



Discovery Insights®

Frank Sample
06/10/2005

Profil Personnel

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



Insights®



www.insights.com

Informations personnelles

Frank Sample
franksample@insightsbenelux.com

Insights

Date de l'évaluation **06/10/2005**

Date d'impression **14/05/2007**

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 Frank	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 Frank Sample au questionnaire qu'il a rempli le 06/10/2005.

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

Frank aime provoquer les événements et tout diriger autour de lui. Tout à son désir de créer quelque chose d'original, il peut ne pas prendre le temps de rassembler toutes les données nécessaires avant de débiter un projet. Le fait de mettre noir sur blanc les étapes ou faits importants l'aide à ne pas s'écarter du sujet, mais il peut manquer de la discipline nécessaire pour bien le faire. Il peut sembler plutôt prétentieux quant à ses résultats, tant il est convaincu de ses compétences et de sa supériorité. Ses réceptions sont fréquentes et prisées, en particulier quand il s'agit de fêter un événement important.

Il a tendance à percevoir l'environnement comme accueillant, motivant et amusant et, si ce n'est pas le cas, il essaie de créer cette atmosphère. Souvent, au travail, il entreprend plus qu'il ne finit et il peut avoir besoin de quelqu'un d'autre pour s'occuper des détails. Il est intéressé par les possibilités au-delà de ce qui est déjà présent et connu. Il utilise pour cela sa perspicacité, son ingéniosité et son intelligence. Il aime la compagnie de gens qui partagent ses opinions et sera un peu moins intéressé par les points de vue de gens qui sont à son opposé, car il les trouve ternes, plutôt prévisibles et conventionnels. Il aime bien s'occuper de situations, de personnes et d'événements variés, le tout en même temps.

Il semble s'épanouir dans une grande variété de tâches où il faut motiver et stimuler autrui. S'initier à la gestion du temps et à l'organisation personnelle et mettre tout cela en pratique peut s'avérer pour lui plus utile que de simplement donner l'impression de maîtriser le système. Il a de multiples talents, est intelligent, enthousiaste, agréable avec autrui ; il a plein d'idées sur tout. Il a sans doute commencé de nombreux projets intéressants mais en a terminé bien peu. Là où il excelle, c'est dans la planification et la mise en œuvre des projets.

Ce n'est que lorsqu'une de ses valeurs personnelles majeures est menacée qu'il consentira à s'occuper des faits et détails importants. Il est à l'aise pour faire plusieurs choses à la fois, mais les autres peuvent considérer cela comme de la superficialité. Il préfère avoir une vision globale des choses, fondée sur la raison et la logique. Il est souvent aussi exigeant avec les autres qu'avec lui-même et n'hésite pas à se montrer contestataire. En envisageant comment il pourrait réaliser sa vision, il risque de se comparer - involontairement - au succès d'autrui, se dissociant par là même de l'émulation que ce processus pourrait lui apporter.

Frank est une personne ingénieuse et inventive qui cherche toujours à découvrir de nouvelles possibilités et de nouvelles méthodes. Frank est naturellement doué pour repérer des tendances et possibilités nouvelles, souvent avant les autres. Il est inventif, autonome et apte à déceler le potentiel dans les idées d'autrui. Il sait obtenir ce qu'il veut et le fait de façon très assurée. Il

préfère être direct, orienté vers les résultats et minutieux, bien qu'il ne prenne pas toujours le temps d'accorder une réelle considération à autrui.

Relations avec autrui

Le style de travail de Frank est pratique, assuré et persuasif. Il peut entrer en rébellion si on essaie de le forcer ou de s'immiscer dans ses projets. Il gère les relations sociales avec imagination, ce qui lui procure un large éventail de contacts. C'est un spécialiste des "réseaux de relations". C'est un partenaire efficace au sein d'une équipe, mais il préfère pouvoir agir par lui-même. C'est un bon manager, innovateur et fin négociateur.

Il peut se rebeller souvent contre les règles et ce faisant, il résistera fortement à ceux qui tenteront de contrôler son comportement. Penseur créatif, Frank est généralement chaleureux, enthousiaste et conscient de ses propres capacités. Sa compagnie est stimulante, sa conversation spirituelle et intéressante. Il se lie avec des collègues qui apprécient son côté sociable, loquace et réaliste. Les tâches pratiques routinières ne l'intéressent pas longtemps, car il a besoin de variété et de liberté pour alimenter sa curiosité. Il préfère ce qui pourrait être plutôt que la réalité de ce qui est. Il préfère essayer de comprendre autrui et tenir compte de ses opinions plutôt que de le juger.

Frank adore les défis, est visionnaire et enthousiaste. Tout en s'efforçant de constamment développer ses compétences et ses potentiels, il est ouvert, loquace et peut venir à bout d'un grand nombre de projets différents. Frank fait preuve d'un humour vif et d'optimisme. Il peut être d'une compagnie charmante et entraînante et saura souvent stimuler les autres pour qu'ils s'impliquent dans ses projets, grâce à son enthousiasme contagieux. Considéré par la plupart comme ouvert et sociable, souple et courageux, Frank peut se montrer à la hauteur pour relever n'importe quel défi. Frank a un grand charisme et un talent naturel pour la communication. Il peut avoir besoin de ralentir un peu le rythme pour s'intéresser aux sentiments de ceux avec lesquels il travaille ; il pourra ainsi écouter et accepter leurs points de vue, même quand ils sont opposés aux siens.

Prise de Décision

Frank trouve les problèmes stimulants et est ingénieux dans sa façon d'aborder les situations complexes. Il invente beaucoup de possibilités pour un projet ou un système grâce à sa capacité de voir constamment plus loin. Il préfère prendre ses décisions "avec les tripes" plutôt que suite à une analyse exhaustive et répétée. Frank est considéré par beaucoup comme un leader-né et un vrai décideur. Il peut avoir tellement d'idées qui jaillissent en même temps qu'il aura du mal à choisir la bonne solution. Il est ouvert, plein de ressources et vif ; il peut découvrir une infinité de solutions pour n'importe quel défi auquel il se trouve confronté.

Il peut avoir du mal à prendre des décisions basées uniquement sur des considérations objectives. Il préfère l'action aux discussions et aime se confronter aux situations difficiles au moment où elles se présentent. Il a tendance à prendre des décisions à haut risque. Il est le plus heureux des hommes dans un poste qui lui permet de déployer toute son ingéniosité pour s'attaquer aux projets, les uns après les autres. Il ne laissera pas systèmes et procédures

s'opposer à ce qu'il croit être juste.

