



**Discovery** Insights®

**Kreativer Initiirender Reformer**  
**26.05.2004**

**Profil Personnel**

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

**Insights Schweiz**



**Insights®**



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

# Informations personnelles

**Kreativer Initiirender Reformer**

**Musterprofile**

Date de l'évaluation **26.05.2004**

Date d'impression **08.06.2007**

**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 Kreativer Initiirender Reformer | 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 Kreativer Initiirender Reformer au questionnaire qu'il a rempli le 26.05.2004.*

*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

La capacité de Kreativer Initiirender Reformer à voir les choses à long terme contribue à lui forger une réputation de visionnaire. Il est habituellement plus efficace quand il s'accorde le temps de réfléchir à comment il se sent réellement. Il se sent plus en sécurité quand il peut contrôler une situation et s'assurer que les autres se conforment à ses décisions. Il s'efforce de vivre selon ses principes et considère que tout le monde devrait en faire autant ! Il parvient souvent avec succès à faire améliorer les performances d'autrui et à diminuer les pertes de temps.

Son désir de développer ses idées nouvelles s'appuie sur sa capacité à mettre en place les procédures nécessaires pour les soutenir. Autant pour lui que pour les autres, les divertissements, la détente et le temps libre sont des moments programmés et prioritaires. Bien qu'objectif, il est sans doute plus intéressé par le fait de trouver des solutions originales aux problèmes que par le fait de voir ces solutions devenir réalité. Son esprit créatif sera utile pour faire progresser un raisonnement, de même que son originalité pour faire évoluer les processus et les projets. Il n'aime pas la confusion, l'inefficacité, les demi-mesures et tout ce qu'il considère comme sans objet ou inefficace. C'est une personne disciplinée qui peut se montrer dure quand la situation l'exige.

Sa pensée est réfléchie et structurée ; il se montre réaliste et pratique. Il aime que ça aille vite ; c'est un adepte des outils et des méthodes fonctionnels. Kreativer Initiirender Reformer est réaliste et digne de confiance. C'est un bon initiateur de nouveaux projets, bien qu'il puisse ne pas parvenir à persévérer dans les détails. 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. Parce qu'il est réaliste, il profite des ressources disponibles ; il est pratique et a le sens de l'opportunité.

Autonome, logique et déterminé, il peut aimer travailler avec un ordinateur, pour l'aider dans ses recherches et analyses. Dès qu'il est impliqué dans un projet, Kreativer Initiirender Reformer est fermement résolu à le concrétiser et aimerait que les autres partagent sa détermination. Kreativer Initiirender Reformer est un être réaliste et adaptable, se fiant à ce qu'il voit, entend et connaît de par lui-même. Il aime les structures et les processus systématiques. Il aime avoir le contrôle sur la plupart des situations et peut s'exprimer clairement et avec détermination quand il voit la nécessité de le faire.

Prenant plaisir aux concepts théoriques, complexes et globaux, Kreativer Initiirender Reformer est un penseur stratégique qui discerne clairement les avantages et les inconvénients de la

plupart des situations. Il est attentif à ce qui se passe autour de lui et est principalement concerné par le présent immédiat. Kreativer Initiirender Reformer est une personne extrêmement pratique dont l'esprit vif et les compétences génèrent des résultats rapides. Il estime que tout le monde devrait partager son désir de promotion et peut être déçu quand les autres semblent ne pas avoir sa force de caractère. Le travail qui n'implique pas d'effort intellectuel ni l'occasion de gagner en maîtrise professionnelle peut rapidement devenir une corvée pour lui.

## **Relations avec autrui**

Kreativer Initiirender 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 vous avouera être déconcerté par ceux qui le perçoivent comme rigide et intraitable. Cette perception provient de sa tendance à exprimer ses opinions personnelles de façon assez catégorique. Il a un petit groupe d'amis proches avec lesquels il aime échanger opinions et idées. 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. Ce n'est pas un "fêtard" et il préfère souvent sa tranquille solitude.

Il peut détester le fait de devoir mettre constamment son temps et son énergie à la disposition d'autrui. Kreativer Initiirender Reformer est prompt à faire évoluer une situation et agira rapidement pour obtenir des résultats, donnant des directives ou instructions aux autres quand c'est nécessaire. Il n'aime pas être critiqué par autrui, car il est déjà fortement accablé par sa propre auto-critique. Ses objectifs lui apparaissent si évidents qu'il risque de ne pas assez prendre en considération les alternatives possibles. Généralement, il reste sceptique, résolu et déterminé lorsqu'il a à faire face à une opposition sérieuse.

Il a tendance à se méfier des gens qui, pense-t-il, ignorent la réalité. Il est remarquable pour établir et mettre en place méthodiquement procédures, règles et instructions ; il peut manifester de l'impatience avec ceux qui ne font pas le travail qui leur a été attribué ou qui le font sans suivre les règles. Peu de gens comprennent bien son esprit complexe, adaptable et créatif. Considéré par la plupart comme ouvert et sociable, souple et courageux, Kreativer Initiirender Reformer peut se montrer à la hauteur pour relever n'importe quel défi. 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**

Kreativer Initiirender Reformer est extrêmement réaliste et se fie à ce que ses perceptions sensorielles lui communiquent. Il peut parfois être lent à prendre une décision - ou même essayer d'annuler une décision prise - car il a besoin d'analyser toutes les alternatives possibles. Son efficacité dépend des satisfactions personnelles qu'il tire de la tâche en cours. Il recherche des solutions réalistes et satisfaisantes aux problèmes. Généralement, Kreativer Initiirender Reformer peut aller au coeur de n'importe quelle situation et mettre en application une solution

efficace.

Agacé par ce qu'il juge être de l'inefficacité ou de l'incompétence, il peut prendre des décisions abruptes quand la situation l'exige. "Faisons-le maintenant" est sa devise. Il fait une analyse objective pour découvrir les principes sous-jacents des choses et se fie à son raisonnement juste pour prendre ses décisions. 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. La majorité des réussites de Kreativer Initiirender Reformer est obtenue par la détermination et la persévérance à atteindre ou dépasser ses hautes ambitions.

Il sait bien résoudre les problèmes car il sait saisir les informations factuelles et trouver rapidement les solutions logiques et judicieuses. Aussi à l'aise pour réfléchir et faire le tour des choses que pour en parler, Kreativer Initiirender Reformer trouve un bon équilibre entre ces deux procédés. Kreativer Initiirender Reformer a tendance à ne prendre ses décisions qu'après avoir rassemblé suffisamment de données. 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. Il porte facilement des jugements définitifs sur autrui et tend à être strict en matière de discipline.











