



Discovery Insights®

Kreativer Beobachtender Reformer
28.10.2003

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

Kreativer Beobachtender Reformer

Musterrprofile

Date de l'évaluation **28.10.2003**

Date d'impression **31.05.2007**

Insights Learning and Development Ltd.
Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland
Telephone: +44(0)1382 908050
Fax: +44(0)1382 908051
E-mail: insights@insightsworld.com

Sommaire

Introduction	5
Synthèse	6
Style Personnel	6
Relations avec autrui	7
Prise de Décision	7
Forces et Faiblesses	9
Points Forts	9
Faiblesses potentielles	10
Valeur pour l'Equipe	11
Communication	12
Communication efficace	12
Les freins à une communication efficace	13
"Points Ignorés" possibles	14
Votre Type Opposé	15
Communiquer avec votre Type Opposé	16
Suggestions pour progresser :	17
Management	18
L'Environnement Idéal de Travail	18
Le Management de Kreativer 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 Kreativer Beobachtender Reformer au questionnaire qu'il a rempli le 28.10.2003.

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

Les gens attendent que tout travail dans lequel Kreativer Beobachtender Reformer est impliqué soit bien fait. Ils seront rarement déçus. Autant pour lui que pour les autres, les divertissements, la détente et le temps libre sont des moments programmés et prioritaires. Il recherche constamment les satisfactions intérieures et très personnelles qui permettent de compenser les pressions extérieures. Kreativer Beobachtender Reformer est un observateur curieux et passionné par tout ce qui se passe autour de lui. Kreativer Beobachtender Reformer est analytique, impersonnel et intéressé par les principes sous-jacents.

Il est extrêmement curieux et essaie toujours de trouver une cohérence dans des quantités infinies de données. Extrêmement indépendant, Kreativer Beobachtender Reformer aime les activités qui permettent créativité et imagination. Il cherche toujours à développer ses capacités intellectuelles ainsi que les occasions d'apprendre, de se perfectionner et d'évoluer. Tant qu'il n'aura pas testé par lui-même une idée ou une théorie nouvelle, il aura tendance à ne pas leur faire confiance. Kreativer 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.

Logique, critique et ingénieux, Kreativer 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. Il y a peu de chance qu'il soit à l'aise pour exprimer ses sentiments personnels en présence d'étrangers. Il manifeste peu d'émotions dans des situations que les autres peuvent percevoir comme critiques et, habituellement, il est perçu comme quelqu'un qui les gère avec calme et sang-froid. Kreativer Beobachtender Reformer est indépendant et créatif ; il a des sentiments intérieurs forts, de grands principes et une profonde intégrité personnelle. La capacité de concentration de Kreativer Beobachtender Reformer laisse présager une bonne aptitude à résoudre les problèmes.

Penseur original, Kreativer Beobachtender Reformer est extrêmement observateur et aborde son rôle avec concentration et détermination. Il est conceptuel, opiniâtre et réaliste. Bien que calme et réservé, il peut devenir disert sur un sujet qui l'intéresse. Son désir d'isolement génère parfois chez les autres le vague sentiment qu'il passe à côté de la vie. 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. Il se soucie beaucoup de vérité, de précision et de productivité, mais les autres

ont tendance à trouver qu'il en fait un peu trop dans ce domaine.

Kreativer Beobachtender Reformer croit que tout doit être bien fait et son besoin de perfection le rend très sensible aux erreurs ou imperfections. Habituellement, il a une théorie pour tout expliquer. Il peut ne pas préférer systématiquement les solutions innovatrices à celles qui sont établies mais il sait voir les situations sous un angle inhabituel. C'est peut-être le type le plus indépendant qui soit parmi tous les types "Insights" ; il préfère faire les choses à sa façon. Il n'a généralement pas conscience de se refuser tout plaisir ; il est tellement préoccupé par ce qu'il "devrait" et "doit" faire qu'il prend rarement du recul pour se demander ce qu'il veut vraiment dans la vie. Sa capacité de détachement émotionnel fait de Kreativer Beobachtender Reformer un bon décideur, car il pense clairement, même quand il est sous pression.

Relations avec autrui

Kreativer Beobachtender Reformer peut exprimer de l'affection mais ne le fera pas verbalement ; il apprécie la compagnie d'autrui...en théorie ! 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. Généralement, il reste sceptique, résolu et déterminé lorsqu'il a à faire face à une opposition sérieuse. Sous pression, il s'abstrait psychologiquement de la situation, sans révéler ses véritables intentions. Il ne croit pas que les conflits puissent toujours être résolus face à face. Ayant des idées originales pour résoudre les problèmes, il restera sur ses positions et ne sera pas toujours prêt à les partager avec autrui.

Ses collègues peuvent le trouver plutôt insensible, froid, distant et difficile à satisfaire. Il peut être têtu et contestataire. Les critiques ou l'indifférence d'autrui ne le découragent en aucune manière. Il peut être aussi peu attentif aux autres qu'à lui-même et avoir tendance à diriger autrui presque aussi durement que lui-même. En se fixant des standards personnels trop élevés et irréalistes, il se peut qu'il attende trop de lui-même et des autres.

Parfois, ses préférences analytiques et introverties peuvent l'empêcher d'exprimer ouvertement ce qu'il a dans la tête. Il peut aussi se sentir mal à l'aise dans les situations qui réclament une certaine sensibilité. Bien qu'il comprenne bien les faits, les chiffres et les idées, il peut parfois éprouver des difficultés à les présenter à autrui, à les faire comprendre et accepter. Les autres peuvent penser de lui qu'il est distant, en raison de son besoin d'indépendance. Il préfère travailler "dans l'ombre", sans avoir à s'impliquer beaucoup dans un groupe ou une équipe.

Prise de Décision

Kreativer Beobachtender Reformer est sûr de lui et n'a pas peur de prendre "la voie de la difficulté", tant sa volonté est grande de donner les meilleurs résultats. Il croit préférable pour lui d'avoir du "feed-back" sur la stratégie qu'il a décidée plutôt que de la mettre immédiatement en application. Il peut avoir tellement d'idées qui jaillissent en même temps qu'il aura du mal à choisir la bonne solution. Il a la capacité d'utiliser à la fois sa propre réflexion et les conseils d'autrui pour prendre ses décisions. Kreativer Beobachtender Reformer est disposé à admettre la vérité sur les personnes ou les choses qui comptent pour lui. Il est très attentif aux problèmes

et essaie d'en trouver les solutions lui-même.

