



Discovery Insights®

Beobachtender Reformer
04.03.2004

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

Beobachtender Reformer

Musterprofile

Date de l'évaluation **04.03.2004**

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**

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 Beobachtender 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 Beobachtender Reformer au questionnaire qu'il a rempli le 04.03.2004.

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

Logique, critique et ingénieux, Beobachtender Reformer a une bonne vision des conséquences de la mise en œuvre de nouvelles idées et sait persévérer pour voir les projets- pilotes transformés en réalités. Parfois, il ne se sent pas à la hauteur en raison des efforts qu'il estime nécessaire de faire pour être fidèle à son propre standard élevé de perfection. Il est perçu comme quelqu'un d'une grande indépendance d'esprit. C'est un spécialiste pour aller au cœur des situations complexes et confuses. L'analyse d'un problème ou d'un projet l'intéresse beaucoup plus que la réalisation.

Il y a peu de chance qu'il soit à l'aise pour exprimer ses sentiments personnels en présence d'étrangers. Il a la capacité d'achever la plupart des choses qu'il entreprend. Beobachtender Reformer est un penseur systématique et organisé, avec des compétences analytiques hautement développées. Il travaille pour voir les idées et les systèmes mis en application. Beobachtender Reformer est autonome de nature, mais il peut oeuvrer infatigablement pour un travail d'équipe dans lequel il est engagé.

Son désir d'isolement génère parfois chez les autres le vague sentiment qu'il passe à côté de la vie. Parce qu'il vit de principes et de règles, Beobachtender Reformer est une personne très conséquente et digne de confiance. C'est un grand "créateur" de systèmes, qu'il préfère confier aux autres pour leur mise en place. 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. 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.

Beobachtender 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. Beobachtender Reformer a une pensée analytique ; il se veut totalement objectif dans son travail. Bien qu'indifférent aux recherches purement scolastiques, pour lui les connaissances sont importantes pour leur utilité immédiate. Il cherche à atteindre la perfection dans la plupart des choses qu'il fait. Il a tendance à se fier à son intuition en ce qui concerne le sens des choses et les relations qu'elles ont entre elles.

Beobachtender Reformer aime développer des "modèles" pour faciliter la résolution de problèmes. Quand il est sous pression, il apparaît comme une personne critique, hyperprécise et sceptique. Autonome, logique et déterminé, il peut aimer travailler avec un ordinateur, pour

l'aider dans ses recherches et analyses. Il est extrêmement curieux et essaie toujours de trouver une cohérence dans des quantités infinies de données. Comme il tient à son intégrité, il peut se montrer déterminé jusqu'à l'obstination pour des choses qui sont importantes pour lui.

Relations avec autrui

Beobachtender 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 deviendra un ami à vie si les conditions de cette amitié lui permettent d'être complètement indépendant et libre de se rétracter si nécessaire. Il n'aime pas être critiqué par autrui, car il est déjà fortement accablé par sa propre auto-critique. Une mauvaise interprétation de son style de communication direct, perçu comme rigide, peut rendre les autres réfractaires à l'idée de lui présenter des alternatives, de peur qu'elles ne soient rejetées. Il n'encourage pas souvent les autres à contester ses opinions.

Se montrer un peu plus extraverti l'aiderait à faire que ses idées soient plus facilement acceptables par autrui. Il peut sembler ne pas trop s'intéresser aux besoins d'autrui. Il a tendance à ne pas prêter attention à la façon dont les autres le jugent - selon leurs critères - car ce sont ses propres critères qui sont importants pour lui. Il a besoin d'apprendre à apprécier les sentiments "illogiques" d'autrui et admettre qu'ils sont aussi rationnels et valables que les siens. Il peut avoir besoin de travailler à prendre en compte les sentiments d'autrui et d'apprendre à leur exprimer plus facilement sa satisfaction.

Il peut aussi se sentir mal à l'aise dans les situations qui réclament une certaine sensibilité. Quand il exerce son esprit très critique contre son entourage, sa sincérité peut se traduire par de la méchanceté involontaire. Il a tendance à se méfier des gens qui, pense-t-il, ignorent la réalité. Très bon orateur et doué d'une excellente écoute, Beobachtender Reformer n'a pas de doute quant à sa capacité à influencer les autres afin qu'ils adhèrent à son point de vue. Parfois, ses préférences analytiques et introverties peuvent l'empêcher d'exprimer ouvertement ce qu'il a dans la tête.

Prise de Décision

Généralement, Beobachtender Reformer peut aller au coeur de n'importe quelle situation et mettre en application une solution efficace. 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 peut être créatif et imaginatif. Parfois, il peut mettre les autres sur la défensive à cause de ses questions incisives, critiques et souvent trop insistantes. 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 peut avoir tellement d'idées qui jaillissent en même temps qu'il aura du mal à choisir la bonne solution. Toutes ses pensées, idées et projets bien organisés - peu importe leur résultat final - sont susceptibles de changer à la dernière minute, dès que de nouvelles informations arrivent. Dans son esprit, il doit toujours y avoir une bonne raison de faire quelque chose, les seuls sentiments d'autrui ne sont pas suffisants pour pouvoir l'influencer. Sa nature curieuse qui joue "aux questions-réponses" peut créer des solutions qui ouvrent sur de nouvelles perspectives.

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 voit la vie comme un défi intellectuel et a besoin de faire le tour des choses avant de prendre une décision. 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. Aussi à l'aise pour réfléchir et faire le tour des choses que pour en parler, Beobachtender Reformer trouve un bon équilibre entre ces deux procédés. Prendre des décisions lui paraît logique, bien que son souci d'impartialité conduise ses collègues à le considérer comme une personne plutôt distante. Il estime la vérité par-dessus tout et est principalement convaincu par le raisonnement logique.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

Cette partie identifie les points forts que vous, Beobachtender 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 Beobachtender Reformer :

-  Définit des objectifs orientés vers des buts précis.
-  Communication concise et incisive.
-  Sens aigu des priorités.
-  Evalue habituellement tous les facteurs importants avant de prendre des décisions.
-  Accomplit sa tâche de façon pratique.
-  Cherche à améliorer les choses.
-  Grande conscience professionnelle.
-  Constant quant aux standards à appliquer.
-  Raisonnement rapide.
-  A une très bonne gestion du temps.