**Notes personnelles :**

# Forces et Faiblesses

## Points Forts

*Cette partie identifie les points forts que vous, Kreativer Initiirender 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 Kreativer Initiirender Reformer :**

-  Maintient sa concentration aussi longtemps qu'il le faut.
-  Mène tout le monde "à la baguette".
-  Accepte facilement l'autorité.
-  Sait bien suggérer de meilleures façons d'atteindre l'objectif.
-  Maître d'oeuvre efficace, acceptera facilement les responsabilités.
-  Se motive et motive les autres pour obtenir des résultats.
-  Une grande aisance intellectuelle et conceptuelle.
-  Tourné vers l'avenir, réfléchit vite.
-  Concentré sur le travail et ingénieux.
-  Courageux, audacieux et hardi.











### **Notes personnelles :**

# Forces et Faiblesses

## Faiblesses potentielles

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

### **Les faiblesses potentielles de Kreativer Initiirender Reformer :**











-  N'est parfois pas conscient de l'impact de ses actes sur autrui.
-  Manque d'empathie pour autrui dans certaines situations.
-  A tendance à ne pas apprécier à leur juste valeur les différences entre les gens.
-  Une analyse exagérée de la situation peut ralentir ses décisions.
-  Inflexible, têtu, catégorique et impersonnel.
-  Ne prend pas toujours en considération toutes les implications de ses actes.
-  Il a du mal à supporter les gens moins brillants que lui.
-  Est parfois considéré comme une personne ergoteuse et difficile à aborder.
-  Manque de tact et de diplomatie.
-  A tendance à se montrer insensible aux besoins d'autrui.

### **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, Kreativer Initiirender 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, Kreativer Initiirender Reformer :**

-  Favorise l'indépendance de raisonnement.
-  Montre un style de management investigateur.
-  Conteste les méthodes existantes s'il pense qu'elles sont inadéquates.
-  Fournit un point d'ancrage à la réalité.
-  Poussera les autres à réaliser de grandes choses.
-  Utilise au mieux les ressources disponibles.
-  Fait son travail et le fait bien.
-  Encourage le réalisme terre à terre.
-  Peut être à la fois compétent et efficace dans l'accomplissement des tâches en cours.
-  On peut lui faire confiance pour faire plus que sa part de travail.













### **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, Kreativer Initiirender 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 Kreativer Initiirender Reformer, il faut :**

-  Être pratique et logique.
-  Demander, ne pas imposer.
-  Lui accorder du temps pour examiner toutes les informations.
-  Être direct, rapide, efficace et vous en tenir au sujet.
-  Lui permettre d'examiner l'ordre du jour.
-  Se mettre à son rythme dans la discussion.
-  Lui rappeler gentiment la dimension humaine.
-  Garder vos commentaires personnels pour vous.
-  Utiliser l'humour avec modération.
-  Agir en adulte mûr.
-  Ne présenter que des faits solides et fiables.
-  Reconnaître ses efforts intellectuels et son engagement.













**Notes personnelles :**

# Communication

## Les freins à une communication efficace

Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Kreativer Initiirender 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 Kreativer Initiirender Reformer :

-  Essayer de rejeter la faute sur lui.
-  Lui faire perdre son temps avec des détails insignifiants.
-  Utiliser les expressions "et si" ou "mais".
-  Vouloir devenir trop rapidement un de ses proches.
-  Essayer de le manipuler pour qu'il adopte votre point de vue.
-  Attendre une réaction positive immédiate.
-  Avoir un discours papillonnant ou trop émotionnel.
-  Ecarter ses idées au prétexte qu'elles sont négatives.
-  Ebranler son autorité.
-  Critiquer ses idées ou les mettre en doute.
-  Arriver en n'ayant rien préparé ou paraître peu organisé.
-  Devenir émotif ou nerveux.

### 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 Kreativer Initiirender Reformer :**

Kreativer Initiirender Reformer doit essayer d'être plus conscient des talents, des efforts et de la contribution d'autrui et de faire plus régulièrement des compliments sur les réussites. Son intelligence vive et ses aptitudes pratiques peuvent parfois le faire aller trop en avant du groupe. Il ferait mieux parfois de ralentir le rythme. Comme il ne recherche pas spontanément les différents moyens de faire les choses, il peut sembler inflexible ou insensible aux opinions d'autrui. Adeptes d'un style de vie simple, ceci peut être considéré comme un piètre choix par autrui. Sa discrétion ne l'avantage pas toujours. Prendre la parole au lieu d'attendre pour répondre l'aiderait à vaincre la timidité dont il fait preuve par moments.

Il tire des conclusions en se basant sur une analyse factuelle et structurée. Il aime moins avoir à gérer des gens ou des situations, à moins que ce ne soit un élément fondamental de sa fonction. Céder sur les détails réduit la probabilité d'être considéré comme une personne trop obstinée ou qui contrôle trop. C'est une personne renfermée, qui garde ses distances tant affectivement que physiquement. Il se fie tellement à son raisonnement logique et analytique qu'il en arrive à négliger les problèmes humains. Il a besoin d'améliorer son expression verbale et d'être plus orienté vers l'action.

Ayant tendance à ne pas prendre de décisions rapides, il ne comprend pas bien les difficultés que cela engendre chez ceux qui décident plus vite que lui. 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. Il peut se montrer arrogant et subitement "pinailleur" si sa performance n'est pas reconnue par un supérieur qu'il estime.

### **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 Kreativer Initiirender 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, Kreativer Initiirender 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.

Kreativer Initiirender 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 Kreativer Initiirender 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 Kreativer Initiirender 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, Kreativer Initiirender 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, Kreativer Initiirender 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.*

### **Kreativer Initiirender Reformer : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?**

-  Faire appel à son besoin de rendre service.
-  Laisser du temps pour la rigolade et les rencontres.
-  Définir ensemble et précisément ce qui doit être fait.
-  Susciter toutes les occasions de contacts au sein de l'équipe.
-  Être disposé à discuter ouvertement des problèmes.
-  Être prêt à discuter d'un large éventail de sujets.

### **Kreativer Initiirender Reformer : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"**











-  Oublier de lui faire des compliments et de manifester votre reconnaissance quand il le mérite.
-  Lui dire comment faire ou le commander.
-  L'impliquer dans des réunions officielles, longues et ennuyeuses.
-  Révéler ou attaquer sa vulnérabilité.
-  Prolonger des réunions qui touchent à la discipline ou qui visent à donner des instructions.
-  Être brusque, dominateur ou lui imposer des délais peu réalistes.