Il fait une analyse objective pour découvrir les principes sous-jacents des choses et se fie à son raisonnement juste pour prendre ses décisions. Les problèmes et les difficultés sont de simples défis qui sont là pour stimuler ses capacités d'innovation. Parfois, il peut mettre les autres sur la défensive à cause de ses questions incisives, critiques et souvent trop insistantes. Ses talents naturels, alliant bon sens et intuition, lui donnent la capacité de mettre en doute des décisions superficielles bien qu'il ne soit pas nécessairement disposé à faire ainsi. Il voit la vie comme un défi intellectuel et a besoin de faire le tour des choses avant de prendre une décision.

Il comprend la nécessité d'avoir un jugement impartial et analytique. Il sait bien résoudre les problèmes car il sait saisir les informations factuelles et trouver rapidement les solutions logiques et judicieuses. Kreativer Beobachtender Reformer est capable de comprendre facilement les principes sous-jacents des choses et de prendre des décisions fondées sur la logique plutôt que sur le ressenti d'autrui. Bien qu'il soutienne le chef et la cause, il s'efforce de réaliser les propres objectifs auxquels il tient. Il préfère prendre ses décisions "avec les tripes" plutôt que suite à une analyse exhaustive et répétée.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

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

-  Garde le contrôle dans les situations critiques.
-  Minutieux, consciencieux, travailleur et digne de confiance.
-  Accepte les responsabilités.
-  Sûr de lui.
-  Travaillera tard pour que le travail soit fait.
-  Réaliste et méthodique.
-  Décideur créatif.
-  Trouvera toujours un moyen pour travailler plus efficacement.
-  A une très bonne gestion du temps.
-  Forte concentration sur le travail.











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

Les faiblesses potentielles de Kreativer Beobachtender Reformer :











-  Peu disposé à exprimer ses véritables sentiments.
-  Parfois excessivement attaché à ses idées personnelles.
-  Aura à travailler pour être plus orienté vers l'action.
-  Face au défi, se replie sur lui-même.
-  Peut étouffer la créativité.
-  Peut avoir des difficultés avec des collègues moins logiques et moins analytiques que lui.
-  Peut s'enliser dans les traditions et le statu quo.
-  A besoin d'être encouragé à partager ses sentiments les plus profonds.
-  Parfois perfectionniste, impatient et intolérant.
-  Peut sembler peu sociable.

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 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, Kreativer Beobachtender Reformer :

-  Stimule l'engagement au sein de l'équipe.
-  Apporte ordre et méthode grâce à ses qualités organisationnelles.
-  Fait en sorte que l'équipe ne tombe pas dans une assurance excessive.
-  Fait son travail et le fait bien.
-  Favorise l'indépendance de raisonnement.
-  Montre un style de management investigateur.
-  Maintient la concentration de l'équipe sur les objectifs.
-  Favorise une forte conscience professionnelle.
-  Peut négocier des solutions pratiques.
-  Garantit la réflexion, l'analyse et la précision.













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 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 Kreativer Beobachtender Reformer, il faut :

-  Dire ce que vous pensez et penser ce que vous dites.
-  Agir en adulte mûr.
-  Persuader en utilisant la logique, pas les émotions.
-  Fournir les informations étape par étape.
-  Être logique quand vous présentez vos informations.
-  Demander des faits.
-  Être ponctuel.
-  Respecter ses connaissances professionnelles.
-  Utiliser "vous devriez" plutôt que "vous devez".
-  Pas de commentaires personnels dans la discussion.
-  Être d'accord avec lui dans la mesure du possible.
-  S'assurer qu'il comprend les règles.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

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

-  Être inefficace ou irrationnel.
-  Essayer de le tromper ou de l'induire en erreur.
-  Supposer que ses silences traduisent un manque d'intérêt.
-  Réagir de façon émotionnelle face à des problèmes techniques.
-  Ebranler son autorité.
-  Ne pas sentir où se situent les limites.
-  Passer rapidement sur les détails.
-  Ne pas respecter les horaires.
-  Se montrer immature, puéril ou stupide.
-  Vous approcher trop près ou le toucher.
-  Manquer à vos promesses.
-  Dire une chose et en faire une autre.

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 Beobachtender Reformer :

Kreativer Beobachtender Reformer est une personne de grande conscience qui peut ne pas être disposée à prendre en considération les valeurs et les opinions d'autrui, en particulier si c'est contraire à sa propre opinion. Sous pression, il agit de façon dominatrice ; il devrait s'arrêter et écouter les autres au lieu de foncer en suivant sa propre idée. Kreativer Beobachtender Reformer peut ne pas toujours solliciter l'opinion d'autrui et passer ainsi à côté d'une solution plus adaptée. Comme il attache beaucoup d'importance à l'analyse critique, à la compétence et à un style de communication direct, cela peut laisser croire qu'il est peu sensible aux sentiments d'autrui. Il a tendance à être considéré par les autres comme dictatorial et peut se montrer agressif en défendant sa position.

Il peut sembler parfois agressif et trop obstiné. En tant que personne directe, orientée vers les résultats, il défiera l'autorité, prendra des risques, dépassera les limites et agira à sa guise. Il cherche à adopter une éthique et des valeurs strictes pour lui et les autres ; il peut arriver qu'on le trouve dictatorial quand il tente d'imposer ses exigences. Sa tendance à ne pas achever les tâches entamées peut parfois passer aux yeux d'autrui pour un manque de sérieux ou du désintérêt. Enclin à la colère, c'est un homme de haute conscience qui peut se fâcher simplement si les autres ne suivent pas son exemple.

Bien qu'il se sache capable de s'adapter au changement, Kreativer Beobachtender Reformer donne l'impression qu'il préfère les éviter. Il s'impose un mode de vie impliquant discipline, organisation, programmes et ordre ; il dirige mieux quand il maîtrise son impatience et sa nervosité envers autrui. Ralentir le rythme pour étudier les conséquences de ses actes et leur impact sur les autres le rendra plus efficace.

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 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, Kreativer 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.

Kreativer 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 Kreativer 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 Kreativer 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, Kreativer 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

Ecrite spécialement pour vous, Kreativer 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.