Enthousiaste et spontané, Frank a une façon originale de prendre ses décisions. Sa curiosité naturelle pour les idées nouvelles apportera au groupe de nouvelles et originales façons de penser. Son approche directe, parfois désordonnée, a tendance à jouer contre lui pour qu'il soit totalement constant au jour le jour. Avec sa personnalité intuitive, il peut avoir des difficultés à se limiter à un seul projet et préfère généralement garder plusieurs fers au feu. Il peut être perçu par les autres comme un décideur plutôt impulsif.











Notes personnelles :

Forces et Faiblesses

Points Forts

Cette partie identifie les points forts que vous, Frank, 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 Frank :

-  Sait désamorcer les tensions.
-  Un visionnaire qui génère un enthousiasme contagieux.
-  S'exprime bien et communique avec autrui facilement.
-  Peut rendre possibles des rêves impossibles.
-  Adhèrera à différentes organisations pour servir sa cause.
-  Grand communicateur et très bon présentateur.
-  Motive les autres pour "faire l'impossible".
-  A un sens très développé de l'urgence.
-  Leader enthousiaste - pousse au résultat.
-  Curieux, intéressé et inventif.











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

Les faiblesses potentielles de Frank :











-  Est d'accord sur le moment, puis comme par hasard oublie plus tard.
-  Son assurance peut être parfois interprétée comme de l'arrogance.
-  Prend des décisions hâtives.
-  Facilement distrait de la routine.
-  Répond à la question avant qu'elle n'ait été posée.
-  Perd patience si les tâches sont routinières et répétitives.
-  A tendance à être perçu comme arrogant dans les situations stressantes.
-  Peut passer, apparemment sans but précis, d'un travail à l'autre.
-  A du mal à déléguer. Aime faire les choses lui-même.
-  Peut terminer les phrases des autres à leur place.

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, Frank, 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, Frank :

-  Empêche l'apathie de s'installer grâce à des présentations vivantes.
-  Stimule l'ambiance de travail grâce à sa personnalité communicative.
-  Comme membre de l'équipe, partage les visions de ses co-équipiers.
-  Entretient et génère les grandes aspirations de l'équipe.
-  Propose des idées et encourage celles d'autrui.
-  N'est pas gêné par les procédures et les pratiques existantes.
-  Est une source d'inspiration mais aussi de transpiration !
-  Est souple, coopératif, polyvalent et accommodant.
-  Réagit bien aux défis immédiats.
-  C'est un leader plein de charisme.













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, Frank. Notez les éléments qui vous paraissent les plus importants et mettez adroitement ces informations à la disposition de vos collègues.

Pour bien communiquer avec Frank, il faut :

-  Soutenir ses projets en faisant des suggestions pour les réaliser.
-  Laisser tomber les détails inutiles et complexes.
-  Reconnaître ses talents de leader.
-  Fournir des dates et des délais pour l'exécution du travail.
-  Manifester du respect pour ses idées et ses opinions.
-  Montrer les conséquences, avec doigté.
-  Passer rapidement d'un sujet à l'autre.
-  Être souple mais structuré lors d'une réunion avec lui.
-  Le stimuler en rappelant ses succès passés.
-  Partager et soutenir ses idées et sa vision.
-  Revenir à la réalité.
-  Animer la conversation.













Notes personnelles :

Communication

Les freins à une communication efficace

Certaines formes de communication risquent d'être moins efficaces avec vous, Frank. 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 Frank :

-  Se montrer ennuyeux, maussade ou inutile.
-  Sembler timide ou inefficace.
-  Penser le "forcer" à faire quelque chose - sans qu'il résiste.
-  Oublier de reconnaître son mérite personnel pour un travail bien fait.
-  Oublier de lui faire des compliments et de manifester votre reconnaissance quand il le mérite.
-  Le laisser monopoliser la conversation.
-  Supposer qu'il vous a entendu.
-  L'empêcher de s'intéresser au défi suivant.
-  Contester la perception qu'il a de lui-même.
-  Être obscur, obtus ou dogmatique.
-  Ignorer son raisonnement créatif et intuitif.
-  Défier son autorité "de front".

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 Frank :

Parfois, Frank peut rater des opportunités car il n'a pas conscience de la nécessité de verrouiller tous les détails du programme. Il doit résister à son envie d'être constamment performant et plutôt essayer de montrer plus franchement qui il est vraiment. En attendant quelques secondes avant de répondre, il pourrait contrecarrer sa tendance à ne se fier qu'à son jugement propre ; cela donnerait aux autres l'occasion de proposer leur solution. Il pourrait parfois ralentir le rythme et faire plus attention aux menus détails de ses projets. Il pense gagner et est sûr d'obtenir des résultats bien que son point de vue puisse parfois sembler étriqué.

Bien qu'il puisse se montrer charmant, amusant et divertissant, il donne parfois l'impression de ne pas être sincère. Parce qu'il considère que découvrir des choses nouvelles est une priorité, il n'accorde parfois pas suffisamment d'attention à ses autres responsabilités. Il doit essayer d'anticiper les dangers qui l'attendent au tournant et avoir une solution alternative au cas où les choses tournent mal. Avec lui, Il est toujours difficile de savoir ce que sera la suite des événements. Il préfère le débat intellectuel aux mondanités ou à la réflexion solitaire. Quand ses espoirs ou rêves perdent le contact avec la réalité, les autres peuvent alors être les témoins de son approche plutôt surréaliste de la vie.

Frank peut être stressé de devoir prendre ses décisions trop rapidement, avant d'avoir eu le temps nécessaire pour rassembler tous les détails et d'examiner toutes les implications de ses actes. Frank est souvent tellement plongé dans ses propres pensées qu'il ne remarque pas ce qui se passe ailleurs. Il peut parfois faire des erreurs en prenant des décisions avant d'avoir toutes les informations utiles.

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 Frank est le Coordinateur, le type "Introversion - Sensation " de la typologie de Jung.

Les Coordinateurs sont des gens circonspects, prudents, conventionnels, diplomates et profondément sincères. Ils sont d'une grande loyauté, précis, disciplinés et d'une grande exigence envers eux-mêmes. Ils donnent parfois l'impression de manquer de confiance en eux ; en fait, ils aiment travailler dans un environnement structuré et ordonné et sont plus intéressés de suivre des procédures établies que de s'en remettre à de nouvelles et hypothétiques possibilités.