### **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.*

### **Kreativer Initiirender Reformer peut tirer profit des actions suivantes :**

-  En se demandant si certains pensent qu'il est attentionné à autrui.
-  En tenant à jour son agenda et en notant les événements de la journée.
-  En se montrant plus sensible aux sentiments d'autrui.
-  En se montrant plus disposé à reconnaître ses erreurs.
-  En baissant son ton de voix parfois strident.
-  En refusant de revenir sans cesse sur ses décisions antérieures.
-  En devenant plus généreux, chaleureux et attentionné.
-  En cherchant le bien en toute chose.
-  En sachant qu'il n'y a pas de mal à se détendre et à se moquer de soi-même.
-  En étant encouragé à se prendre moins au sérieux.











### **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 Kreativer Initiirender 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 Kreativer Initiirender Reformer inclut un ou plusieurs des éléments suivants :**

-  Il peut "faire tanguer le navire" sans avoir peur des réprimandes.
-  Il y a un peu de "mouvement" ou d'occasions de contacts.
-  Il peut travailler de façon indépendante et objective.
-  Les idées peuvent être testées en pratique.
-  Les décisions se prennent rapidement.
-  Il a accès à la technologie.
-  Il a accès aux ordinateurs les plus performants, là où il y en a.
-  Une communication directe et franche est bien acceptée.
-  On accorde autant de valeur à la discipline qu'à la qualité et à la logique.
-  Les théories et les idées ont été testées et vérifiées.











**Notes personnelles :**

# Management

## ***Le Management de Kreativer Initiirender Reformer***

*Cette partie identifie quelques points-clés pour bien vous manager, vous Kreativer Initiirender 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 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, Kreativer Initiirender Reformer a besoin :**

-  De soutien logistique et de procédures établies.
-  De pouvoir réfléchir à des options et alternatives possibles avant de devoir prendre une décision.
-  De feed-back objectifs, directs et francs - mais gardez une distance de sécurité !
-  D'avoir le contrôle sur le rythme et les délais.
-  D'aide pour voir le "bon côté des choses".
-  Qu'on lui laisse la possibilité de réexaminer et revérifier ses conclusions.
-  De personnes auxquelles il peut demander de l'aide si nécessaire.
-  De savoir qu'il est dans son "droit".
-  D'aide pour se garder de faire toujours des reproches.
-  D'aide pour arriver à travailler avec des collègues moins doués que lui.











### **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 Kreativer Initiirender 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.*

### **Kreativer Initiirender Reformer est motivé par :**











-  Le fait qu'on fasse appel à son raisonnement original pour résoudre des problèmes complexes.
-  Le fait d'avoir de lui-même la liberté de déléguer des tâches à autrui.
-  Le fait d'avoir les coudées franches pour assouvir son insatiable besoin de résultats.
-  Les échanges critiques, analytiques et logiques.
-  Une rémunération basée sur le mérite - c'est la réussite qui est récompensée.
-  La possibilité d'assister à des séminaires, conférences et autres réunions qui permettent de développer ses connaissances.
-  Le fait qu'on lui demande de trouver les moyens d'améliorer l'efficacité de l'équipe.
-  Le fait de travailler pour un but précis, avec des objectifs clairs.
-  Les responsabilités et l'autorité qui va de pair.
-  L'absence de contraintes et de surveillance.

### **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, Kreativer Initiirender Reformer a tendance à :**

-  Etre sur la défensive si ses compétences sont mises en doute.
-  Trop contrôler les processus.
-  Sembler moins compréhensif à l'égard des sentiments de ses collègues.
-  Insister sur l'importance des détails.
-  S'investir pour obtenir des résultats à tout prix.
-  S'occuper davantage de ses valeurs personnelles et, de ce fait, risquer parfois de ne pas prendre assez en considération les opinions d'autrui.
-  Sembler vouloir rejeter les responsabilités sur autrui quand les choses vont mal.
-  Avoir de grandes exigences pour lui-même et les autres.
-  Etre agacé par le manque d'organisation, de préparation ou de perfection.
-  Etre agacé par ceux qui sont moins doués que lui.

## **Notes personnelles :**

## Module "Vente efficace"

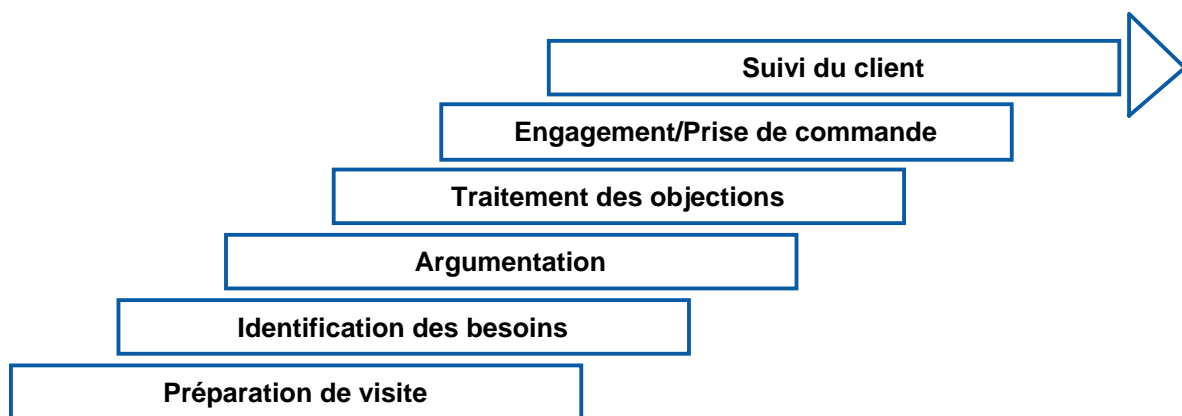
*La Vente efficace repose sur trois exigences :*

*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.*

Grâce à son allant, Kreativer Initiirender Reformer pousse vite son client à la décision, en gérant de façon efficace les objections. Les clients apprécient sa capacité à avoir l'œil à tout. Il doit faire attention à ne pas paraître trop distant avec les clients qui le reçoivent avec cordialité. Il se trouvera toujours bien de solliciter le point de vue de ses collègues sur les problèmes commerciaux et d'analyser avec soin leurs propositions. Il cherche à savoir tout le non-dit qu'il y a derrière un problème afin de pouvoir traiter la situation correctement.

