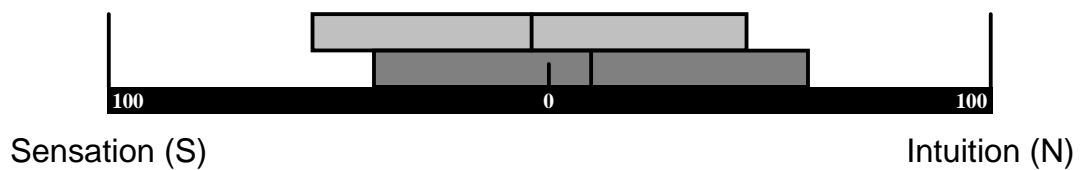
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)