



# Discovery<sup>®</sup>

Profil Personnel

Francois Example

mercredi 22 avril 2015

Module « de base »  
Module « Management »  
Module « Vente efficace »  
Module « Réalisation de soi »  
Module « Entretien/Recrutement »

## Informations personnelles :

Francois Example  
CFO  
FE@insightsbenelux.com

Eurostraat 1000000000  
Dollarcity  
Netherlands  
9999 EU

Téléphone :

Date de l'évaluation: mercredi 22 avril 2015

Date d'impression: vendredi 27 janvier 2017

## Sommaire

Introduction.....	5
Synthèse .....	6
Style Personnel .....	6
Relations avec autrui .....	6
Prise de Décision .....	7
Forces et Faiblesses .....	8
Points Forts .....	8
Faiblesses potentielles .....	9
Valeur pour l'Equipe .....	10
Communication efficace .....	11
Les freins à une communication efficace .....	12
"Points Ignorés" possibles .....	13
Votre Type Opposé .....	14
Suggestions pour progresser : .....	16
Management .....	17
L'Environnement Idéal de Travail .....	17
Le Management de Francois.....	18
La Motivation .....	19
Style de Management .....	20
Module "Vente efficace" .....	21
Synthèse du style de vente .....	22
Préparation de visite.....	23
Identification des besoins .....	24
Argumentation .....	25
Traitement des objections .....	26
Engagement/Prise de commande .....	27

Suivi du client .....	28
Indicateurs des Préférences de Vente .....	29
Module "Réalisation de soi" .....	30
Objectifs professionnels .....	31
Gestion du temps .....	32
Créativité personnelle.....	33
Apprentissage continu.....	34
Styles d'apprentissage .....	35
Interview/Recrutement .....	36
La roue Insights Discovery® - 72 positions .....	37
Les graphiques des couleurs du profil Insights Discovery® .....	38

## Introduction

Ce profil personnel "Insights Discovery" est basé sur les réponses de Francois Example au questionnaire qu'il a rempli le mercredi 22 avril 2015.

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, le 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 ! Partagez 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

Francois s'efforce de perfectionner les choses plutôt que de les accepter simplement telles qu'elles sont. Il aime avoir le contrôle sur la plupart des situations et peut s'exprimer clairement et avec détermination quand il voit la nécessité de le faire. Parce qu'il est réaliste, il profite des ressources disponibles ; il est pratique et a le sens de l'opportunité. Il a une envie continuelle d'apprendre et peut éviter la déprime simplement en trouvant des projets qui le fascinent. Il possède un talent naturel pour les exposés face à un groupe. A la fois vigilant et très franc, Francois peut voir l'erreur fatale dans une proposition ou position mais argumentera souvent (et y prendra du plaisir) sur les deux aspects d'un problème en se faisant l'"avocat du diable".

Il aime les jobs où il peut se donner à fond dans de nouveaux projets. Les personnes avec lesquelles Francois travaille sont conscientes de ses excellentes qualités d'organisation et de ses capacités commerciales. Il tend à être réaliste et concret en ce qui concerne les questions professionnelles. Francois aime les jobs qui lui permettent de faire avancer les projets. Francois est une personne pleine de ressources, orientée vers l'action, qui vit dans le futur en rendant chaque moment important.

Les opinions d'autrui ne sont pas toujours importantes pour lui, particulièrement quand elles s'opposent à ses propres opinions, auxquelles il est parfois trop attaché. Parce qu'il vit de principes et de règles, Francois est une personne très conséquente et digne de confiance. 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. Francois a beaucoup d'énergie et veut toujours aller de l'avant. Il suit son instinct, se dirigeant résolument vers son but. Francois est ouvert et direct, mais en tant que membre d'une l'équipe, il risque, s'il n'y prend garde, de prendre le contrôle du processus.

Il sait obtenir ce qu'il veut et le fait de façon très assurée. Au mieux de sa forme, il est responsable, travailleur, résolu et énergique. Il participe aux événements importants et aime à se les rappeler, tout comme les détails marquants. Les autres doivent être sûrs de ce qu'ils avancent. Il est habituellement simple, soigneux et ordonné, aussi bien au bureau qu'à la maison. Francois est réaliste et digne de confiance.