Il sait trouver facilement des solutions pratiques, mais il aime tout autant les contacts qui lui permettent d'exercer sa créativité et ses qualités relationnelles. Il a en général une idée claire de la bonne solution, mais il ne recherche pas toujours les alternatives possibles. Il faut qu'il accepte l'idée que son style de vente très professionnel est la meilleure image qu'il puisse donner de son entreprise. Son ton assuré aide parfois certains clients à prendre leur décision, mais il laisse aussi certaines questions sans réponses. Il risque de ne pas prêter assez d'attention à l'objection qui lui est faite, si bien qu'elle reviendra plus tard...







Son esprit original, sa perspicacité et sa vision des choses font que les clients trouvent en lui une vraie indépendance d'esprit. Il est capable de "mouiller sa chemise" pour rendre service à ses clients. Kreativer Initiirender 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.

**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 Kreativer Initiirender Reformer lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :**

-  Est efficace pour fixer ses priorités et organiser son travail.
-  Fait preuve de maîtrise dans sa planification des tâches et dans sa façon de penser.
-  Se concentre sur ce qu'il a à faire.
-  Prend le temps nécessaire pour bien préparer son entretien.
-  Se montre efficace dans la préparation de ses contacts.
-  Fait preuve de détermination et de constance dans sa prospection.

**Quand il prépare ses visites à un prospect ou à un client, Kreativer Initiirender Reformer pourrait :**







-  Avoir une approche souple du client, sans trop préjuger des résultats.
-  Eviter de se retrouver à tout vouloir contrôler.
-  Ecouter attentivement, calmer le rythme et chercher systématiquement à s'adapter au client.
-  S'appuyer sur ses relations personnelles pour se faire des clients.
-  Sourire au téléphone !
-  Se montrer moins critique vis-à-vis du client dont il ne partage pas les vues.

**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 Kreativer Initiirender Reformer pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :**

-  Sait faire prendre conscience au client de ses besoins.
-  Découvre les besoins du client grâce à ses questions précises et pertinentes.
-  Son sens aigu des priorités lui permet de bien guider le client.
-  S'en remet à une procédure de questionnement éprouvée, qui lui permet de mieux comprendre les besoins du client.
-  Persiste jusqu'à ce que le vrai problème se fasse jour.
-  Peut utiliser des questions directes pour avancer rapidement dans la découverte des besoins.

### **Quand il cherche à identifier les besoins d'un prospect ou d'un client, Kreativer Initiirender Reformer pourrait :**







-  Utiliser davantage les questions ouvertes.
-  Inviter des collègues à l'accompagner pour certains rendez-vous.
-  Dire de temps en temps : "Je ne comprends pas bien, vous pouvez m'expliquer ?"
-  S'assurer qu'on est bien d'accord entre nous.
-  Moins se persuader que l'on sait exactement ce qui est bon pour le client.
-  Quitter de temps en temps la logique et laisser parler son cœur.

### **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 Kreativer Initiirender Reformer en matière d'argumentation :**

-  Se montre convaincu qu'il a la bonne solution.
-  Gère l'inattendu en répondant de façon réfléchie, directe et rapide.
-  Argumente de façon très logique.
-  Même ses suggestions "pour voir" sont empreintes d'un grand réalisme.
-  Présente toujours le bénéfice final.
-  Ne laisse pas des détails secondaires le détourner de la solution qu'il préconise.

## **Quand il argumente, Kreativer Initiirender Reformer pourrait :**







-  Etre toujours attentif aux signaux non verbaux d'achat manifestés par le client.
-  En cours d'argumentation, "demander" de temps en temps plutôt que "dire" tout le temps.
-  Utiliser tout autant le côté sentiments que les arguments logiques.
-  Faire attention à ne pas trop laisser voir le peu d'empathie que vous avez pour certains clients.
-  Se souvenir du fait que l'enthousiasme que le vendeur met dans sa présentation a un effet motivant sur le client.
-  Avoir une approche plus impliquante et plus participative.

## **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 Kreativer Initiirender Reformer pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :**

-  Agit positivement pour conduire à terme l'entretien.
-  Met de la souplesse et du pragmatisme dans le traitement des objections.
-  Répond sans manifester d'émotion.
-  Aime le défi que représente le fait de transformer une inquiétude du client en certitude.
-  Sa volonté de réussir triomphe en général de la résistance des clients.
-  Propose des solutions ingénieuses, fondées sur une logique solide, pour vaincre la réticence des clients.

**Lorsqu'il traite les objections d'un prospect ou d'un client, Kreativer Initiirender Reformer pourrait :**







-  Evaluer quelle confiance on lui accorde avant de répondre à une question un tant soit peu délicate.
-  Accepter la validité et le sérieux des préoccupations du client et y répondre, même quand elles s'écartent des siennes propres.
-  Accepter l'objection et reconnaître que certaines questions du client sont vraiment pertinentes.
-  Comprendre l'impact négatif qu'une réponse trop directe peut avoir sur le client.
-  Vérifier que toute incompréhension a été levée avant de poursuivre.
-  Eviter de vouloir marquer des points contre le client.

**Notes personnelles :**







## Engagement/Prise de commande

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

### **Points forts de Kreativer Initiirender Reformer lorsqu'il cherche à prendre une commande :**

-  Discute avec conviction les idées préconçues du client.
-  Montre fermeté et ténacité pour conclure l'affaire à partir des besoins du client.
-  Est attentif aux signaux d'achat et y répond directement.
-  Conduit les indécis jusqu'au résultat final.
-  A un sens aigu des priorités du client.
-  Fait preuve d'une approche très pragmatique pour conclure la vente.

### **Quand il cherche à prendre une commande, Kreativer Initiirender Reformer pourrait :**







-  Se caler sur le style du client, plus que sur le sien propre, pour conclure la vente.
-  Se faire aider par son équipe, quand c'est possible.
-  Concéder quelques petits avantages, si nécessaire et quand c'est possible.
-  Accepter spontanément quelques concessions.
-  Réaliser qu'il ne fait pas que prendre une commande, mais qu'il est en train de construire une relation.
-  Être ouvert à une plus grande variété de solutions possibles.

### **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 Kreativer Initiirender Reformer quant au suivi du client :**

-  Agira rapidement pour résoudre les problèmes d'après-vente de ses clients.
-  Garde le contrôle sur le service au client.
-  Vérifie constamment que ce qu'il a vendu fonctionne.
-  Voit dans chaque client une solide opportunité de résultats.
-  Se fie aux procédures validées et testées.
-  Aime évaluer ses actions.