Frank constatera souvent que les Coordinateurs ont tendance à temporiser quand il s'agit de prendre une décision, attendant toujours d'avoir rassemblé toutes les informations disponibles. Frank considérera aussi les Coordinateurs comme des penseurs critiques, réservés face aux étrangers. Les Coordinateurs n'aiment ni le stress ni le désordre ; ils sont plutôt du genre renfermé et ont besoin d'être soutenus et motivés. Ils ne deviennent amis qu'avec quelques personnes, car ils veulent du familier et du prévisible. Lorsqu'on les met sous pression, en particulier les gens comme Frank, ils réagissent avec entêtement et obstination.

Les Coordinateurs se préoccupent de ce qui est "juste" et, aux yeux de Frank, ils semblent lents à prendre leurs décisions. Ils ont besoin d'un environnement de travail stable, sans risques d'altercation ; ils se méfient des gens aux comportements extravertis. Ce qu'il leur faut, c'est de l'ordre et des délais précis. On a sans doute là affaire à un des types Insights les plus secrets. Frank trouvera que les Coordinateurs sont des gens préoccupés par l'efficacité, facilement perturbés par ceux qui ne respectent ni les procédures, ni les délais.







Notes personnelles :

Votre Type Opposé







Communiquer avec votre Type Opposé

Ecrive spécialement pour vous, Frank, 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.

Frank Sample : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?

-  Apprécier sa capacité à accumuler un large éventail d'informations.
-  Parler avec douceur et sincérité.
-  Se préparer minutieusement et prévoir d'expliquer chaque aspect de votre proposition.
-  Prendre le temps de faire connaissance avec lui si vous souhaitez avoir un feed-back critique.
-  Être honnête, modéré, franc et ouvert avec lui.
-  S'assurer que vos affirmations péremptoires sont justifiées !

Frank Sample : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"











-  Lui dire comment faire ou le commander.
-  Parler trop rapidement.
-  Parler fort, à toute allure ou de façon trop émotionnelle.
-  Poser des questions en rafale.
-  Fixer des délais peu réalistes qui obéreront la qualité de son travail.
-  Supposer qu'il ne désire pas sympathiser.

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'avez pas conscience et intégrez-les dans votre plan de développement personnel.

Frank peut tirer profit des actions suivantes :

-  En réduisant le niveau de son activité.
-  En réalisant que certaines personnes ne sont pas aussi rapides que lui.
-  En cherchant le bien en toute chose.
-  En prêtant une attention particulière aux détails avant de tirer des conclusions.
-  En se montrant plus ordonné, mieux organisé, plus méthodique et minutieux.
-  En évitant d'exiger autant des autres que de lui-même.
-  En réfléchissant un instant avant de répondre.
-  En se souvenant que la contestation ne stimule pas tout le monde.
-  En apprenant à se détendre complètement.
-  En s'installant en retrait, en parlant peu et en observant.











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 Frank, et votre environnement habituel, afin de vous permettre d'identifier toutes les frustrations possibles qui peuvent en découler.

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

-  Personne ne fait de cérémonies.
-  Il est possible d'avoir et d'exprimer ses idées et de les développer collectivement.
-  De nouveaux produits et de nouvelles stratégies sont mis en place régulièrement.
-  Il peut immédiatement se réorienter sur les opportunités qui se présentent.
-  Les décisions se prennent rapidement.
-  Il y a constamment des activités, de la variété et du changement.
-  Il est libre d'être lui-même.
-  Son esprit visionnaire est encouragé.
-  Il y a toutes les occasions possibles d'exprimer ses idées.
-  Les outils de présentation sont de la meilleure qualité : couleur, image et son...











Notes personnelles :

Management

Le Management de Frank

Cette partie identifie quelques points-clés pour bien vous manager, vous Frank. 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, Frank a besoin :

-  D'encouragements, de soutien et d'empathie quand sa belle idée tourne court.
-  De comprendre les différents systèmes et cultures s'il veut éviter de contrarier les autres.
-  D'aide pour se garder de faire toujours des reproches.
-  D'être seul pour travailler.
-  De ralentir le rythme de temps en temps.
-  D'avoir l'occasion de penser tout haut.
-  D'avoir un titre ronflant.
-  D'occasions d'avoir des contacts pendant sa journée de travail.
-  D'avoir des objectifs ambitieux.
-  D'aide pour planifier et préparer les projets.











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 Frank. Avec son accord, intégrez les plus importantes d'entre elles dans son système d'évaluation de performance pour obtenir de lui une motivation maximale.

Frank est motivé par :











-  Des perspectives de carrière qui semblent illimitées.
-  Une équipe composée de gens qui ont les mêmes affinités et les mêmes ambitions que lui.
-  La reconnaissance de ses résultats.
-  Les récompenses qui reflètent ses attentes du moment.
-  La défense d'une cause en laquelle il croit.
-  Une carrière qui offre de multiples opportunités.
-  Les appréciations personnelles et la reconnaissance en public pour un travail bien fait.
-  Le fait de pouvoir fixer pour lui-même et pour autrui des objectifs ambitieux.
-  La possibilité de prendre le contrôle de la situation.
-  Un statut, de l'influence et du prestige.

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, Frank a tendance à :

-  Chercher à améliorer les performances de son équipe par une implication personnelle exceptionnelle.
-  Etre optimiste et parfois trop sûr des capacités de son groupe à travailler efficacement.
-  Trop exagérer et trop enjoliver la réalité des faits.
-  Prendre trop de responsabilités et à vouloir trop se dépasser.
-  Sembler superficiel et plutôt exubérant aux yeux de certains.
-  Diriger l'équipe avec énergie, enthousiasme et un charisme personnel.
-  Avoir des difficultés à fixer des priorités.
-  Etre passionné par ses idées.
-  Donner beaucoup de liberté aux membres de l'équipe.
-  Déléguer le travail administratif et se concentrer sur les résultats.

Notes personnelles :

Module "Vente efficace"

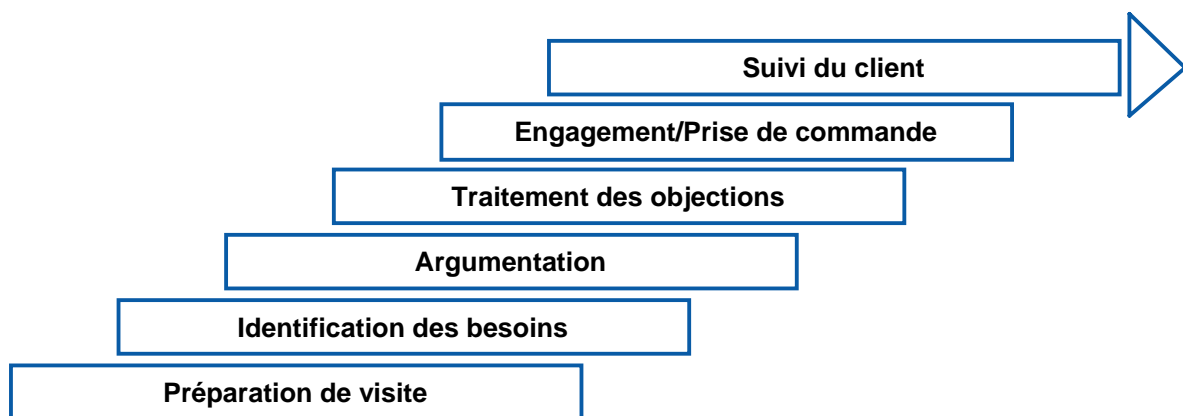
La Vente efficace repose sur trois exigences :

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.