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

-  Être prêt à négocier des solutions doucement, sereinement et calmement.
-  Partager et soutenir ses idées et sa vision.
-  Prendre le temps d'écouter ses impressions sur les réactions d'autrui.
-  Vérifier qu'il est bien avec vous car il peut être facilement distrait et ne pas écouter attentivement.
-  Ecouter ce qu'il a à dire.
-  Avoir une approche discrète, sympathique.

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











-  Manifester votre manque d'intérêt pour ses "problèmes" de façon trop évidente.
-  Oublier d'évoquer dans quelle mesure les autres peuvent être concernés par une décision.
-  Ne pas respecter son besoin de s'isoler par moment.
-  Lui dire comment faire ou le commander.
-  Faire des comparaisons désavantageuses avec les autres membres de l'équipe.
-  Ignorer ou faire peu de cas de ses suggestions.

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 Beobachtender Reformer peut tirer profit des actions suivantes :

-  En prêtant attention aux personnes qui n'ont pas peur de mettre les pieds dans le plat, plutôt que de les ignorer.
-  En évaluant son travail afin de s'assurer qu'il lui convient et qu'il est épanouissant.
-  En ayant des activités quotidiennes aussi variées que possible.
-  En refusant de revenir sans cesse sur ses décisions antérieures.
-  En se fixant des délais - puis en s'y tenant.
-  En essayant de jouer un rôle significatif dans les dix premières minutes d'une réunion.
-  En essayant d'écouter le point de vue d'autrui et d'y trouver un intérêt.
-  En sachant qu'il n'y a pas de mal à se détendre et à se moquer de soi-même.
-  En pensant tout haut et debout.
-  En exprimant ses idées, plutôt qu'en les gardant pour lui.











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 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 Kreativer Beobachtender Reformer inclut un ou plusieurs des éléments suivants :

-  Les idées peuvent être testées en pratique.
-  De brefs rapports permettent de comprendre des informations complexes.
-  On l'encourage à exprimer ses idées et ses opinions.
-  On accorde autant de valeur à la discipline qu' à la qualité et à la logique.
-  Il peut travailler sans être constamment interrompu.
-  Il a de la place pour ranger toute sa documentation.
-  Les choses sont formelles mais décontractées.
-  Chaque chose a une place et tous les documents essentiels sont accessibles.
-  Il y a un peu de "mouvement" ou d' occasions de contacts.
-  On a le temps de réfléchir aux implications futures de la stratégie.











Notes personnelles :

Management

Le Management de Kreativer Beobachtender Reformer

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

-  De projets qui représentent un défi technique.
-  Qu'on respecte son besoin de réflexion et de solitude.
-  De travailler avec des personnes comme lui.
-  D'aide pour penser "hors des sentiers battus" ou au-delà du cadre conventionnel.
-  De sentir qu'il y a une structure managériale solide et claire.
-  D'être parfaitement informé.
-  De collègues qui apprécient son approche calme et réfléchie des situations.
-  D'être convaincu par la raison et la logique et non par des arguments émotionnels.
-  D'être autorisé à progresser.
-  Qu'on comprenne son besoin de justifier ses décisions avec logique et détermination.











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 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.

Kreativer Beobachtender Reformer est motivé par :











-  Le fait de pouvoir rassembler et analyser les informations techniques.
-  La possibilité de se tenir au courant des évolutions techniques dans sa spécialité.
-  Le fait d'avoir une autorisation d'accès privilégié aux systèmes informatiques.
-  Le fait de se voir fixer des standards de réussite élevés et de les atteindre.
-  La "réalité" plutôt que des théories abstraites.
-  Le fait d'être indépendant dans son travail.
-  Les responsabilités et l'autorité qui va de pair.
-  Le fait de trouver des améliorations qui touchent à la conception, la qualité et la fonctionnalité.
-  Le fait de ne pas avoir à changer d'activités au pied levé.
-  Le fait d'avoir des responsabilités, dans un cadre bien défini.

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 Beobachtender Reformer a tendance à :

-  Apparaître imperturbable en dépit de l'ampleur de la tâche.
-  Devenir entêté en cas de contestation.
-  Se mettre à douter quand on lui résiste.
-  Tenter de contester ce qu'il perçoit comme étant illogique.
-  Eviter les grand-messes de l'entreprise.
-  Etre agacé par ceux qui sont moins doués que lui.
-  Se réjouir de l'occasion de se confronter à des problèmes complexes ou de relever un défi.
-  Imposer un très haut niveau de performances pour lui-même et pour les autres.
-  Sembler vouloir rejeter les responsabilités sur autrui quand les choses vont mal.
-  Insister sur l'importance des détails.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

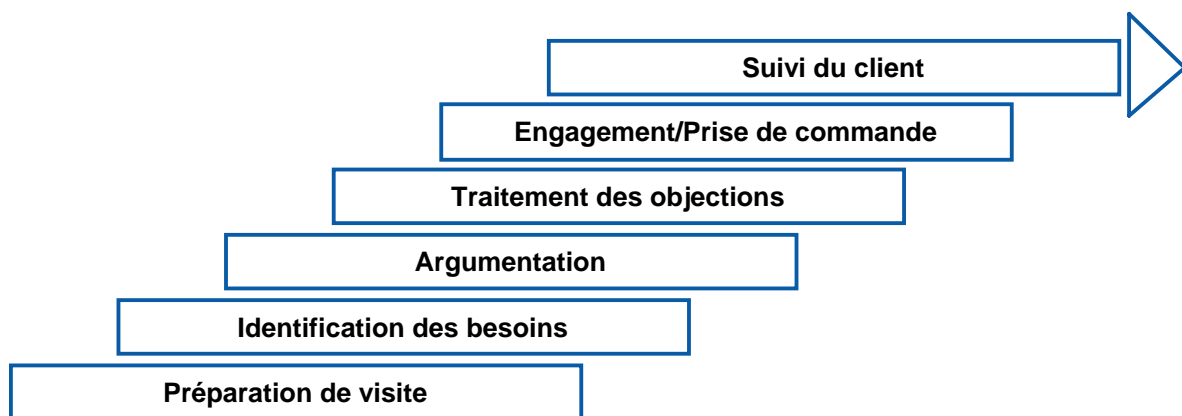
La Vente efficace repose sur trois exigences :

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

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

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

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



Synthèse du style de vente

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

Kreativer Beobachtender Reformer se montre fort diplomate pour amener le prospect à ses vues. Il doit faire attention à ne pas vexer par inadvertance ses clients avec son côté un peu abrupt, quand il leur fait des recommandations pour améliorer leur situation. Sa vraie personnalité restant cachée à autrui, il n'est pas du genre à exprimer ses sentiments tant qu'il ne connaît pas bien les gens. Il ne doit jamais oublier de prendre en compte les sentiments d'autrui. En pensant simplement à remercier son client, il peut changer la vision que les gens ont de lui. Il a du mal à partager spontanément ses premières impressions avec ses clients.