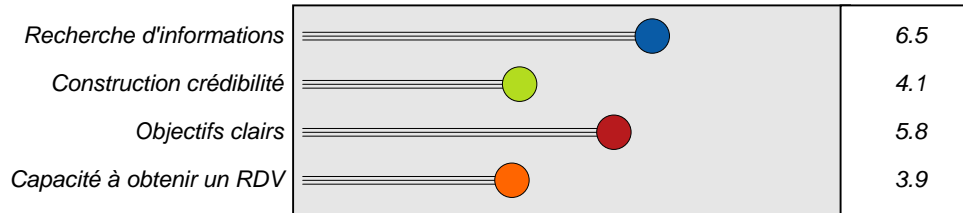
### **En matière de suivi du client, Kreativer Initiirender Reformer pourrait :**

-  Garder son calme quand les choses vont mal.
-  Prendre tout feed-back négatif comme une opportunité de développement.
-  Regarder au-delà de la simple vente d'aujourd'hui.
-  Relancer plus souvent les clients.
-  Modérer son langage parfois un peu abrupt.
-  Adoucir sa manière de traquer les commandes et privilégier davantage la relation avec les clients.

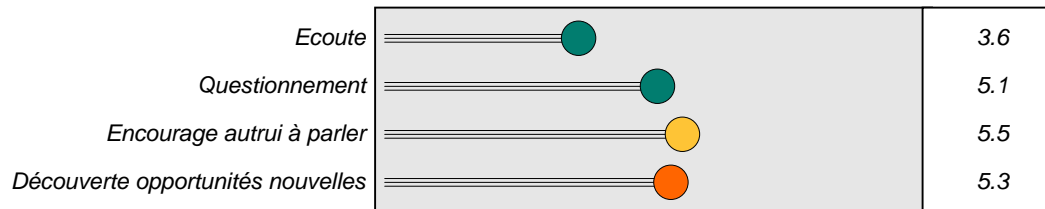
### **Notes personnelles :**

# Indicateurs des Préférences de Vente

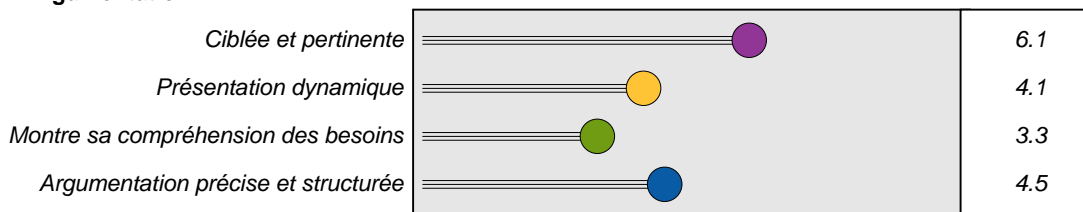
## Préparation de visite



## Identification des besoins



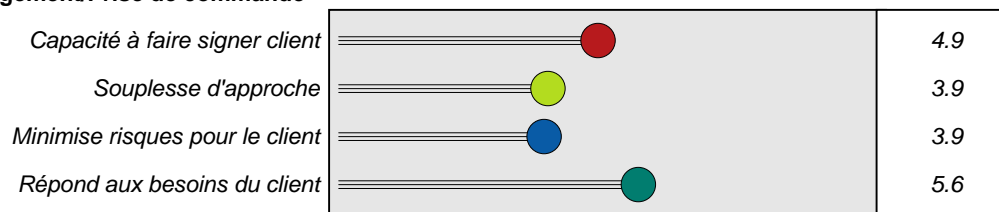
## Argumentation



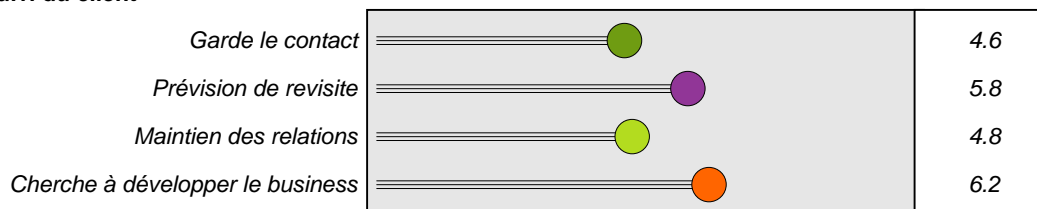
## Traitement des objections



## Engagement/Prise de commande



## Suivi du client



## Module "Réalisation de soi"

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

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

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

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

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

## Objectifs professionnels

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

### **Objectifs professionnels :**

Pour Kreativer Initiirender Reformer, être aidé est un besoin réservé aux autres ! Sa confiance en soi est telle qu'il considère rarement la deuxième place comme étant une alternative acceptable. Il fera tout en son possible pour éviter d'avoir des buts imposés par d'autres personnes. Sa grande confiance en soi renforce sa détermination à considérer que son plan d'action et les résultats escomptés sont les bons. L'une des capacités naturelles de Kreativer Initiirender Reformer est d'établir des objectifs clairs pour les projets.

Il a tendance à imposer ses objectifs aux autres, sans se rendre compte de l'impact que cela peut avoir sur les résultats d'autrui et leur performance. Il se dirige vers ses objectifs à un rythme effréné qui est le sien et non selon le rythme plus modéré établi par d'autres. Enclin à s'intéresser essentiellement aux résultats, il risque de négliger les aspects humains d'une situation. Il résiste à être étiqueté par ses collègues ou amis et est dans une constante recherche intérieure d'amélioration, tant de son identité que de ses connaissances. Il devrait décider s'il met ses priorités sur les choses urgentes ou sur les choses importantes.







Comme archétype du genre « orientation-action », Kreativer Initiirender Reformer fait de chaque moment quelque chose d'important. Pour Kreativer Initiirender Reformer, l'honnêteté est la meilleure politique, même quand elle choque ! Son besoin de défi étant grand, il peut perdre son intérêt et rechercher de nouvelles tâches si la routine s'installe.

### **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, Kreativer Initiirender Reformer :**

-  Constamment affecté par les faibles résultats.
-  Assume souvent que son entourage va s'aligner sur ses priorités.
-  Peut travailler sans s'arrêter, quelque soient les circonstances.
-  Ne se fie qu'à lui-même pour accomplir les tâches.
-  Réagit rapidement et avec à propos à toute information nouvelle.
-  Suit généralement dans ses réunions un ordre du jour préétabli.