Frank met beaucoup d'énergie dans tout ce qui touche à la vente ; sa capacité de persuasion et sa créativité lui permettent de vraiment impliquer son client. Il se montre très créatif pour mettre sur pied des solutions qui fonctionnent. Il est en général perçu comme quelqu'un qui aurait un peu tendance à "se hausser du col". Les nombreux contacts qu'il entretient lui permettent d'avoir toujours des références à offrir. Il a un plaisir immense à communiquer avec autrui et c'est aussi ce qu'il sait le mieux faire.

Il supporte mal les gens qui ont l'esprit plus lent que ce qu'il avait cru. Il engrangera de meilleurs résultats s'il s'efforce consciemment de recueillir et de tenir compte du point de vue de ses clients et bien sûr de l'intégrer dans ses propositions commerciales. Il se sert de son flair fabuleux pour réussir dans la vente. Frank a le chic pour faire que les clients suivent son avis. Son style de vente peut conduire certains clients à vouloir s'allonger dans le noir pendant quelques minutes, pour se remettre de ce qu'il vient de leur arriver...tant il met d'énergie dans tout ce qu'il fait !







L'ingéniosité de Frank lui permet de conduire l'entretien en toute confiance. Sa grande force de conviction l'aide à persuader autrui du bien fondé de sa proposition. Il peut se montrer en désaccord avec le point de vue d'un client ou d'un collègue, sans que cela affecte pour autant la qualité de leurs relations. Il est assez indifférent à la sectorisation géographique et préfère nettement une structure plate qui donne accès à chacun à tous les clients possibles.

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 Frank lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :

-  Fait preuve de détermination et de constance dans sa prospection.
-  Voit rapidement comment s'adapter à une situation nouvelle.
-  S'adapte aux situations ou problèmes inhabituels des clients.
-  Aime bien le défi que représente une prise de rendez-vous où il sent peu d'enthousiasme en face.
-  Cherche à varier son approche du client.
-  Arrive très facilement à avoir des rendez-vous.

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







-  Evaluer chaque risque clairement et honnêtement.
-  Faire un suivi de son activité, précis et honnête.
-  Etre prêt à justifier un choix stratégique à haut risque, preuves à l'appui.
-  Ecouter attentivement, calmer le rythme et chercher systématiquement à s'adapter au client.
-  Eviter de reporter sans cesse les tâches ennuyeuses.
-  Fixer des délais réalistes, pour lui-même comme pour les autres.

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 Frank pour identifier les besoins d'un prospect ou d'un client :

-  Garde l'esprit fixé sur ce qu'il a à faire.
-  Peut utiliser des questions directes pour avancer rapidement dans la découverte des besoins.
-  Son sens aigu des priorités lui permet de bien guider le client.
-  Aide le client à élargir son horizon.
-  Evite de poser les questions que tout le monde pose.
-  Fait vite le lien entre son produit et ce que recherche le client.

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







-  Marquer un temps de réflexion avant de proposer des solutions qui autrement pourraient paraître un peu hâtives ou passe-partout.
-  Réfléchir aux notes qu'il a prises.
-  Parler moins et écouter davantage !
-  Laisser le client finir sa phrase avant de répondre.
-  Ajouter à son répertoire une approche de vrai consultant.
-  Se fier plus à ce qu'ont été dans le passé les besoins réels de cette société qu'à ce qu'exprime lui-même le client aujourd'hui.

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 Frank en matière d'argumentation :

-  Propose des solutions nouvelles et imaginatives.
-  Son enthousiasme génère la confiance du client.
-  Exprime toujours ses arguments de façon positive.
-  Fait preuve d'une argumentation très énergique.
-  Combine habilement une écoute empathique des besoins du client avec la formulation très logique et concrète de son argumentation.
-  Préfère les situations où il y a du rythme et du dynamisme.

Quand il argumente, Frank pourrait :







-  Etre toujours attentif aux signaux non verbaux d'achat manifestés par le client.
-  Prendre davantage conscience de l'impact qu'il a sur autrui.
-  Soutenir son argumentation par des preuves écrites.
-  Combiner rythme et variété dans sa présentation afin de satisfaire les attentes du client.
-  Présenter son argumentation en tenant compte du point de vue du client.
-  S'assurer de bien délimiter la zone de risque potentiel pour le client.

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 Frank pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :

-  Se sert de son charme pour mettre les gens à l'aise.
-  Son intuition lui fait voir les réticences non exprimées.
-  Répond toujours positivement à l'objection.
-  Même sous la pression, énonce des réponses judicieuses.
-  Sa volonté de réussir triomphe en général de la résistance des clients.
-  Dans sa réponse au client, en appelle à la logique et aux sentiments de celui-ci.

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







-  Prendre le temps qu'il faut pour s'assurer que les attentes du client sont réellement satisfaites.
-  Chercher d'abord à comprendre avant de vouloir se faire comprendre.
-  Tourner positivement un feed back négatif et surtout éviter de le prendre pour une attaque personnelle.
-  Etre toujours attentif aux signaux "non verbaux" qui trahissent une objection possible.
-  Eviter de glisser sur les réticences du client à seule fin de conclure plus rapidement.
-  Eviter de tirer trop rapidement des conclusions.

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 Frank lorsqu'il cherche à prendre une commande :

-  Conduit le client avec enthousiasme et confiance vers la conclusion de l'affaire.
-  Joue de son autorité et de l'implication du client pour conduire l'entretien à bonne fin.
-  Envisage pour chaque situation un heureux résultat.
-  Fait avancer la situation.
-  Engage le client avec enthousiasme et ténacité.
-  Fait preuve de beaucoup d'imagination pour arriver à conclure une affaire.