S'il a le sentiment qu'on le traite avec déloyauté, cette blessure le poussera, de façon inhabituelle pour lui, à ne pas oublier ou à ne pas pardonner. Sa manière de vendre s'appuie sur une grande éthique, en particulier avec les clients qui sont dans l'embarras ; il installe avec eux une vraie relation d'amitié sur le long terme. Là où il est le meilleur, c'est quand il peut faire étalage de ses connaissances techniques. Il sait gérer la complexité et accepter les ambiguïtés. Pour les affaires courantes, les clients trouveront en Kreativer Beobachtender Reformer quelqu'un de tolérant et d'adaptable.







Bien qu'il déteste la confrontation, il se montrera un adversaire résolu si ses valeurs personnelles sont bafouées. Plongé dans ses réflexions, il imagine les possibilités illimitées qui s'offrent à lui pour solutionner les problèmes de ses clients. Kreativer Beobachtender Reformer est en général direct et objectif. Il faut donc qu'il se rappelle sans cesse que ses clients peuvent avoir une approche des problèmes différente de la sienne.

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

-  Organise sa prospection de manière méthodique et réfléchie.
-  Se repasse mentalement la présentation qu'il va faire au client, de façon à être sûr d'être bon.
-  Prend le temps nécessaire pour bien préparer son entretien.
-  Fait toujours preuve d'une connaissance complète et actualisée de ses produits.
-  Se fixe sur les problèmes éventuels qui pourraient survenir et les analyse.
-  Fait des recherches approfondies sur ses clients avant de les rencontrer.

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







-  Réfléchir à la meilleure façon de construire des relations solides avec ses clients.
-  Arrêter de vouloir la perfection en toutes choses.
-  Envisager pour ses clients une plus grande variété de résultats possibles.
-  Prendre avis auprès des collègues quant aux différentes façons d'aborder un client.
-  Impliquer davantage autrui dans la préparation de ses contacts.
-  Chercher à développer des relations de confiance avec ses clients.

Notes personnelles :







Identification des besoins

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

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

-  Son style de communication est bref et incisif.
-  Reconnaît la nécessité d'avoir une méthode spécifique pour découvrir les besoins du client.
-  Vérifie qu'il a bien compris la question du client avant de répondre.
-  Recueille avec soin l'information tout en gardant une approche pleine de souplesse.
-  S'en remet à une procédure de questionnement éprouvée, qui lui permet de mieux comprendre les besoins du client.
-  Se dévoue volontiers à la cause du client quand celui-ci touche chez lui la corde sensible.

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







-  Bien garder son objectif en tête.
-  Sourire davantage !
-  Se rappeler qu'il n'est pas toujours nécessaire de retenir tous les détails.
-  Mettre de temps en temps une pointe d'humour dans la conversation.
-  Utiliser davantage les questions ouvertes.
-  Résister à l'envie de "cataloguer" les clients.

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 Beobachtender Reformer en matière d'argumentation :

-  Argumente de façon très logique.
-  A un air d'autorité et d'expertise.
-  Se cale, avec beaucoup de psychologie, sur les besoins profonds des clients.
-  Fait très attention à la justesse de ce qu'il dit et fait.
-  Propose des solutions nouvelles et imaginatives.
-  S'adapte sans problème et de façon sympathique aux situations changeantes de ses prospects.

Quand il argumente, Kreativer Beobachtender Reformer pourrait :







-  Tenir compte de ce qui intéresse directement le client et laisser de côté les détails.
-  Chercher régulièrement à savoir autour de soi ce que pense le client.
-  Faire preuve de chaleur avec un prospect.
-  Faire régulièrement le point sur ce que l'accord du client apporterait à celui-ci comme bénéfices immédiats et futurs.
-  Montrer régulièrement qu'il comprend les sentiments de son client.
-  Utiliser tout autant le côté sentiments que les arguments logiques.

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 Kreativer Beobachtender Reformer pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :

-  Propose des solutions ingénieuses, fondées sur une logique solide, pour vaincre la réticence des clients.
-  A pour chaque objection une ou plusieurs réponses bien préparées.
-  Fait preuve de perspicacité et d'empathie en cherchant à identifier la résistance possible du client.
-  Fait preuve de créativité pour vaincre la résistance du client.
-  Lève les obstacles en proposant des solutions de bon sens.
-  Examine avec soin chaque objection avant d'y répondre.

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







-  Conduire la discussion de façon plus amicale.
-  Prendre conscience de l'importance du facteur humain dans la prise de décision.
-  Evaluer quelle confiance on lui accorde avant de répondre à une question un tant soit peu délicate.
-  Eviter de discourir en long et en large quand le client réfute ses arguments.
-  Repérer les réactions émotionnelles qu'il peut y avoir derrière une objection avant de la traiter.
-  Eviter d'écarter le point de vue du client avant d'y avoir soigneusement réfléchi.

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 Beobachtender Reformer lorsqu'il cherche à prendre une commande :

-  A un sens aigu des priorités du client.
-  Sait résumer les bénéfices de sa proposition de façon claire et concise.
-  Applique à la phase d'engagement du client une structure logique.
-  Vérifie tous les détails pour s'assurer de la bonne compréhension du client.
-  Traite avec bon sens les problèmes du client.
-  Ne s'estime satisfait que lorsque la vente est signée.

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







-  Accepter spontanément quelques concessions.
-  Renouveler sans cesse sa façon de conclure la vente.
-  Remercier le client pour sa commande.
-  Réaliser que son approche logique de la vente n'a peut-être pas la préférence du client.
-  Etre sans détour quand il demande au client de signer.
-  Privilégier le fait de prendre la commande plutôt que d'avoir raison.

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 Beobachtender Reformer quant au suivi du client :

-  Garde le contrôle sur le service au client.
-  Fournit toute l'information nécessaire au client sur le service après vente.
-  Auto-discipliné et au courant des problèmes techniques.
-  Transforme les besoins des clients en nouvelles raisons d'acheter.
-  Croit beaucoup à la valeur de ses produits et services.
-  Recherche un accord basé sur un consensus plutôt qu'en assénant ses vérités à autrui.