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

Les faiblesses potentielles de Beobachtender Reformer :











-  Parfois les autres trouvent qu'il contrôle trop.
-  Il a du mal à supporter les gens moins brillants que lui.
-  Est parfois trop concentré sur sa tâche, au risque d'avoir des "oeillères".
-  Face au défi, se replie sur lui-même.
-  Peut étouffer la créativité.
-  Peut "bricoler" les choses, sans curiosité.
-  Peut ne pas être conscient des besoins d'autrui.
-  Les autres peuvent le trouver froid et distant.
-  Peut se montrer trop critique à l'égard de lui-même.
-  Peut être lent à prendre ses décisions dans sa volonté de trouver des solutions alternatives.

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, Beobachtender 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, Beobachtender Reformer :

-  Conteste les méthodes existantes s'il pense qu'elles sont inadéquates.
-  Fournit énormément d'informations factuelles, de données et de statistiques.
-  Apporte un oeil critique pour améliorer les performances de l'équipe.
-  Peut négocier des solutions pratiques.
-  Analyse et agit en tenant compte des décisions de l'équipe.
-  Encourage le réalisme terre à terre.
-  Est souvent l'expert technique.
-  Encouragera l'équipe à bien faire le tour de toutes les possibilités.
-  Oriente les efforts de l'équipe vers les problèmes importants.
-  Il ne permettra pas que les points faibles de certains empêchent toute l'équipe de réussir.













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, Beobachtender 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 Beobachtender Reformer, il faut :

-  Réagir positivement à ses idées.
-  Garder vos commentaires personnels pour vous.
-  Parler calmement.
-  Être précis et entrer dans les détails.
-  Respecter ses connaissances professionnelles.
-  Reconnaître ses éclairs de génie créateur.
-  Le tenir informé de tous les détails.
-  Être ponctuel.
-  Utiliser l'humour avec modération.
-  Bien préparer vos idées avant un entretien avec lui.
-  Respecter sa vie privée.
-  Pas de commentaires personnels dans la discussion.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

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

-  Manquer à vos promesses.
-  Attendre des éloges ou de la reconnaissance.
-  Exagérer.
-  Essayer de le persuader d'agir à l'encontre de ses principes fondamentaux.
-  Être en retard à la réunion.
-  Etre assis ou se tenir debout trop près de lui.
-  Réagir de façon émotionnelle face à des problèmes techniques.
-  Dire une chose et en faire une autre.
-  Arriver en n'ayant rien préparé ou paraître peu organisé.
-  L'aborder avec des conclusions décidées à l'avance.
-  Le forcer à prendre position sur une question sans lui donner le temps d'y réfléchir.
-  Essayer de le tromper ou de l'induire en erreur.

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 Beobachtender Reformer :

Beobachtender 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. 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. Certains peuvent le trouver "snob" car il donne une impression de supériorité intellectuelle sur ceux dont il pense qu'ils sont "en-dessous" de lui. Il est soupe au lait et, poussé à bout, peut se mettre à hurler, devenir buté, autoritaire et énormément stresser l'équipe ou ses collègues. Sous pression, il agit de façon dominatrice ; il devrait s'arrêter et écouter les autres au lieu de foncer en suivant sa propre idée.

Beobachtender Reformer voit le monde en noir et blanc, en termes de choses pratiques, de réalisme, monde dans lequel il développe moult procédures et règlements qui lui permettront de gérer la situation en cours. Il est assez perfectionniste et peut être hypersensible aux critiques sur son travail. En exprimant ses idées avec fermeté, Beobachtender Reformer a tendance à "forcer" de nombreuses décisions. Beobachtender Reformer peut inconsciemment rechercher une supériorité matérielle, une position sociale et un statut. Comme il risque d'être perçu comme une personne un peu froide et indifférente, il a besoin de prendre conscience de ses propres sentiments et aussi de respecter davantage les idées et les sentiments d'autrui.

En tant que personne directe, orientée vers les résultats, il défiera l'autorité, prendra des risques, dépassera les limites et agira à sa guise. Comme il ne recherche pas spontanément les différents moyens de faire les choses, il peut sembler inflexible ou insensible aux opinions d'autrui. Il peut avoir des difficultés à accepter ce que les autres ont à dire si c'est différent de ses propres convictions.

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 Beobachtender 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, Beobachtender 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.

Beobachtender 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 Beobachtender 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 Beobachtender 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, Beobachtender 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, Beobachtender 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.

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

-  S'attendre à de la résistance si vous suggérez des changements.
-  Faire appel à son besoin de rendre service.
-  Le mettre à l'aise.
-  Lui accorder du temps pour échanger avec ceux qui n'ont pas l'air d'aller bien.
-  Lui accorder du temps pour penser aux conséquences.
-  Se souvenir qu'il peut ne pas révéler ses véritables préoccupations.

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











-  Faire ressortir ses points faibles ou l'admonester publiquement.
-  Exiger une réaction immédiate.
-  Essayer de lui imposer trop de structures et de formalités.
-  Lui dire comment faire ou le commander.
-  Exiger des changements qui font abstraction de ses valeurs et/ou de ses convictions personnelles.
-  Adopter une attitude intransigeante, catégorique.

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.

Beobachtender Reformer peut tirer profit des actions suivantes :

-  En prenant parfois le risque de ne décider qu'à l'aide des informations disponibles. Il est parfois préférable de prendre une décision banale plutôt que de n'en prendre aucune.
-  En étant plus ouvert à ce qu'il ressent.
-  En se proposant de parler à la prochaine occasion.
-  En combattant consciemment sa "voix intérieure" négative qui peut l'empêcher d'exploiter tout son potentiel.
-  En s'exerçant à amorcer des discussions, en particulier en papotant avec des gens qu'il ne connaît pas.
-  En ayant des activités quotidiennes aussi variées que possible.
-  En essayant d'adopter un rythme plus rapide avec les collègues qui sont plus extravertis que lui.
-  En résistant à l'envie d'apporter des réponses complexes, confuses, à des problèmes simples.
-  En demandant gentiment à certaines personnes plus discrètes que lui d'exprimer leur point de vue.
-  En évitant d'exiger autant des autres que de lui-même.