Quand il cherche à prendre une commande, Frank pourrait :







-  Se caler sur le style du client, plus que sur le sien propre, pour conclure la vente.
-  Faire un point sur ce dont on est d'accord avant de conclure.
-  Résumer et vérifier les points d'accord avant d'engager le client à l'achat.
-  Se rappeler que perdre une petite partie d'une affaire n'est pas perdre la vente, comme perdre une bataille n'est pas perdre la guerre.
-  Minimiser les incompréhensions du client en présumant moins de sa connaissance du produit.
-  Penser à résumer les besoins du client avant de lui faire "l'offre du siècle".

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 Frank quant au suivi du client :

-  Reste toujours à l'affût d'une bonne affaire.
-  Traite en général les attentes du client avec les solutions qu'il maîtrise le mieux.
-  Recherche toute opportunité de faire une nouvelle vente.
-  Développe un très grand réseau de relations.
-  Agira rapidement pour résoudre les problèmes d'après-vente de ses clients.
-  Intéresse le client à ses produits et services.

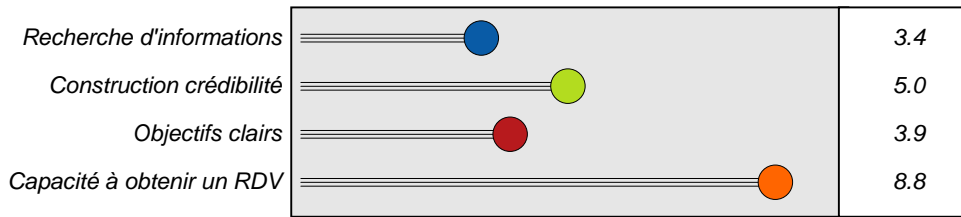
En matière de suivi du client, Frank pourrait :

-  Laisser le client conduire l'affaire, quand c'est possible.
-  Contrôler en continu la satisfaction des clients.
-  Regarder au-delà de la simple vente d'aujourd'hui.
-  Réfréner sa tendance à "expédier" tout ce qui concerne les commandes ou le service après-vente.
-  Penser à tenir régulièrement les clients informés des nouveautés.
-  Expliquer bien clairement en quoi consiste le service après-vente.

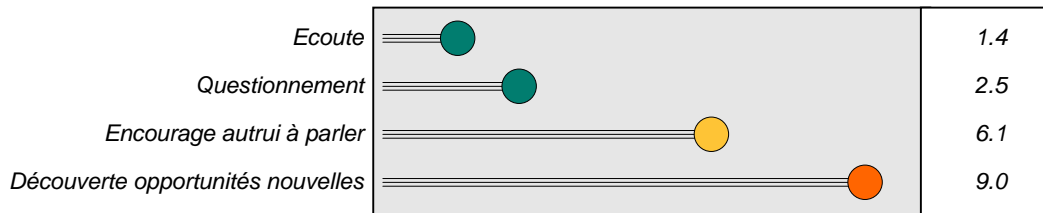
Notes personnelles :

Indicateurs des Préférences de Vente

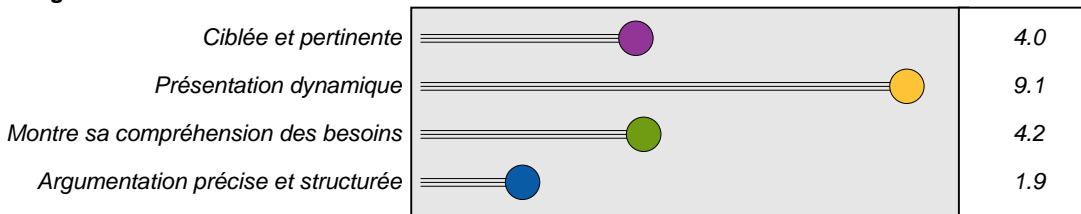
Préparation de visite



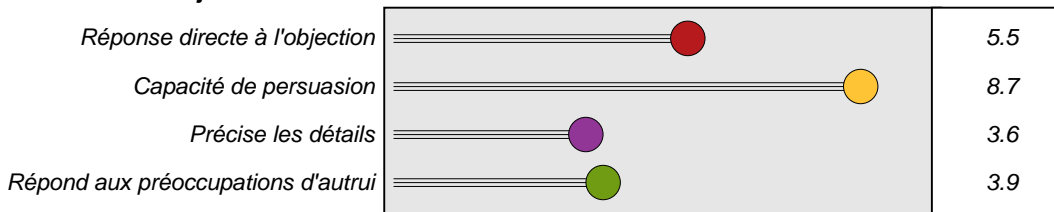
Identification des besoins



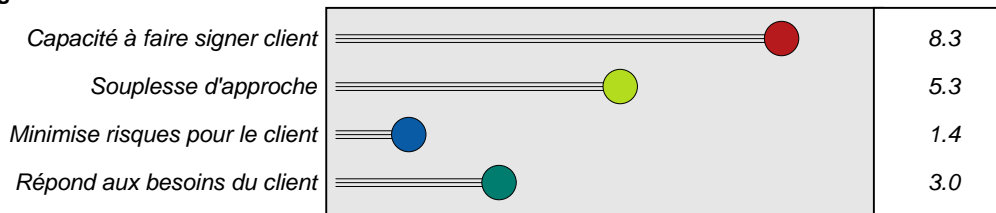
Argumentation



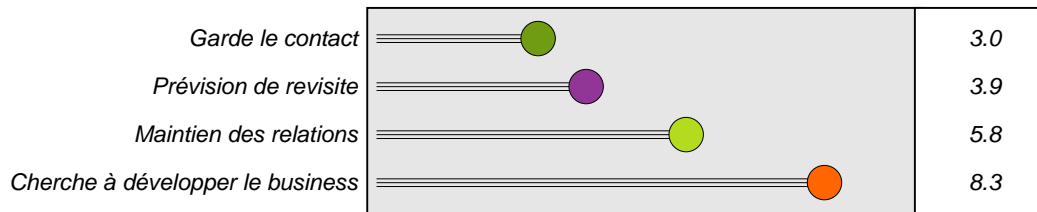
Traitement des objections



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 :

Frank gère équitablement ses objectifs professionnels et personnels. En temps que visionnaire imaginatif, il a parfois tendance à négliger les détails importants. Ses intérêts sont tellement variés qu'il rencontre beaucoup de difficultés à travailler sur des de faible envergure. Il a tendance à imposer ses objectifs aux autres, sans se rendre compte de l'impact que cela peut avoir sur les résultats d'autrui et leur performance. Il est tellement centré sur l'atteinte de ses buts qu'il pourrait recourir à des pratiques dictatoriales pour éliminer les obstacles qui l'empêchent de réussir.