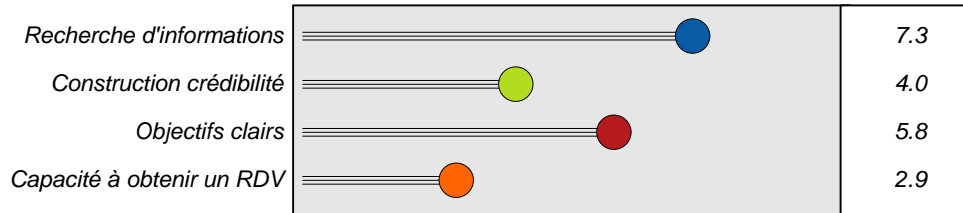
En matière de suivi du client, Kreativer Beobachtender Reformer pourrait :

-  Etablir des relations plus cordiales avec ses clients.
-  Détendre l'atmosphère quand ça commence à chauffer...
-  Ne pas chercher trop la complexité dans l'analyse des clients.
-  Impliquer son équipe pour résoudre certains problèmes.
-  Passer plus de temps en tête à tête avec les clients.
-  S'impliquer personnellement davantage dans les préoccupations de ses clients.

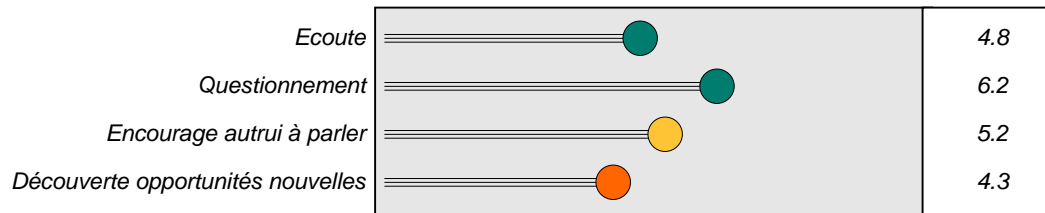
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

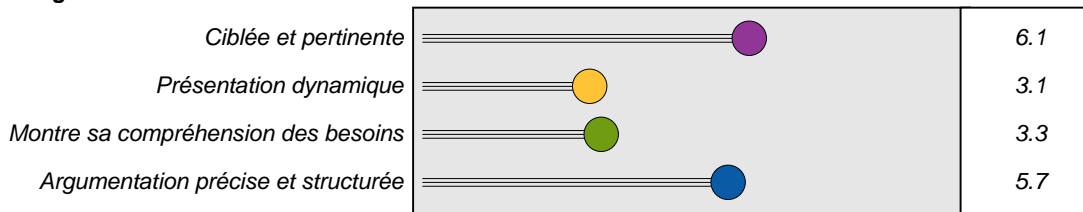
Préparation de visite



Identification des besoins



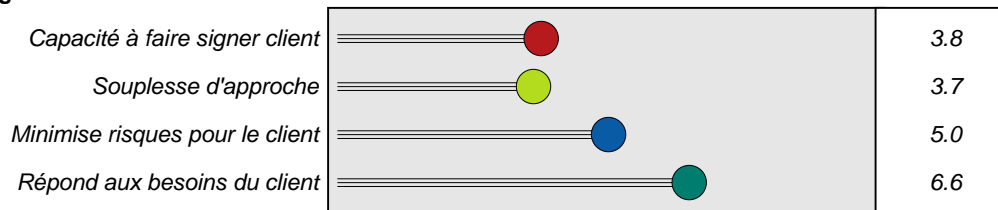
Argumentation



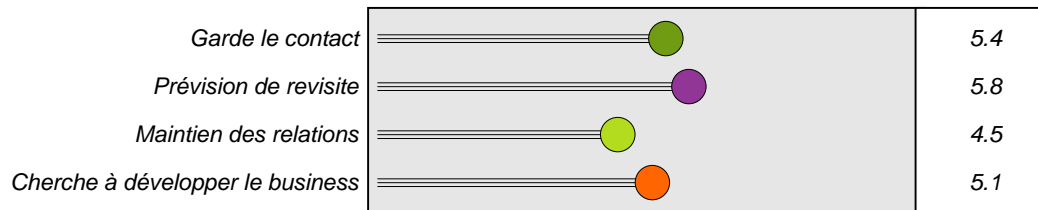
Traitement des objections



Engagement/Prise de commande



Suivi du client



Module "Réalisation de soi"

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

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

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

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

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

Objectifs professionnels

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

Objectifs professionnels :

Kreativer Beobachtender Reformier reconnaît facilement ce qui, dans la situation présente, est pertinent et ce qui ne l'est pas. Il est devenu maître dans l'art de fixer ses priorités et d'ordonner sa vie. L'apparente absence d'émotion qu'il projette fait qu'il est perçu comme froid et distant. Une approche plus chaleureuse et amicale lui gagnerait le soutien d'autrui. Ayant peu de temps à consacrer aux banalités de la vie, il donne un sens à sa vie professionnelle en s'intéressant de près à ses objectifs. Réussir à se réaliser pleinement est un trait de caractère ancré en lui ; il lui serait cependant profitable d'exprimer ouvertement et régulièrement ses opinions.

Son désir de vouloir garder une zone privée peut être interprété comme un faible besoin de la présence de gens autour de lui. Sa curiosité naturelle pourrait le distraire de la voie à suivre. Il doit s'en tenir strictement à ses priorités. Kreativer Beobachtender Reformier accepte l'idée que « l'erreur est humaine ». Cela pourrait être la justification de base (ou la conclusion inévitable) des objectifs préalablement établis. Il recherchera l'aide de gens qu'il connaît et de ceux en qui il a confiance, mais aura des difficultés à approcher les inconnus. Kreativer Beobachtender Reformier a une mémoire photographique des détails et des événements. Ceux qui veulent l'affronter sur ce terrain devraient en être conscients et vérifier doublement leurs arguments avant de l'attaquer.







Les grandes questions existentielles habitent régulièrement les pensées de Kreativer Beobachtender Reformier. Il gagnerait à explorer les côtés quelque peu mondains ou légers de la vie. Il se voit comme un vrai professionnel et modèle sa vie selon ces critères. Les buts que se fixe Kreativer Beobachtender Reformier sont souvent étayés par de solides valeurs personnelles.