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 Beobachtender 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 Beobachtender Reformer inclut un ou plusieurs des éléments suivants :

-  Les principes et les normes sont respectés.
-  Il peut choisir ses interlocuteurs parmi ceux qui travaillent autour de lui.
-  Il a facilement accès aux sources d'informations nécessaires.
-  Il a les informations nécessaires sous la main, épargnant ainsi les efforts.
-  Il y a des méthodes et des systèmes précis.
-  On le challenge intellectuellement et on sollicite sans cesse ses capacités.
-  Chaque chose a une place et tous les documents essentiels sont accessibles.
-  Il peut "faire tanguer le navire" sans avoir peur des réprimandes.
-  On a le temps de réfléchir aux implications futures de la stratégie.
-  Il peut donner libre cours à sa créativité naturelle.











Notes personnelles :

Management

Le Management de Beobachtender Reformer

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

-  De savoir qu'il est dans son "droit".
-  Du temps nécessaire pour évaluer et analyser les problèmes complexes.
-  D'avoir l'occasion de faire preuve de son expertise technique.
-  D'avoir le contrôle sur le rythme et les délais.
-  De projets qui représentent un défi technique.
-  De travailler avec des personnes comme lui.
-  Qu'on respecte son besoin de réflexion et de solitude.
-  De gens capables de lui donner un feed-back rapide.
-  Que l'on contrôle qu'il ne se perd pas dans les détails, là où la situation ne l'exige pas.
-  De tranquillité pour récupérer après toute activité "tumultueuse".











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 Beobachtender 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.

Beobachtender Reformer est motivé par :











-  Le fait d'avoir la capacité de faire un travail de qualité.
-  L'équité des systèmes de récompense.
-  Le fait qu'on lui demande de trouver les moyens d'améliorer l'efficacité de l'équipe.
-  Les échanges critiques, analytiques et logiques.
-  La possibilité de se tenir au courant des évolutions techniques dans sa spécialité.
-  L'absence de réunions fréquentes.
-  Le fait d'avoir toutes les occasions de "mettre la main à la pâte".
-  Le fait d'être autorisé à faire un travail d'enquête et de recherche.
-  Le fait d'avoir des objectifs qu'il sait réalisables.
-  Le fait de voir ses compétences techniques challengées.

Notes personnelles :

Style de Management

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

Comme Manager, Beobachtender Reformer a tendance à :

-  S'investir pour obtenir des résultats à tout prix.
-  Sembler vouloir rejeter les responsabilités sur autrui quand les choses vont mal.
-  Devenir entêté en cas de contestation.
-  Etre agacé par le manque d'organisation, de préparation ou de perfection.
-  Ne pas apprécier pleinement l'énergie d'autrui.
-  Déléguer le travail administratif et se concentrer sur les résultats.
-  Etre agacé par ceux qui sont moins doués que lui.
-  Trouver des idées qui permettent à chacun de gagner du temps et de ménager ses forces.
-  Omettre de faire des compliments quand ils sont mérités.
-  Se mettre à douter quand on lui résiste.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

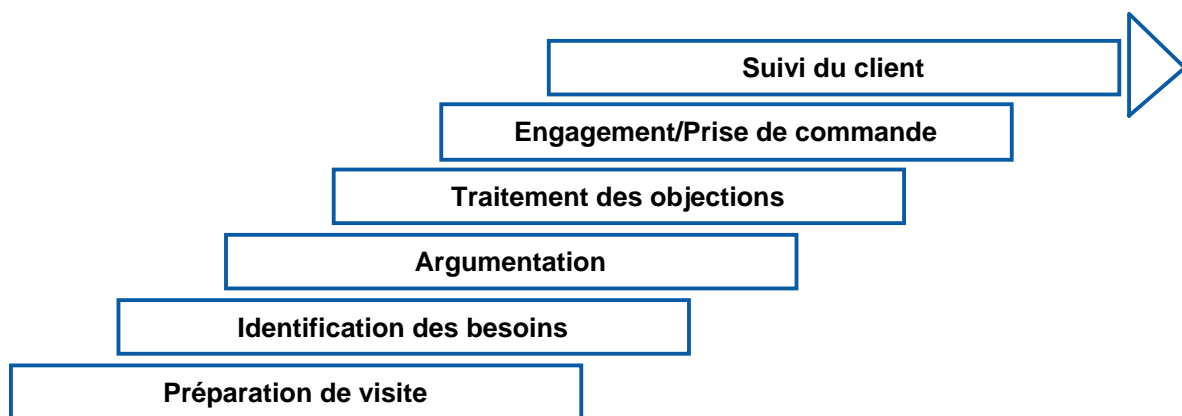
La Vente efficace repose sur trois exigences :

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.

A cause de sa réserve naturelle, peu de gens connaissent vraiment la personnalité de Beobachtender Reformer. Il lui arrive souvent d'être absorbé dans ses réflexions et il montre quelque timidité avec les nouveaux clients. Beobachtender Reformer a le souci de garder ses propres standards lorsqu'il doit se mesurer à des normes imposées de l'extérieur. Il est tout disposé à écouter les idées ou opinions d'autrui, sous réserve qu'elles soient émises par quelqu'un dont il estime que la compétence technique est supérieure à la sienne. Lui qui aime que tout soit pensé, clair et rationnel, il est un peu agaçé par les clients qui se montrent indécis ou incohérents.

Il préfère se garder de toute implication émotionnelle avec ses clients. Prudent, réservé et introspectif, Beobachtender Reformer a besoin d'être autonome dans son travail et de n'avoir que peu de contrôle ou de supervision. 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. Quoiqu'il soit parfois en désaccord avec son client, il ne lui en gardera pas rancune. Il préfère avoir affaire à un interlocuteur logique plutôt qu'émotionnel.







Face au client, il préfère être confronté à des problèmes de chiffres et de procédures plutôt qu'à des réactions émotionnelles. Ce qu'il respecte dans le travail d'autrui, c'est la compétence technique. Il peut avoir des démêlés avec ses clients ou ses collègues, mais ne leur en garde pas longtemps rancune.