Il ferait bien de se concentrer sur les principales priorités et de faire l'effort de s'y tenir jusqu'à leur achèvement. Il manifeste un intérêt réel pour un grand nombre d'activités, parfois un peu trop ! Il a la capacité de rallier tout le monde à la cause commune. En route vers la réalisation de ses objectifs, il fera les efforts requis pour garder des relations harmonieuses avec son entourage, sauf si ces relations deviennent une entrave à sa progression. Même si peu de défis sont susceptibles de le décourager, sa préparation est rarement à la hauteur de ce qu'elle devrait être.







Son intérêt fléchira dès que le problème essentiel sera réglé. Il préférera laisser le travail de routine à autrui. Bien que toujours excité par de nouvelles idées ou de nouveaux plans, il devra faire montre de discipline afin de terminer les projets en cours. À l'occasion, il travaillera de façon déterminée et pendant longtemps, car il a senti là une occasion d'exceller.

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, Frank :

-  Travaille à une cadence rapide, voire parfois frénétique.
-  Aime garder toutes les options ouvertes.
-  Fait preuve d'une énergie débordante.
-  Est d'abord attiré par les défis les plus nouveaux et les plus excitants.
-  N'effectue plus de suivi des projets dès lors que le défi disparaît.
-  Préfère avoir une grande variété de tâches et de relations.

Suggestions pour progresser

Accepter que d'autres se satisfont d'un rythme plus modéré.

En choisir une ou deux pourrait considérablement réduire le temps nécessaire au suivi.

Penser à garder du temps pour la réflexion.

Utiliser plutôt son énergie pour les tâches prioritaires.

Envisager le suivi comme un nouveau défi.







Éviter de se disperser en se concentrant sur l'action

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 Frank se manifeste au mieux lorsqu'il :

-  Se montre enthousiaste et stimulant en groupe.
-  Voit dans les erreurs commises de nouvelles opportunités.
-  Ouvre constamment des failles dans le processus.
-  Repousse continuellement les limites.
-  Évalue la viabilité des idées et fera des recommandations claires et détaillées.
-  Voit rapidement les options possibles.

Suggestions pour progresser

Réaliser que certaines personnes peuvent trouver son approche envahissante et avoir du mal à s'y faire.

Être prêt à de la résistance aux changements de la part de certains.

Eviter à autrui d'y tomber !

Se donner du temps de réflexion.

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







En choisir une ou deux et les mettre en oeuvre.

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 Frank, c'est quand il :

-  A des délais serrés à tenir et des occasions de passer rapidement d'une tâche à l'autre.
-  A un rôle ou une tâche clairement défini qui lui permet d'avancer.
-  A un environnement de travail en constante évolution.
-  Peut utiliser des présentations visuelles efficaces.
-  Peut participer à des activités où des groupes sont en concurrence les uns avec les autres et qui impliquent un fort élément de défi et de risque dans lequel il peut avoir un rôle actif de leader.
-  Peut s'attaquer à un problème sous tous les angles.

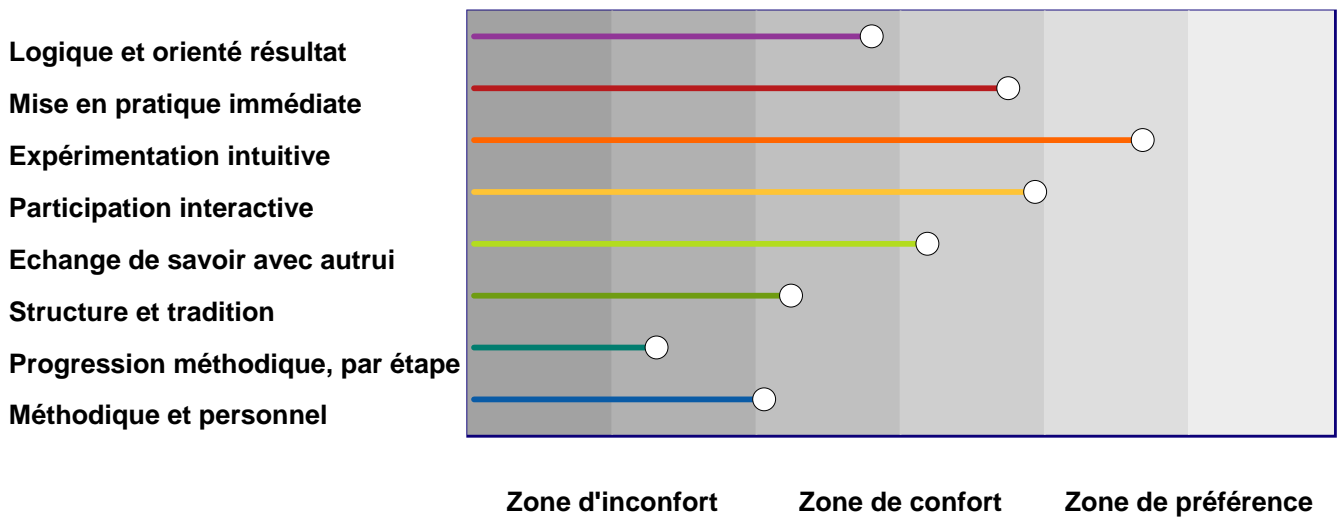
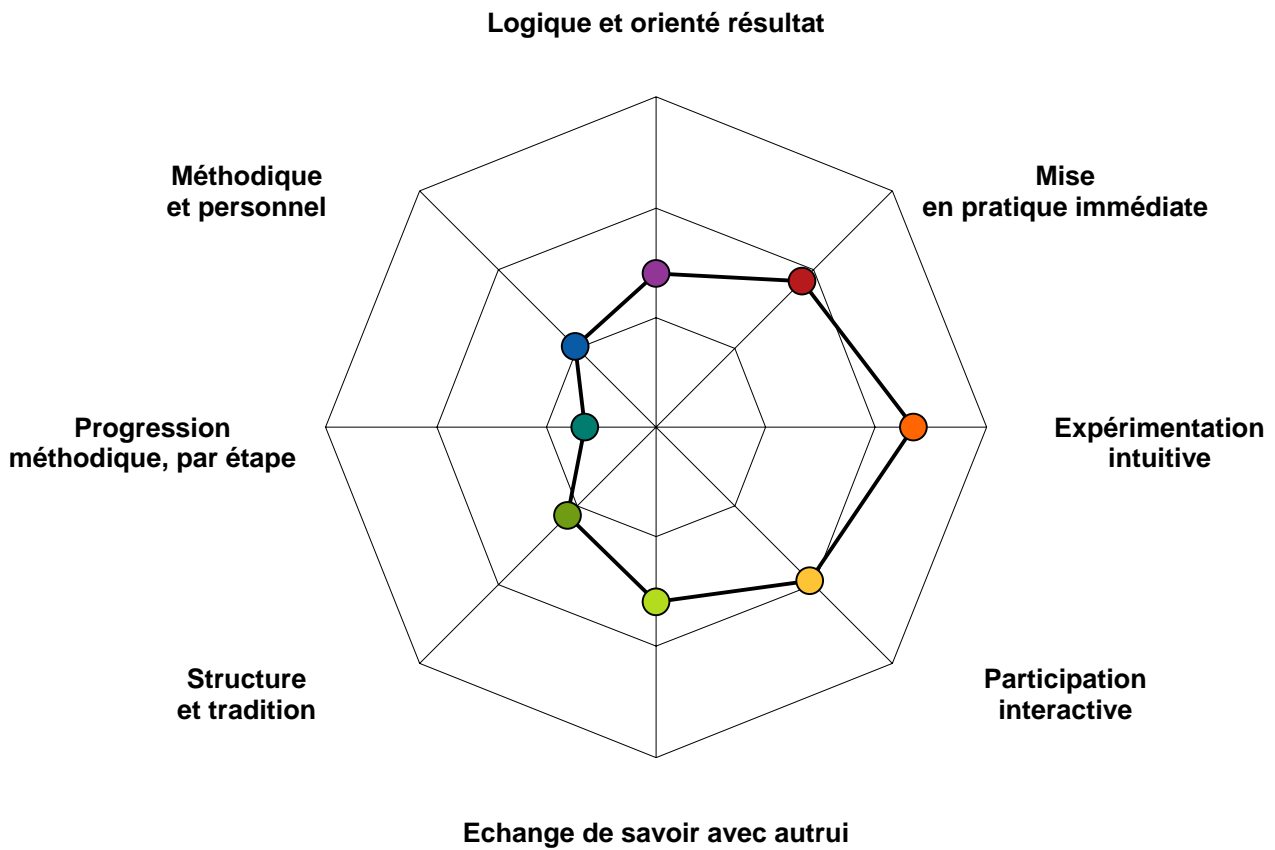
Frank peut parfaire son apprentissage en :