### **Suggestions pour progresser**

*Chercher comment améliorer le moral du groupe, ça pourrait avoir un impact direct sur les résultats. Réaliser qu'ils ont eux aussi leurs propres priorités.*

*Prévoir du temps pour se reposer et se détendre.*

*Apprendre à déléguer.*

*Prendre le temps de discuter avec les membres de l'équipe les répercussions possible des décisions à prendre.*







*Laisser du temps pour que les membres de l'équipe puissent s'exprimer.*

### **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 Kreativer Initiirender Reformier se manifeste au mieux lorsqu'il :**

-  N'a en tête que le travail et les résultats.
-  Considère la synergie comme une activité solitaire.
-  Est déterminé à trouver la bonne solution au problème.
-  Évalue la viabilité des idées et fera des recommandations claires et détaillées.
-  Conçoit des idées dont le résultat final semble très clair.
-  Est absolument convaincu que son idée est la bonne.

## **Suggestions pour progresser**

*S'arrêter et envisager les implications humaines possibles.*

*Qui dit synergie dit au moins deux personnes !*

*Prendre en considération ceux qui sont affectés par le problème.*

*Montrer à autrui sa souplesse et son ouverture d'esprit en retenant non pas une mais plusieurs solutions alternatives, quand c'est possible, bien sûr !*

*Impliquer les gens plus tôt dans le processus.*







*Hypothèse à confirmer en se confrontant à autrui !*

## **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 Kreativer Initiirender Reformer, c'est quand il :**

-  Peut travailler en solitaire sans être distrait par autrui.
-  A à sa disposition des faits et des statistiques pour étayer ses décisions.
-  Peut améliorer ses performances en utilisant les techniques nouvellement acquises.
-  A un accès facile à une banque de données.
-  Peut examiner des concepts et les traduire en méthodes utilisables.
-  A un rôle ou une tâche clairement défini qui lui permet d'avancer.

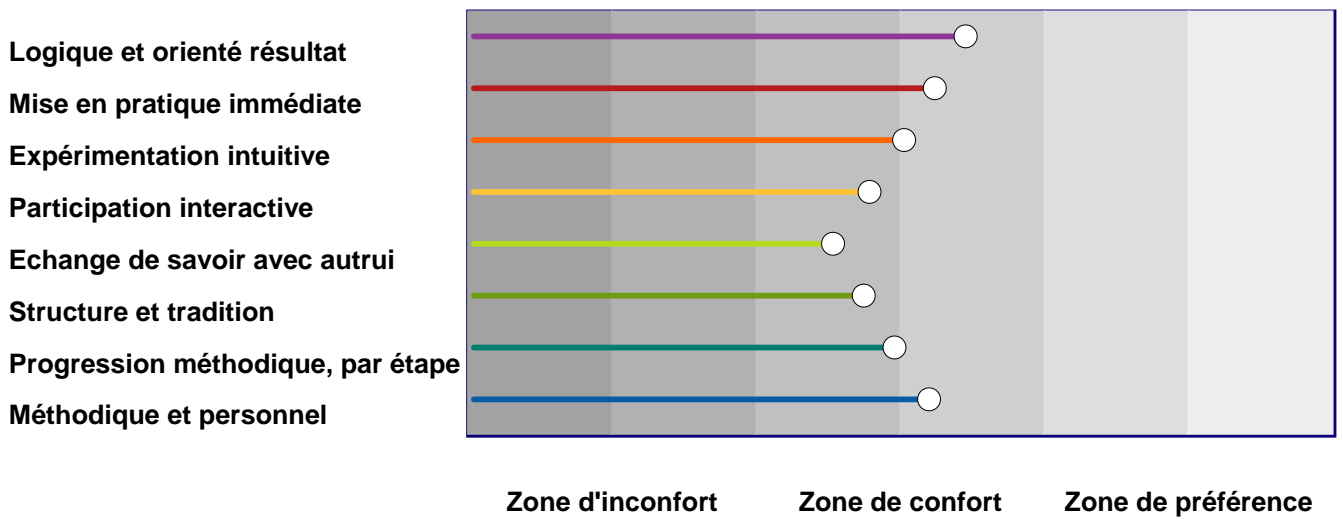
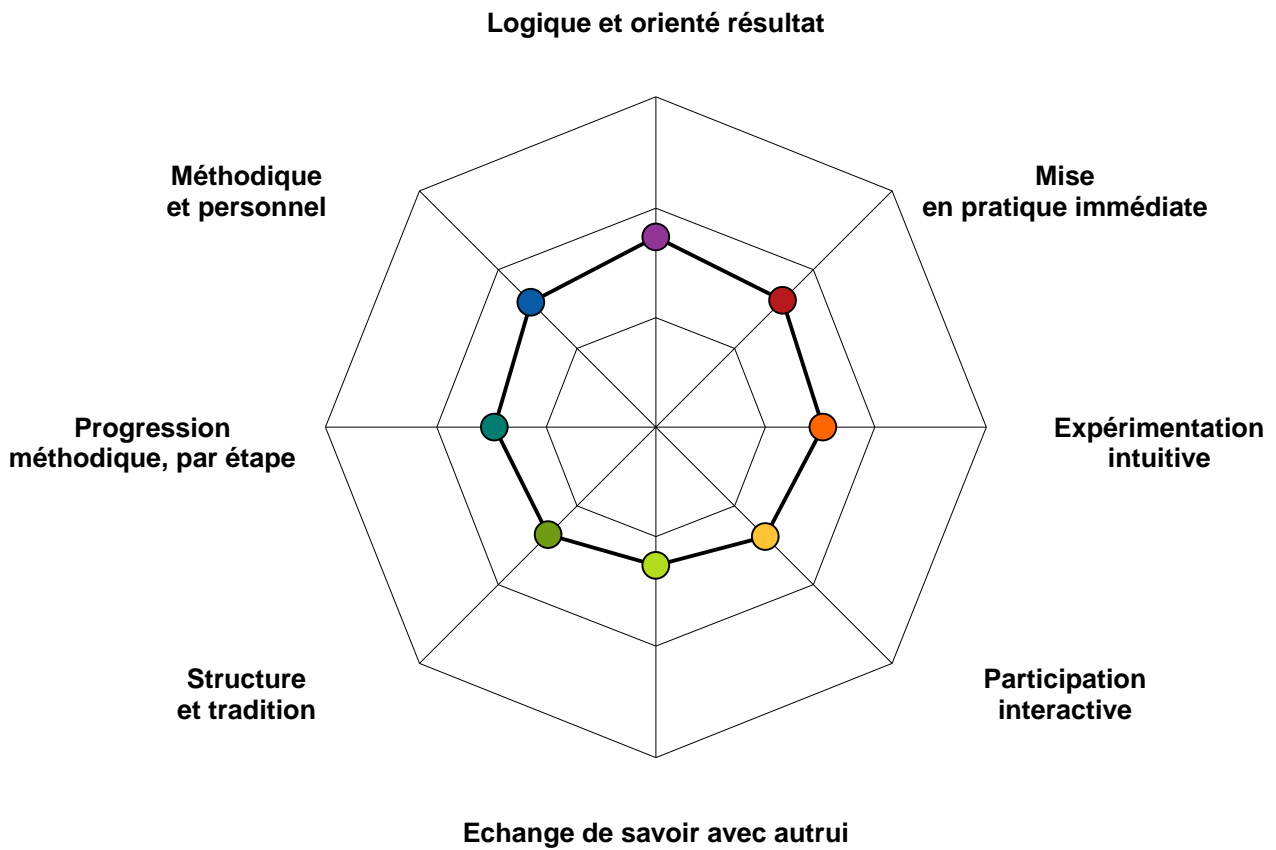
**Kreativer Initiirender Reformer peut parfaire son apprentissage en :**