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 Beobachtender Reformer lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :

-  Est efficace pour fixer ses priorités et organiser son travail.
-  Organise avec efficacité son plan d'attaque, qui va bien au-delà du premier contact.
-  Utilisera toutes les ressources récentes pour améliorer son approche du client.
-  Son approche de la vente est optimiste et intuitive.
-  Prépare sa prospection de façon organisée et ordonnée.
-  Fait toujours preuve d'une connaissance complète et actualisée de ses produits.

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







-  Prendre avis auprès des collègues quant aux différentes façons d'aborder un client.
-  Eviter de se retrouver à tout vouloir contrôler.
-  S'appuyer sur ses relations personnelles pour se faire des clients.
-  Se souvenir qu'il en impose, au téléphone ou en face à face.
-  Chercher à développer des relations de confiance avec ses clients.
-  Sourire au téléphone !

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 Beobachtender Reformer pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :

-  Vérifie qu'il a bien compris la question du client avant de répondre.
-  Reconnaît la nécessité d'avoir une méthode spécifique pour découvrir les besoins du client.
-  Découvre les besoins du client grâce à ses questions précises et pertinentes.
-  Fait vite le lien entre son produit et ce que recherche le client.
-  Attend de son client des réponses honnêtes et précises.
-  Ce qui le décrit au mieux, c'est l'expression : "gentiment efficace".

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







-  S'intéresser autant aux individus qu'à son objectif.
-  Etre plus attentif aux réactions émotionnelles de ses clients et en tenir compte.
-  Utiliser davantage les questions ouvertes.
-  Interroger le client sur sa "vision globale" pour qu'il livre des informations plus personnelles.
-  Pratiquer l'écoute active, écouter les sentiments que le client exprime.
-  Admettre qu'on peut très bien identifier les besoins des clients sans avoir obligatoirement un esprit incisif et porté à la concision.

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 Beobachtender Reformer en matière d'argumentation :

-  A l'air intelligent et plein d'autorité.
-  Les clients perçoivent sa pensée pragmatique et rationnelle.
-  Présente toujours le bénéfice final.
-  Fait très attention à la justesse de ce qu'il dit et fait.
-  Présente ses idées de manière réfléchie et organisée.
-  Argumente de façon très logique.

Quand il argumente, Beobachtender Reformer pourrait :







-  Inviter le client à s'impliquer dans la présentation du produit et à réagir.
-  Avoir une vision plus objective de la réalité.
-  Faire régulièrement le point sur ce que l'accord du client apporterait à celui-ci comme bénéfices immédiats et futurs.
-  Montrer de l'enthousiasme pour la solution qu'il recommande.
-  Passer moins de temps à s'occuper des sentiments du client.
-  Résister à l'envie de trop rentrer dans les détails.

Notes personnelles :







Traitement des objections

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

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

-  S'engage personnellement dans la réponse à l'objection pour faire avancer le business.
-  Répond sans manifester d'émotion.
-  Ne se laisse pas démonter.
-  Répond aux questions de façon créative et assurée.
-  Propose des solutions ingénieuses, fondées sur une logique solide, pour vaincre la réticence des clients.
-  Apporte aux objections des réponses logiques et judicieuses.

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







-  Chercher d'abord à comprendre avant de vouloir se faire comprendre.
-  Evaluer quelle confiance on lui accorde avant de répondre à une question un tant soit peu délicate.
-  Accepter l'objection et reconnaître que certaines questions du client sont vraiment pertinentes.
-  Conduire la discussion de façon plus amicale.
-  Eviter de vouloir marquer des points contre le client.
-  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 Beobachtender Reformer lorsqu'il cherche à prendre une commande :

-  Traite avec bon sens les problèmes du client.
-  Propose avec assurance au client de signer le bon de commande.
-  Contrôle son émotion lorsqu'on s'approche du moment décisif, la prise de commande !
-  Prend la responsabilité totale d'un possible échec.
-  Connaît et utilise la plupart des techniques de prise de commande.
-  Résume de façon concise les bénéfices pour le client.

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







-  Comprendre que le mot "risque" a une signification différente pour chacun d'entre nous.
-  Renouveler sans cesse sa façon de conclure la vente.
-  Faire preuve d'enthousiasme tout au long de l'entretien et encore plus au moment de conclure.
-  Se caler davantage sur le rythme et le ton de voix du client.
-  Se souvenir que des goûts et des couleurs...on ne discute pas !
-  Accepter spontanément quelques concessions.

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 Beobachtender Reformer quant au suivi du client :

-  Préfère que le client lui donne un feed-back logique et objectif plutôt qu'émotionnel.
-  Croit beaucoup à la valeur de ses produits et services.
-  A toujours une solution bien pensée pour toutes sortes de situations.
-  Garde le contrôle sur le service au client.
-  Recherche les commentaires critiques pour pouvoir s'améliorer.
-  Aime évaluer ses actions.

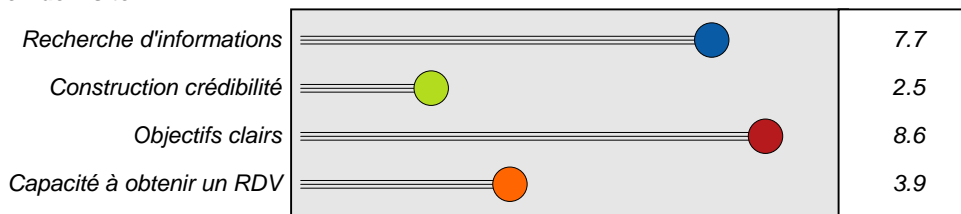
En matière de suivi du client, Beobachtender Reformer pourrait :

-  S'impliquer personnellement davantage dans les préoccupations de ses clients.
-  Détendre l'atmosphère quand ça commence à chauffer...
-  Etablir des relations plus cordiales avec ses clients.
-  Développer des relations de travail plus poussées avec certains clients un peu décontractés.
-  Laisser le client conduire l'affaire, quand c'est possible.
-  Rester régulièrement en contact avec les clients pour s'informer de leurs nouveaux besoins éventuels.