-  Fournissant du « coaching » aux autres lorsqu'ils le demandent.
-  Continuant à s'entraîner, jusqu'à atteindre un sentiment de perfection.
-  Couchant, par écrit, les idées qui « sortent des sentiers battus ».
-  Lisant des livres sur le sujet, du début à la fin, pour en saisir tous les détails.
-  Comprenant l'importance d'avoir une vraie discipline d'apprentissage. Si un sujet vaut la peine d'être appris, cela vaut aussi la peine de le maîtriser correctement.
-  S'obligeant à ralentir le rythme et à avoir une approche plus réfléchie.

Notes personnelles :

Styles d'apprentissage











Frank Sample
06/10/2005



Interview/Recrutement

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

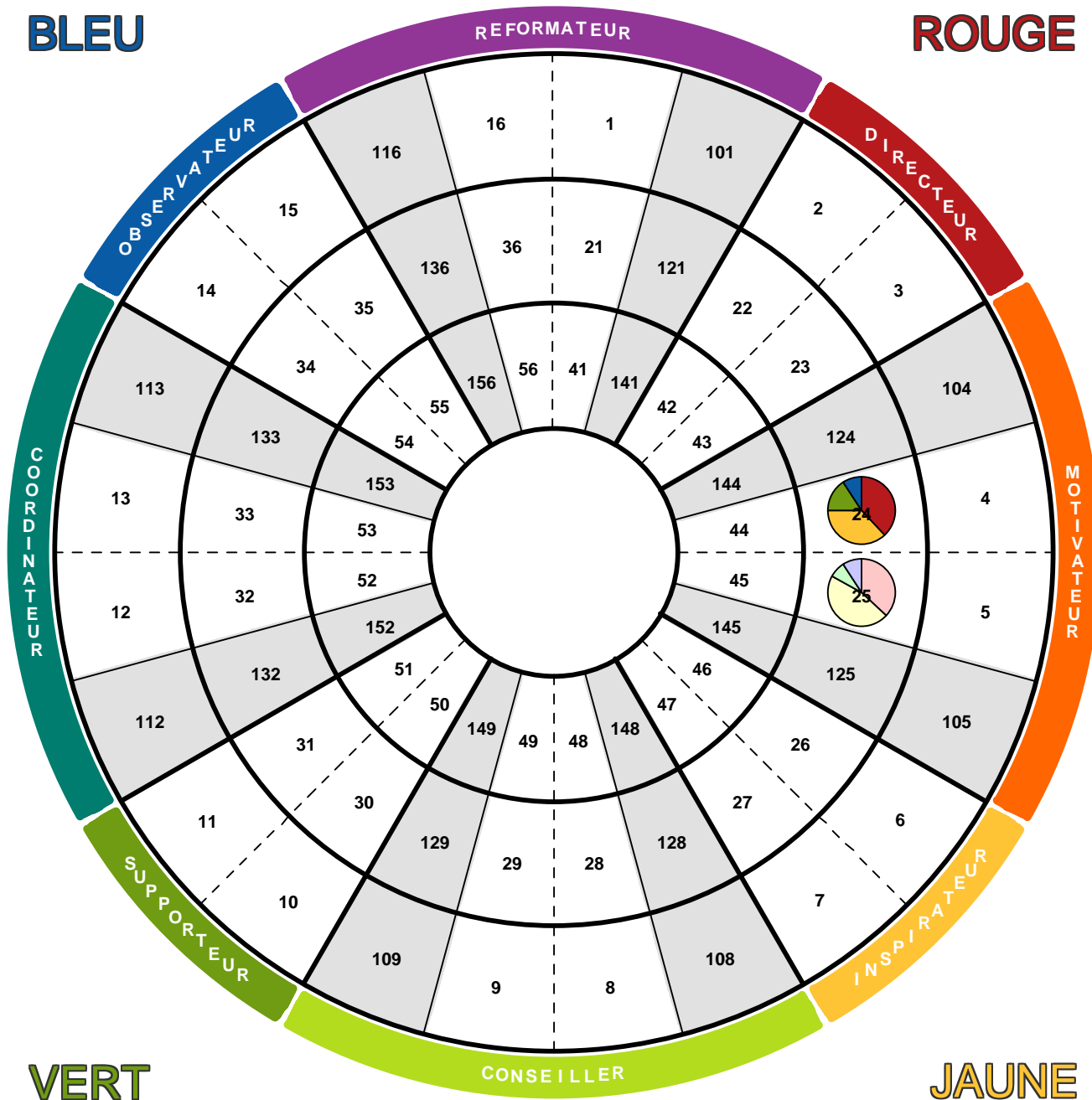
Questions à poser lors d'un entretien :