-  Initiant de temps à autre un travail d'équipe sur l'apprentissage en cours.
-  Réserveant du temps pour sa famille et pour se détendre.
-  Animant la discussion plutôt qu'en la dirigeant et en décidant pour autrui.
-  Incluant dans ses lectures des articles sur "comment motiver les gens pour qu'ils atteignent leurs objectifs".
-  Réfléchissant avant d'agir et en écoutant avant de commenter.
-  Basant parfois ses actions sur des intuitions plutôt que sur des faits concrets.

**Notes personnelles :**

# Styles d'apprentissage











**Kreativer Initiirender Reformer**  
26.05.2004



## Interview/Recrutement

*Ce module contient une série de questions pouvant être utilisées avec Kreativer Initiirender 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 Kreativer Initiirender 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 Kreativer Initiirender Reformer a de lui-même, ainsi que son potentiel de développement personnel.*

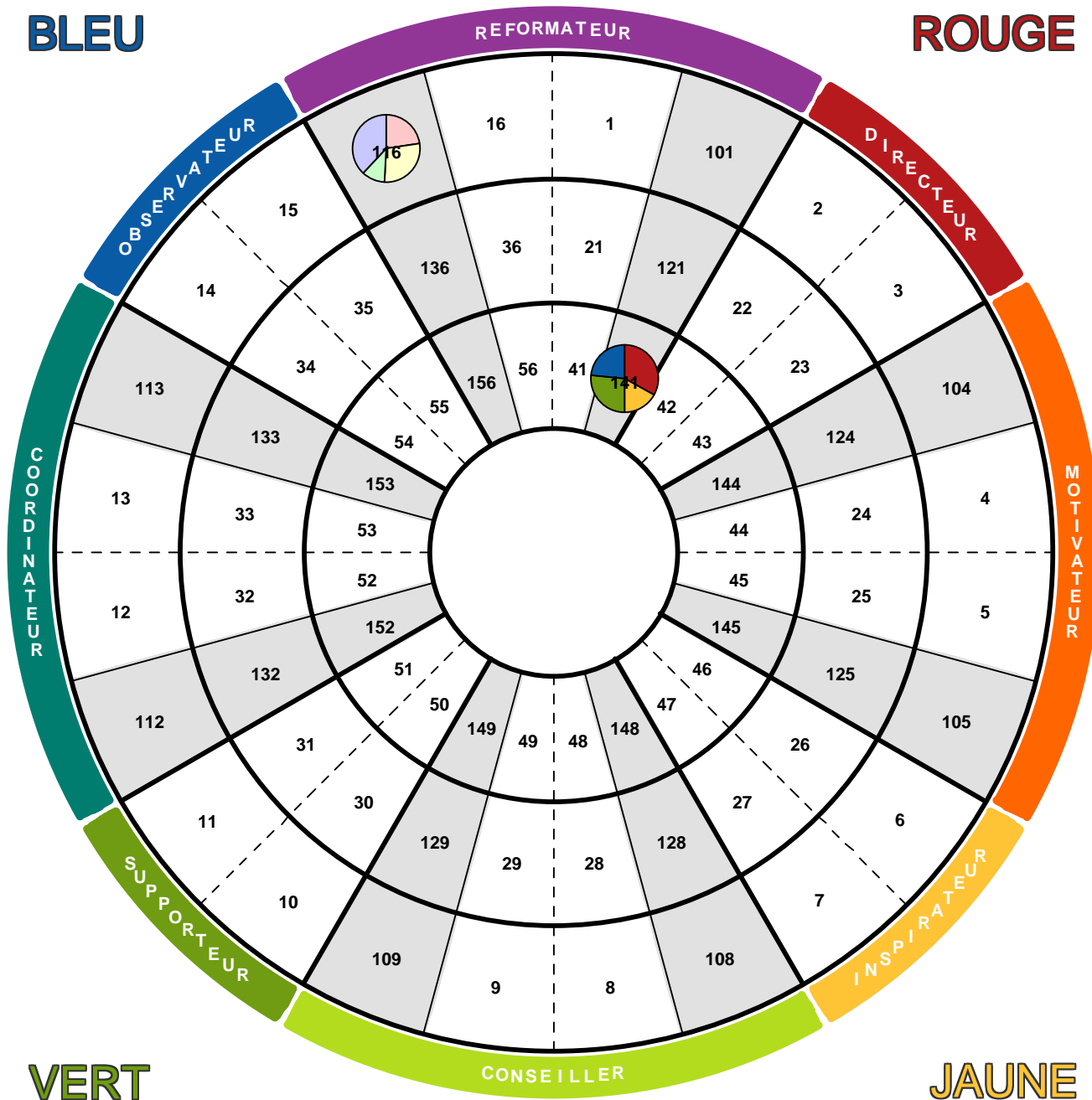
### **Questions à poser lors d'un entretien :**

-  Selon votre expérience, croyez-vous que les gens silencieux de votre équipe réagissent souvent mieux lorsqu'ils ont des directives claires et précises ?
-  Quels sont les résultats importants, selon vous, qui doivent être atteints par les membres de votre équipe ?
-  Comment aideriez-vous un collègue aux prises avec un problème personnel ?
-  Que pensez-vous des réunions, au travail ?
-  Comment demanderez-vous de l'aide pour garder votre charge de travail acceptable ?
-  Quelle importance donnez-vous à la satisfaction au travail, et comment la mesurez-vous ?
-  Réagissez-vous seulement d'après vos intuitions ?
-  Quel intérêt voyez-vous à traiter les faits plutôt que des sentiments des gens ?
-  À quelles occasions suivez-vous la majorité ?
-  Comparez-vous vos performances ou vos résultats avec ceux d'autrui ? Pourquoi ?