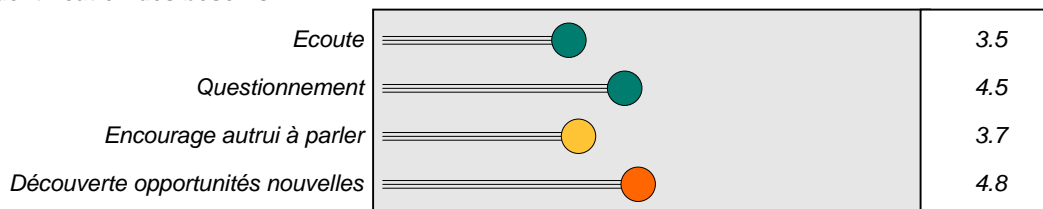
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

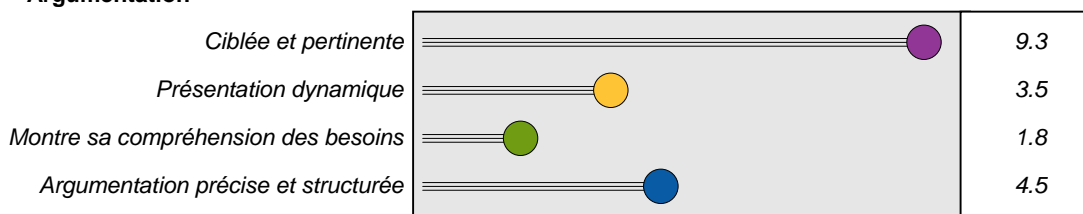
Préparation de visite



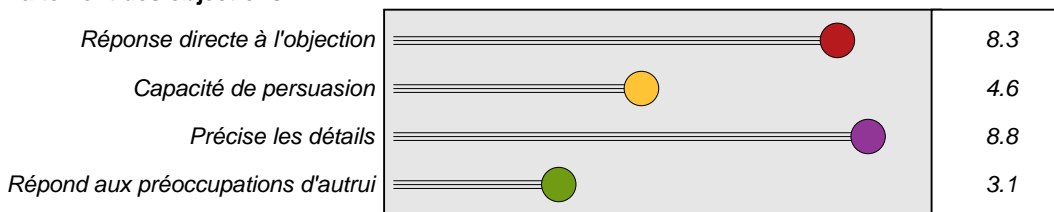
Identification des besoins



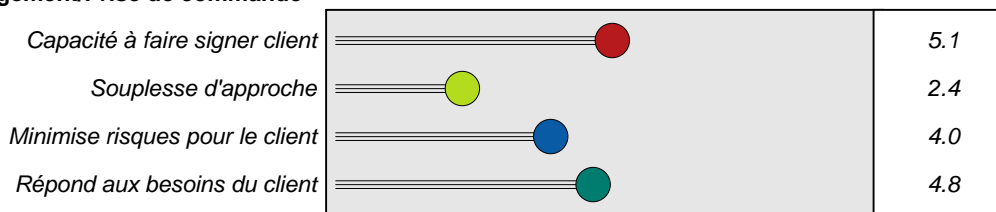
Argumentation



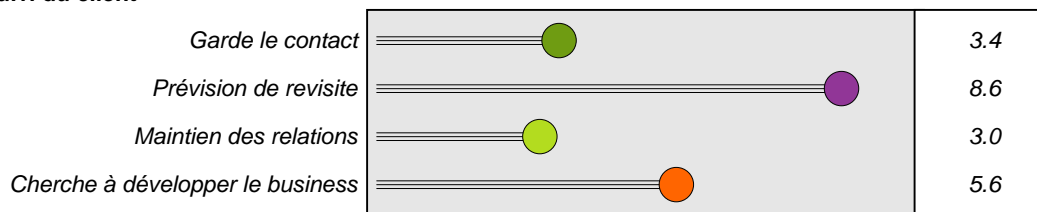
Traitement des objections



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 :

Beobachtender Reformer excelle à sélectionner les priorités qui permettent de terminer le travail dans les temps. Bien que déterminé et orienté vers l'exécution des tâches, ses valeurs lui permettraient rarement d'agir de façon contraire à son éthique. Il accepte les idées d'autrui, mais rarement aux dépens des siennes. Il est plutôt indépendant de pensée et d'action. Son entourage y gagnerait s'il partageait ses raisonnements plus ouvertement. Il ne recherche pas nécessairement l'approbation de tous les membres de l'équipe pour justifier ses décisions.

Tout en étant à l'écoute des préoccupations d'autrui, il ne négligera pas ses propres affaires au profit d'autrui. Il peut facilement oublier ses propres besoins ainsi que ceux d'autrui lorsqu'il est centré sur les tâches à accomplir. Il devrait faire l'effort d'avoir des activités hors de son travail afin d'avoir un meilleur équilibre. Lorsqu'il est au stade de l'implantation des projets, il néglige souvent l'avis d'autrui et rejette les appels à la prudence. Son sens de la discipline peut le mener à une approche un peu rigide de la vie ; il risque d'être perçu comme quelqu'un d'inflexible. Il peut avoir tendance à minimiser les sentiments et les besoins d'autrui, surtout s'ils diffèrent des siens.







Sa vision de la vie est centrée sur les besoins liés au travail à exécuter, peut-être au détriment des besoins des gens impliqués dans l'exécution de ce travail. Beobachtender Reformer mesure souvent le succès en terme d'acquisition de compétences professionnelles plutôt qu'en terme de capacité relationnelle. De par sa volonté de se dépasser, il se propulse toujours plus haut.

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, Beobachtender Reformer :

-  A le désir de gérer ses projets par lui-même.
-  Porte une attention mériculeuse aux détails.
-  Travaillera aussi longtemps qu'il le faut pour finir une tâche.
-  Risque de ne pas tenir les délais, tant son souci de la précision est grand.
-  Est assez discipliné pour s'en tenir étroitement à ce qui est marqué sur son agenda.
-  Cache souvent ses sentiments profonds.

Suggestions pour progresser

Ne pas oublier l'aide qu'apporte le fait de déléguer.

Être attentif à ne pas être perçu comme trop pointilleux.

Ne pas s'attendre à ce tout le monde ait cette éthique du travail.

Apprendre à reconnaître si un travail un peu moins parfait ne serait pas suffisant.