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 Beobachtender Reformer :

-  A une grande facilité à se concentrer longtemps sur une tâche, peu importe le temps requis.
-  Fixe des objectifs ambitieux.
-  Est un planificateur ordonné et méthodique.
-  Valorise grandement les résultats de qualité.
-  Est généralement méticuleux avec les détails importants.
-  Est concis et tranchant dans sa communication.

Suggestions pour progresser

Attention à ne pas trop s'isoler des autres !

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

Être attentif à ne pas surplanifier ; passer à l'action lorsque nécessaire.

Réaliser que la recherche du "parfaitement juste" peut retarder la mise en route d'un projet.

Ne pas perdre de vue la vision globale et tenir compte des avis d'autrui.







D'aucuns pourraient percevoir cela comme un manque de savoir-vivre.

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 Beobachtender Reformer se manifeste au mieux lorsqu'il :

-  Pose de nombreuses questions avant d'agir.
-  Questionne de manière astucieuse afin de comprendre les problèmes.
-  Recherche les faits qui étayeront son argumentation.
-  Considère la synergie comme une activité solitaire.
-  Surprend parfois son entourage par ses élans artistiques.
-  Est absolument convaincu que son idée est la bonne.

Suggestions pour progresser

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

S'assurer que ses questions sont formulées de façon à adoucir son scepticisme bien connu.

Être plus souvent prêt à croire la parole des gens.

Qui dit synergie dit au moins deux personnes !

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







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 Beobachtender Reformer, c'est quand il :

-  Étudie et peut appliquer des techniques éprouvées et efficaces que d'autres ont déjà utilisées.
-  A la possibilité d'examiner les moindres nuances d'un concept, d'un modèle ou d'une théorie.
-  Est intellectuellement challengé, tout en gardant le contrôle des opérations.
-  Peut se concentrer sur sa tâche et ses résultats.
-  A à sa disposition des faits et des statistiques pour étayer ses décisions.
-  A le temps de digérer les faits et les statistiques avant de les relier au problème qui lui est soumis.

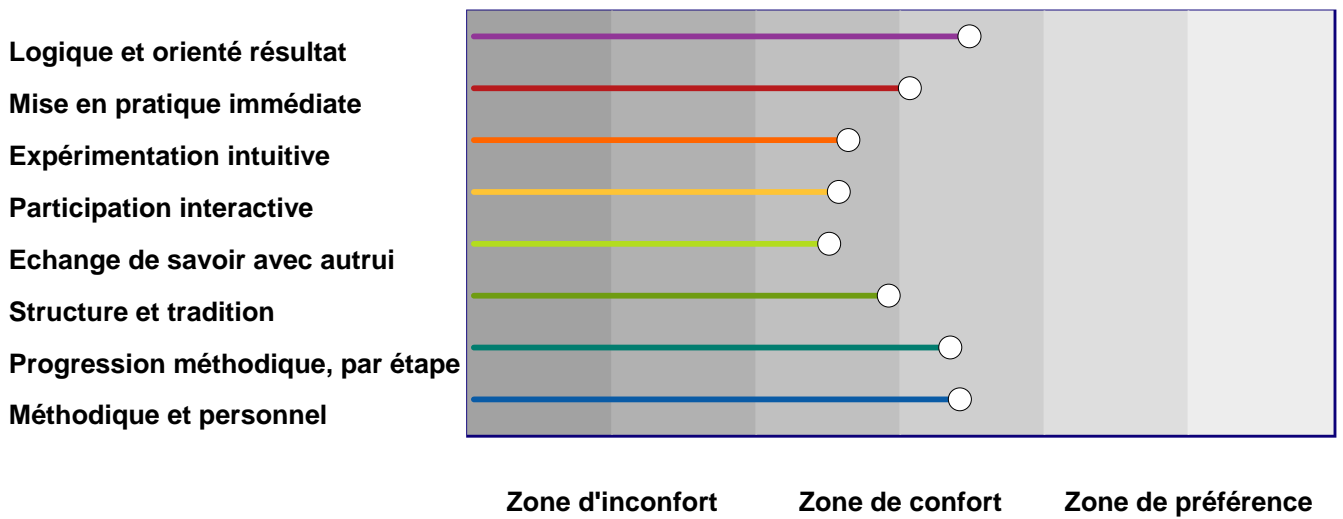
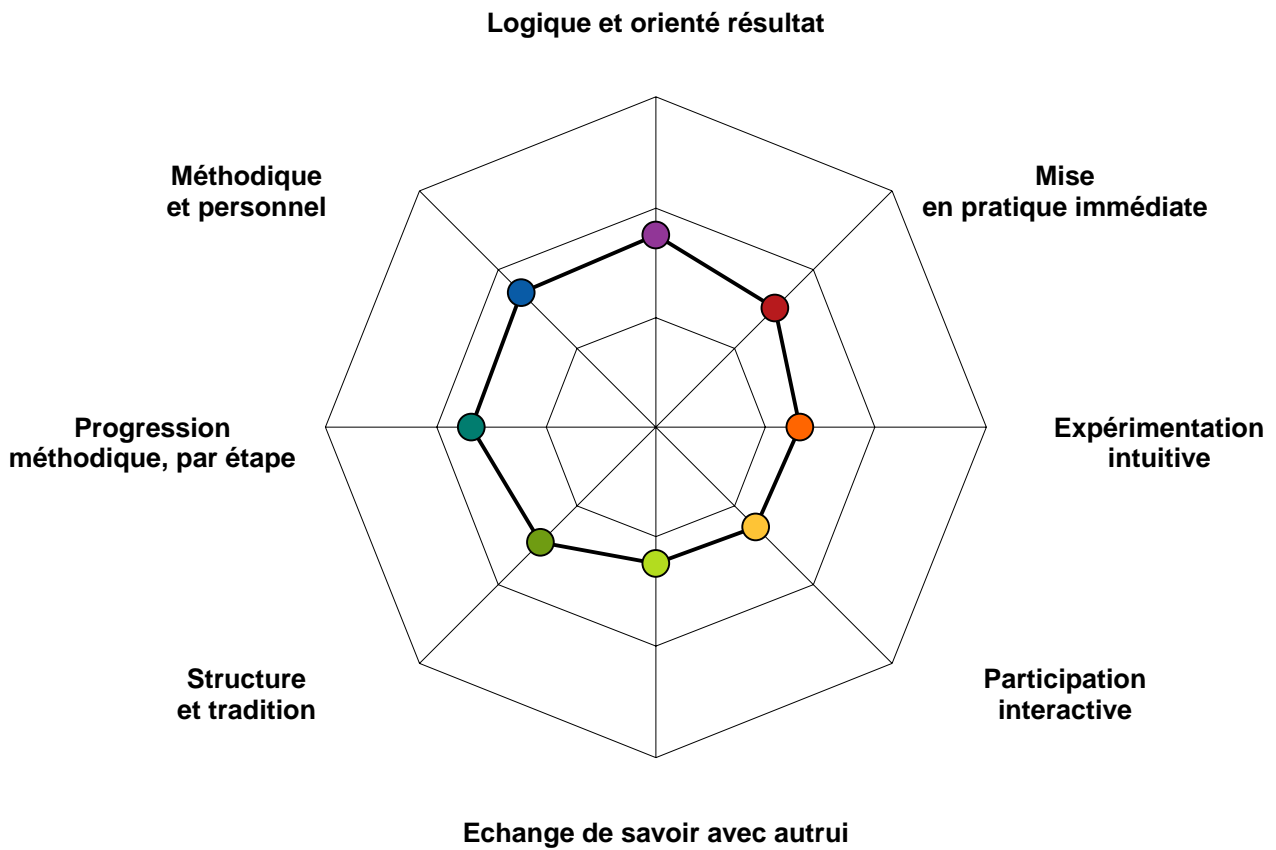
Kreativer Beobachtender Reformer peut parfaire son apprentissage en :