-  Dites-moi maintenant ce que vous pensez de ce travail.
-  Comment organisez-vous votre vie personnelle en dehors du travail ?
-  Quand vous paraît-il nécessaire de demander l'aide de vos collègues ?
-  Comment établissez-vous les priorités entre les tâches ?
-  Décrivez des procédures que vous avez implantées, et dans quel but. Les procédures ne sont-elles pas de simples obstacles au travail ?
-  Pourquoi votre désir de réussite est-il si important dans votre vie ?
-  Selon votre expérience, croyez-vous que les gens silencieux de votre équipe réagissent souvent mieux lorsqu'ils ont des directives claires et précises ?
-  Que faites-vous pour mettre les gens à l'aise en votre présence ?
-  Quels événements éprouvent votre patience et vous énervent ? Que faites-vous pour remédier à cette situation ?
-  Deux ou trois membres de votre équipe vous soumettent une idée originale. Bien qu'elle semble passionnante, elle risque d'amener des changements alors que la date limite se rapproche. Que ferez-vous, et pourquoi ?

Notes personnelles :

La Roue Insights

Frank Sample
06/10/2005



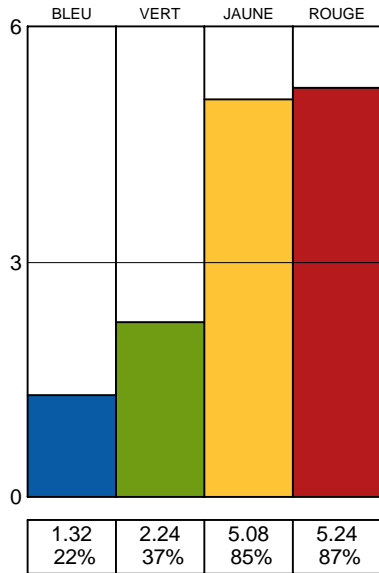
Position consciente sur la Roue
24: MOTIVATEUR Directeur (Classique)

Position moins consciente sur la Roue
25: MOTIVATEUR Inspirateur (Classique)

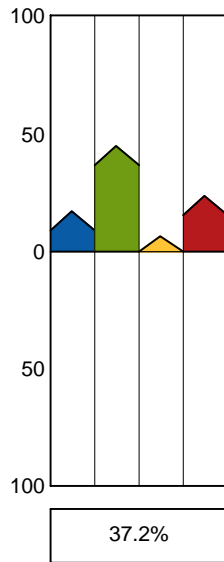
Graphiques des Couleurs Insights

Frank Sample
06/10/2005

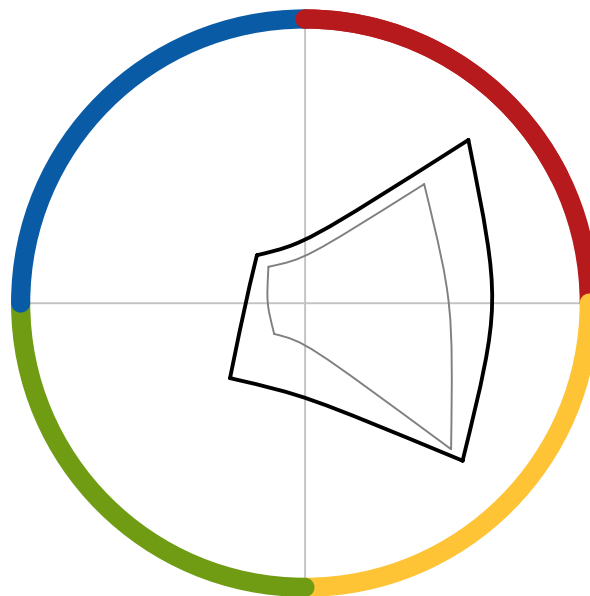
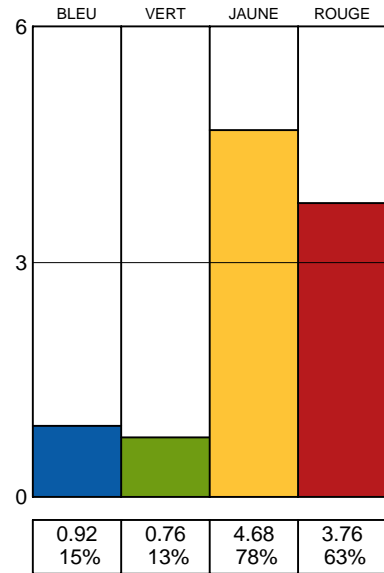
**La Persona
(Persona consciente)**



**Evolution des
Energies**



**La Persona
(Persona moins consciente)**

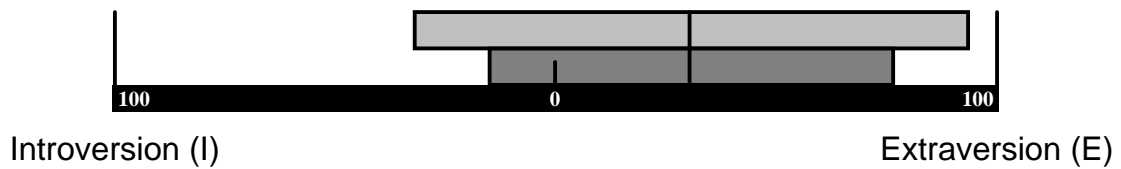


(Persona consciente) — (Persona moins consciente)

Les Préférences de Jung

Frank Sample
06/10/2005

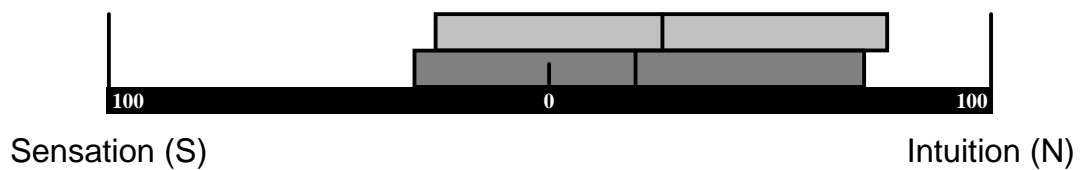
Attitude : Extraversion/Introversion



Fonctions Rationnelles (Jugement)



Fonctions Irrationnelles (Perception)



(Persona consciente) (Persona moins consciente)