Attention à ne pas être perçu comme quelqu'un d'asocial ou d'inflexible.







En faire part, à l'occasion, permet de se gagner des appuis pour sa mission.

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 Beobachtender Reformer se manifeste au mieux lorsqu'il :

-  Crée quelquefois des obstacles aux changements en suivant un peu trop les règles.
-  Joue parfois à l'avocat du diable pour provoquer des réactions chez les autres.
-  Détecte les faiblesses du processus grâce à l'attention particulière qu'il porte aux détails.
-  Reconnaît l'importance incontournable de la sécurité et de la fiabilité.
-  Est un expert de la réflexion objective et impartiale.
-  Croit que ses solutions sont généralement supérieures à celles des autres.

Suggestions pour progresser

Différencier ce qui est règle, directive et le « ça s'est toujours fait comme ça ».

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

Balancer les pour et les contre !

Expliquer à l'équipe l'importance de ces facteurs.

Demander aussi aux autres - sans préjugés - d'exprimer leurs idées.







Être toujours ouvert à d'autres solutions créatives et en attendre le meilleur.

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 Beobachtender Reformer, c'est quand il :

-  Est autorisé à appliquer son approche consciencieuse et méthodique à la résolution d'un problème.
-  Est intellectuellement challengé, tout en gardant le contrôle des opérations.
-  A un accès facile à une banque de données.
-  Peut évaluer les idées et les concepts solides et bien documentés sur lesquels il basera ses décisions.
-  A la possibilité de relier ses connaissances acquises à des systèmes, des concepts et des théories qui peuvent avoir des applications pratiques.
-  Peut s'attaquer à des problèmes complexes et stimulants qui n'ont pas été résolus par d'autres.

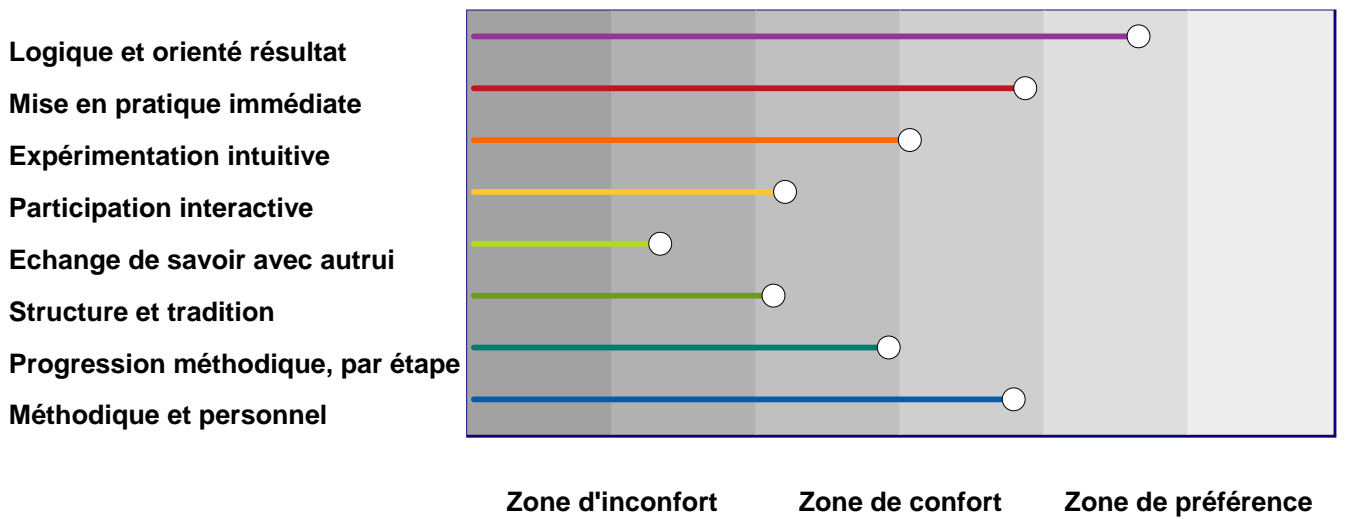
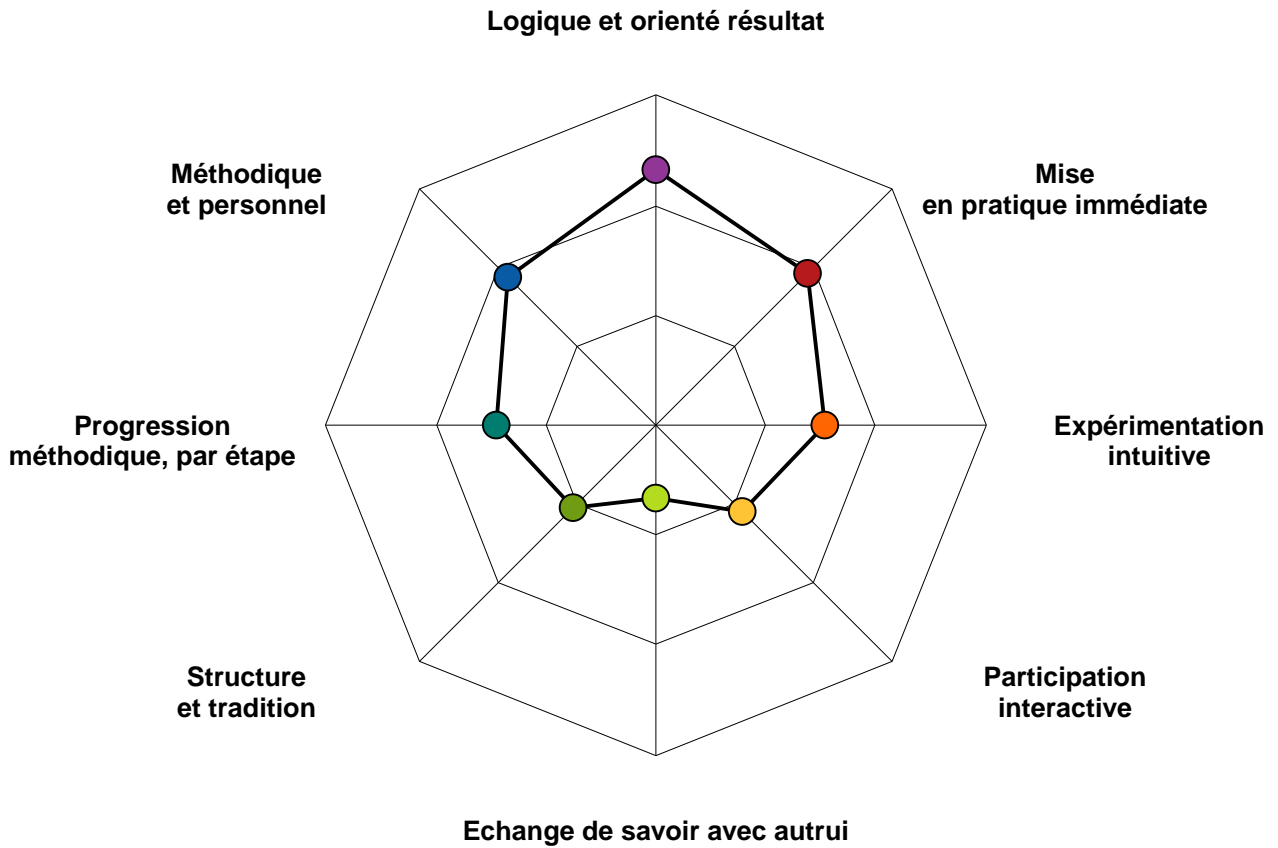
Beobachtender Reformer peut parfaire son apprentissage en :