-  Etant plus ouvert aux sentiments et aux idées d'autrui.
-  Se créant un réseau de relations.
-  Considérant de temps à autre l'impact que peut avoir une tâche sur les gens.
-  Se mettant moins de pression pour atteindre la perfection.
-  Lançant des idées plus souvent aux collègues pour voir leur réaction.
-  Regardant un sujet sous tous les angles et en envisageant toutes les possibilités.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage











Kreativer Beobachtender Reformier
28.10.2003



Interview/Recrutement

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

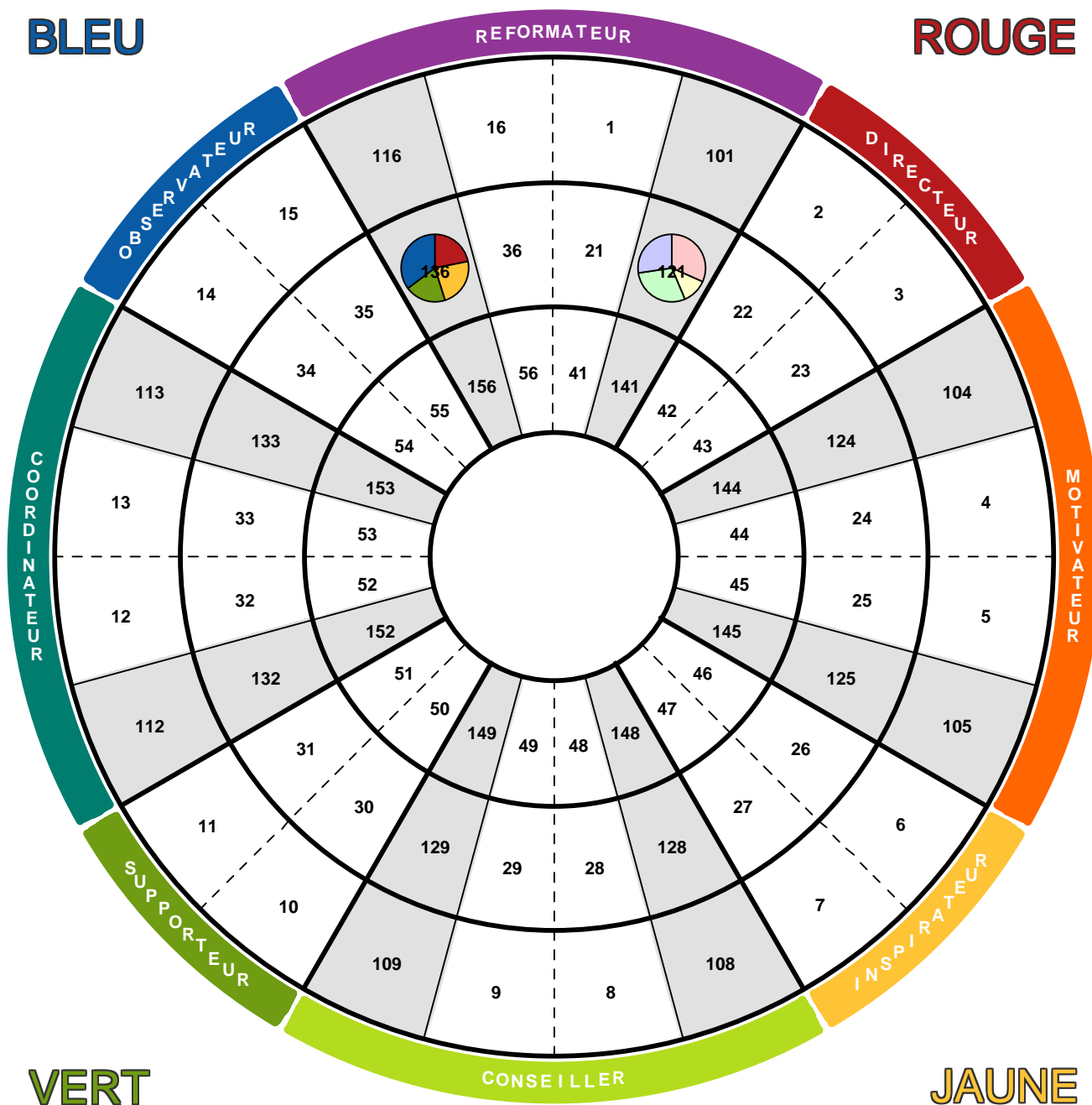
Questions à poser lors d'un entretien :

-  Quelle importance donnez-vous à la satisfaction au travail, et comment la mesurez-vous ?
-  Comment demanderez-vous de l'aide pour garder votre charge de travail acceptable ?
-  Quels sont les résultats importants, selon vous, qui doivent être atteints par les membres de votre équipe ?
-  Que pensez-vous des réunions, au travail ?
-  Quel soin prenez-vous à écouter et apprécier un point de vue différent du vôtre ?
-  Comment faites-vous pour vous assurer que vos collègues comprennent vos sentiments face à un projet ?
-  Dans quelles circonstances et pourquoi accepteriez-vous de prendre la parole en début de réunion ?
-  D'après vous, les événements sociaux ont-ils leur place au travail ? Quel est votre sentiment là-dessus, et pourquoi ?
-  A quelle occasion feriez-vous valoir vos idées, même sans avoir toutes les données requises ?
-  Racontez-moi comment vous êtes venu ici aujourd'hui.