### **Notes personnelles :**

# La Roue Insights

**Kreativer Initiirender Reformer**  
26.05.2004



**Position consciente sur la Roue**

141: REFORMATEUR/Directeur (créatif/transitionnel) (Adaptable)

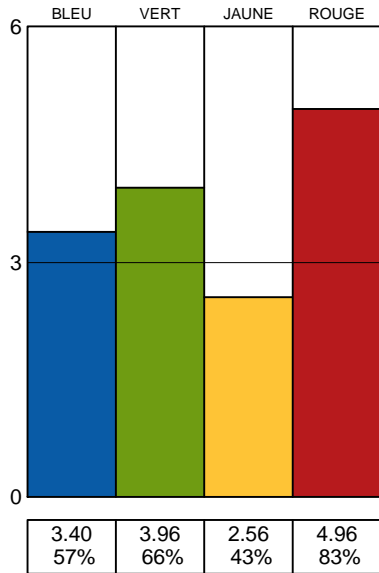
**Position moins consciente sur la Roue**

116: REFORMATEUR/Observateur (créatif/transitionnel) (de Base)

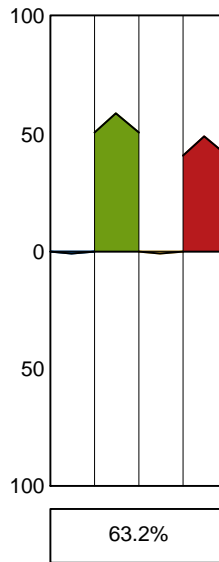
# Graphiques des Couleurs Insights

**Kreativer Initiirender Reformier**  
26.05.2004

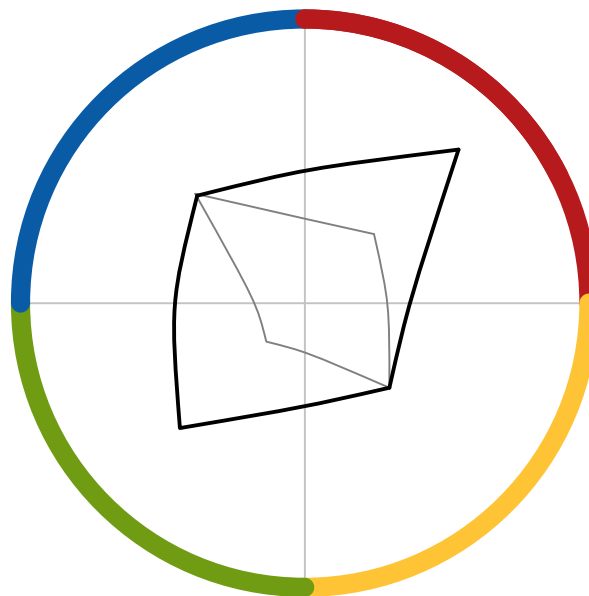
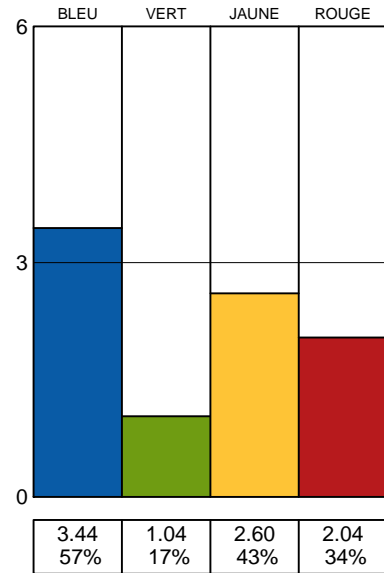
**La Persona**  
*(Persona consciente)*



**Evolution des Energies**



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

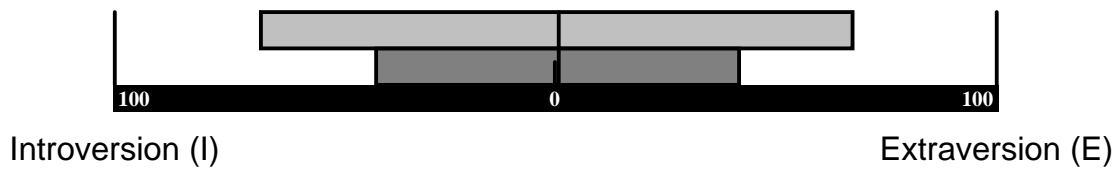


**(Persona consciente)** ——— **(Persona moins consciente)**

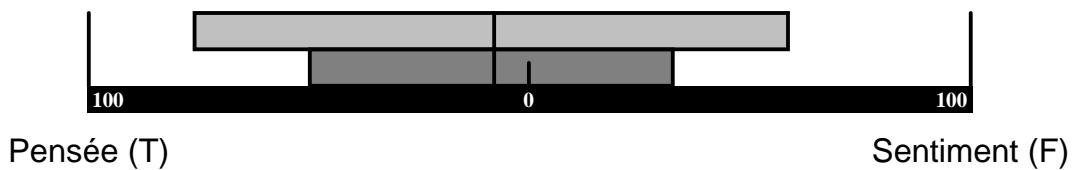
# Les Préférences de Jung

*Kreativer Initiirender Reformier*  
26.05.2004

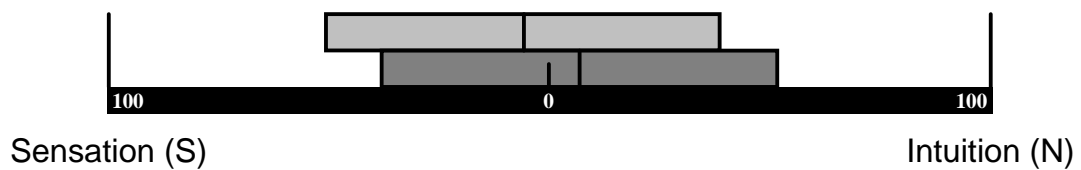
## Attitude : Extraversion/Introversion



## Fonctions Rationnelles (Jugement)



## Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente)   (Persona moins consciente)