-  Se mettant moins de pression pour atteindre la perfection.
-  Osant tirer des conclusions avec un minimum d'informations.
-  Impliquant davantage les membres de l'équipe.
-  Considérant de temps à autre l'impact que peut avoir une tâche sur les gens.
-  Participant à des activités de groupe, au travail comme en dehors de celui-ci.
-  Prenant la parole régulièrement lors de réunions de groupe.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage











Beobachtender Reformer
04.03.2004



Interview/Recrutement

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

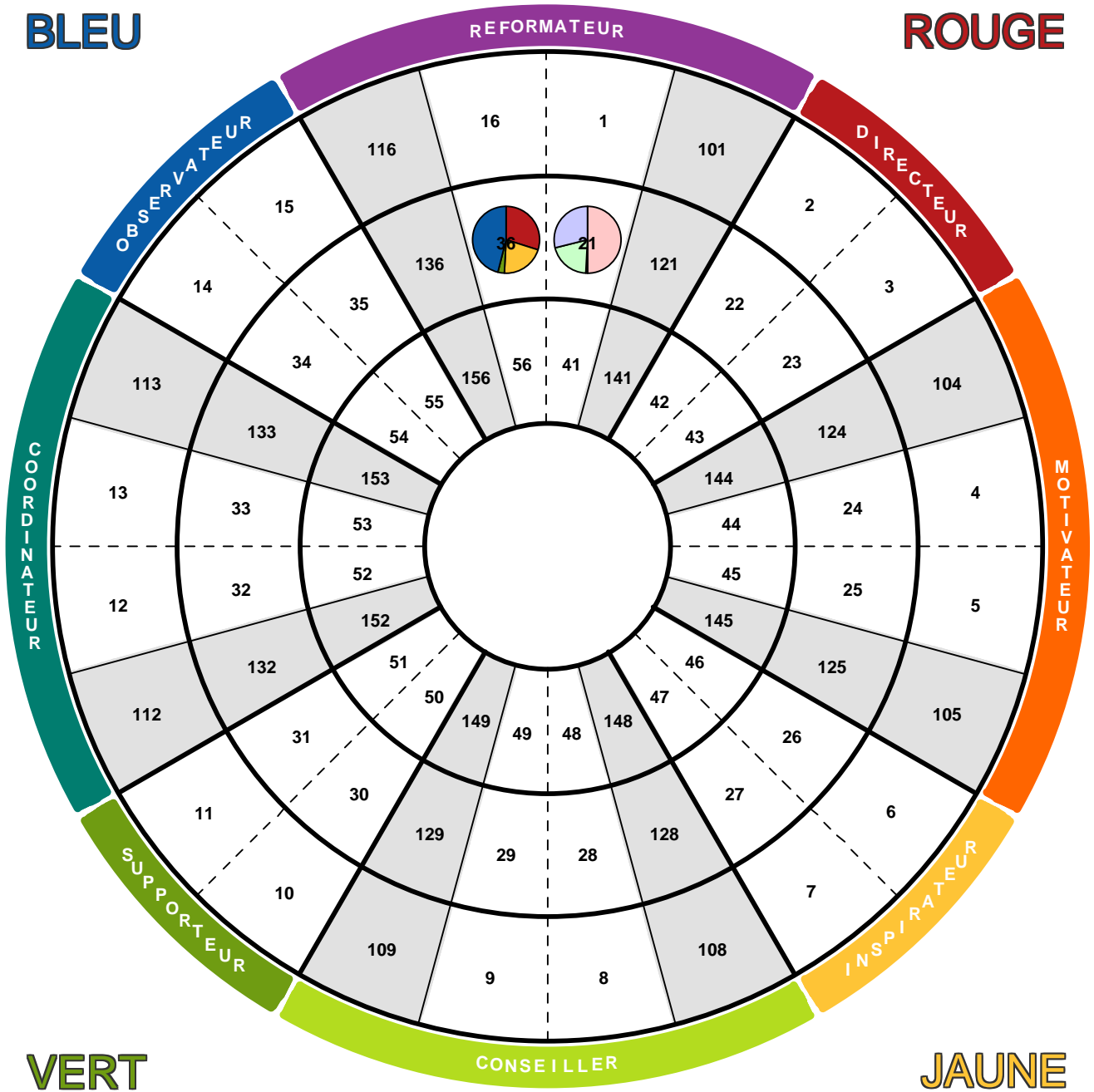
Questions à poser lors d'un entretien :

-  Comment aideriez-vous un collègue aux prises avec un problème personnel ?
-  Croyez-vous que de bonnes relations entre collègues sont importantes ? Pourquoi ?
-  Comment réagissez-vous lorsque quelqu'un accomplit quelque chose d'important qui diffère de votre vision des choses ?
-  Qu'est-ce qui peut vous amener à rire de vous-même ?
-  A quelle occasion devriez-vous faire preuve de plus de confiance en vous ?
-  Quel soin prenez-vous à écouter et apprécier un point de vue différent du vôtre ?
-  Donnez-moi un exemple de situation où vous avez dû débattre d'une idée face à des gens extrêmement déterminés et persuasifs.
-  Comment organisez-vous votre emploi du temps, de façon à varier vos activités ?
-  Comment vous sentez-vous si vous devez donner des réponses immédiates ?
-  Comment réagiriez-vous à une erreur que vous auriez commise ?