Notes personnelles :

La Roue Insights

Kreativer Beobachtender Reformier
28.10.2003



Position consciente sur la Roue

136: REFORMATEUR/Observateur (créatif/transitionnel) (Classique)

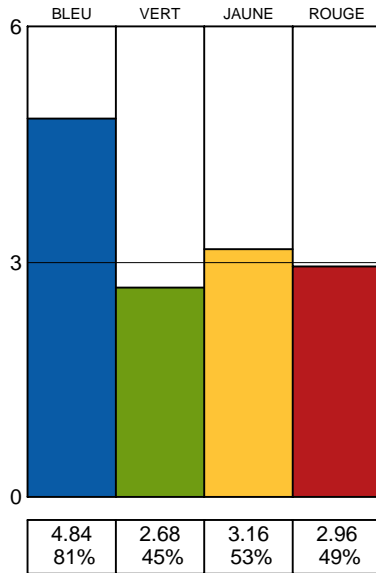
Position moins consciente sur la Roue

121: REFORMATEUR/Directeur (créatif/transitionnel) (Classique)

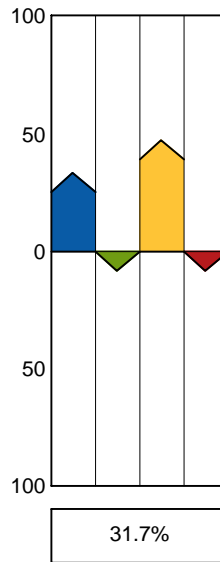
Graphiques des Couleurs Insights

Kreativer Beobachtender Reformier
28.10.2003

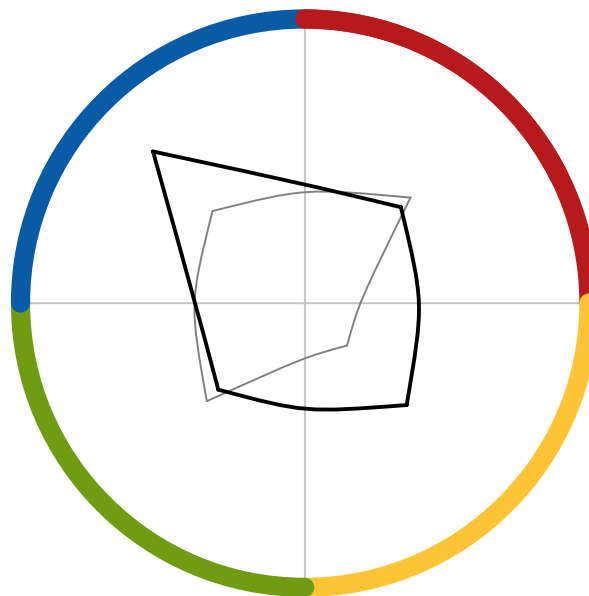
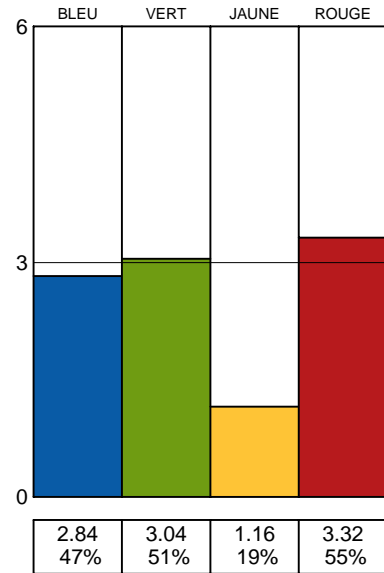
La Persona
(Persona consciente)



Evolution des Energies



La Persona
(Persona moins consciente)

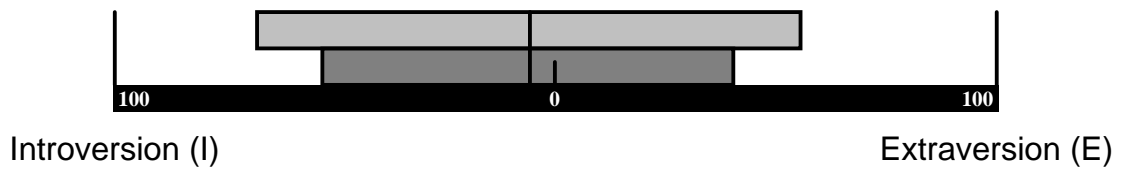


(Persona consciente) ——— **(Persona moins consciente)**

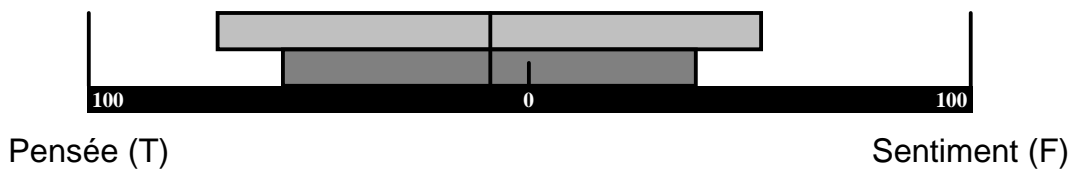
Les Préférences de Jung

Kreativer Beobachtender Reformer
28.10.2003

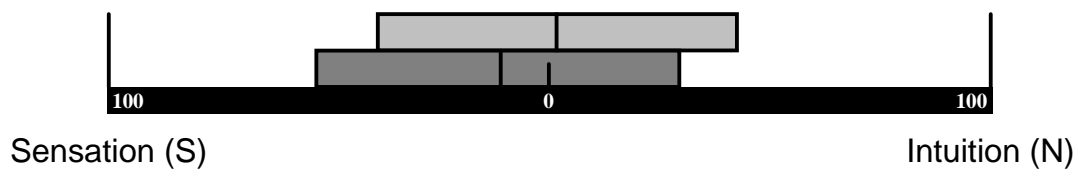
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)