Notes personnelles :

La Roue Insights

Beobachtender Reformer
04.03.2004



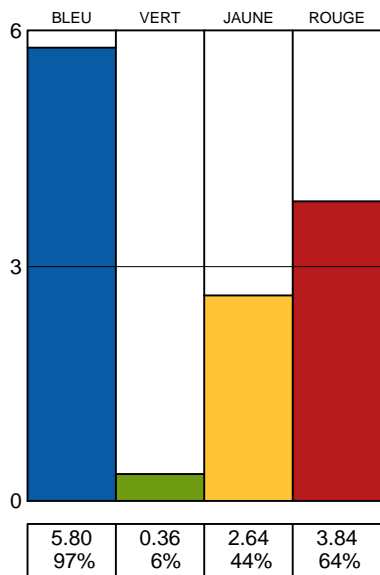
Position consciente sur la Roue
36: REFORMATEUR Observateur (Classique)

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

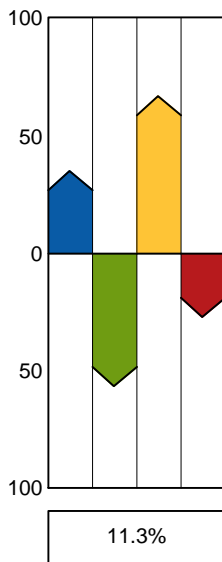
Graphiques des Couleurs Insights

Beobachtender Reformer
04.03.2004

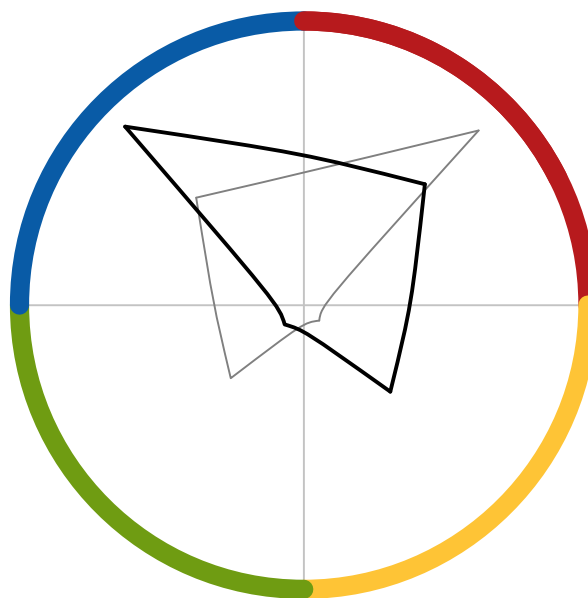
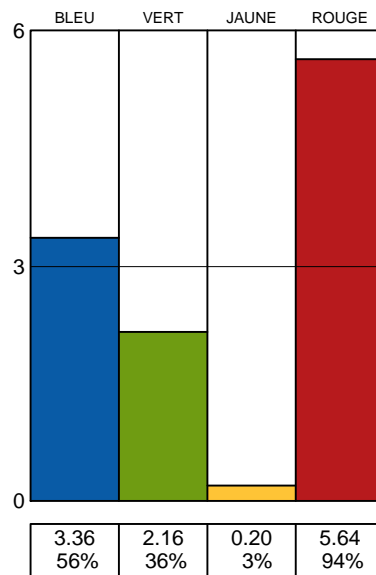
La Persona
(Persona consciente)



Evolution des Energies



La Persona
(Persona moins consciente)

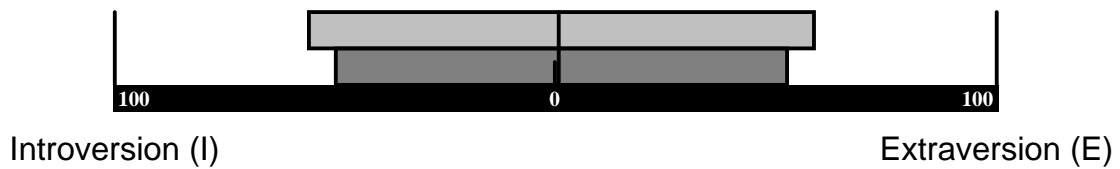


(Persona consciente) ——— **(Persona moins consciente)**

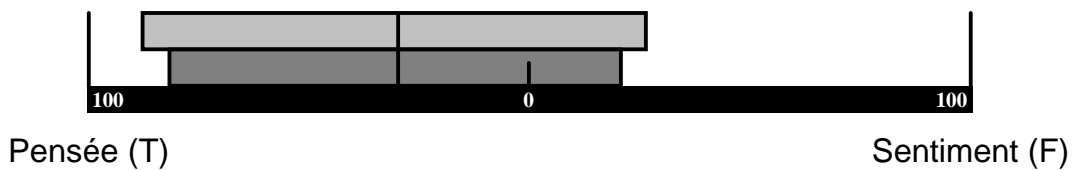
Les Préférences de Jung

Beobachtender Reformer
04.03.2004

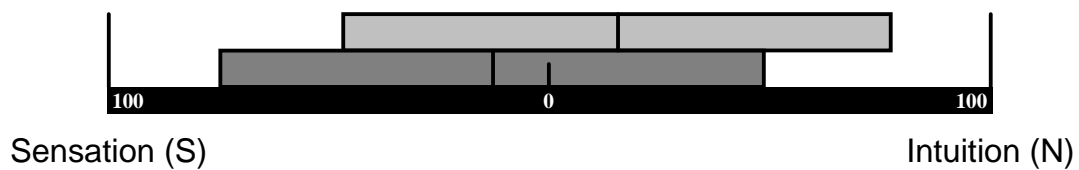
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)