Francois est considéré comme un leader né avec un style franc et chaleureux, qui a tendance à prendre en charge toute situation dans laquelle il se trouve. Francois est à l'aise dans la gestion dynamique des problèmes pratiques. Francois est autonome de nature, mais il peut oeuvrer infatigablement pour un travail d'équipe dans lequel il est engagé. Sa pensée est réfléchie et structurée ; il se montre réaliste et pratique. Il aime que ça aille vite ; c'est un adepte des outils et des méthodes fonctionnels. Il n'aime pas être "étiqueté" par les autres et est engagé dans une recherche incessante de lui-même et de sa propre identité.

### Relations avec autrui

Considéré par la plupart comme ouvert et sociable, souple et courageux, Francois peut se montrer à la hauteur pour relever n'importe quel défi. Il n'apprécie guère les critiques sur ses qualités propres car il les considère comme des attaques personnelles. Il devrait d'abord écouter les avis de son entourage et exprimer son appréciation de ce que chacun a fait, plutôt que de critiquer négativement et systématiquement. Il peut sembler ne pas trop s'intéresser aux besoins d'autrui. Pour Francois, être respecté par ses collègues est plus important que d'être estimé.

Bien que sa vie affective et sociale lui semble moins importante que les autres aspects de la vie, il cherche quand même à avoir des relations harmonieuses et stables avec autrui. Considéré parfois comme une personne abrupte et directe, il peut marcher sur les plates-bandes d'autrui sans s'en rendre compte. Peu enclin à réagir positivement aux opinions qui diffèrent des siennes, il peut tirer hâtivement des conclusions inexactes, vu qu'il n'écoute pas les différents points de vue. Il a un style assez formel et peut croire, à tort, que les autres désirent être traités de la même façon. Son approche rationnelle de la vie peut le faire passer pour quelqu'un de dur, catégorique, impatient et insensible aux besoins et aux sentiments d'autrui.

Il vous avouera être déconcerté par ceux qui le perçoivent comme rigide et intraitable. Cette perception provient de sa tendance à exprimer ses opinions personnelles de façon assez catégorique. Il préfère rester neutre vis-à-vis des opinions d'autrui. Il communique de façon honnête, directe et précise ; il apprécie que les autres soient tout aussi francs avec lui. En prêtant attention aux réactions d'autrui, il évitera d'être parfois considéré comme une personne trop impétueuse. Il peut avoir besoin de ralentir un peu le rythme pour s'intéresser aux sentiments de ceux avec lesquels il travaille ; il pourra ainsi mieux écouter et accepter leurs points de vue, même quand ils sont opposés aux siens.

### Prise de Décision

Fin politique, Francois est en général à l'aise avec les décisions qu'il prend, même face à d'éventuels conflits avec ceux qui sont à des niveaux hiérarchiques supérieurs. Il essaie toujours de décider, autant que possible, à partir d'un raisonnement logique, analytique et extrêmement cohérent. Il explorera toutes les voies possibles pour trouver une solution à un problème qui excite sa curiosité. Il se voit lui-même comme une personne réaliste, pratique et terre à terre, bien que les autres puissent ne pas toujours voir l'aspect pratique de certaines de ses décisions. Il est ouvert, plein de ressources et vif ; il peut découvrir une infinité de solutions pour n'importe quel défi auquel il se trouve confronté.

Quand il prend une décision, il préférera avoir à s'excuser d'avoir outrepassé son autorité plutôt que d'obtenir d'abord l'autorisation de le faire. Il a tendance à prendre des décisions à haut risque. Son efficacité dépend des satisfactions personnelles qu'il tire de la tâche en cours. Francois est considéré par beaucoup comme un leader-né et un vrai décideur. Il recherche des solutions réalistes et satisfaisantes aux problèmes.

Il est adaptable mais veut avoir des résultats. Le fait que Francois ait tendance à penser "à voix haute" permet aux autres de suivre le fil de sa pensée. "Faisons-le maintenant" est sa devise. Il aime décider ce qui doit être fait et est capable de donner les instructions nécessaires pour être sûr que ce soit fait. Ses prévisions à long terme se fondent sur sa logique, son sens de l'analyse et son sens critique ; il sera convaincu par la raison et les arguments logiques.

---

### Notes personnelles

## Forces et Faiblesses

### Points Forts

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

- Travailleur, minutieux, déterminé et persévérant.
  - Mène tout le monde "à la baguette".
  - Obstiné, il ne changera pas de cap.
  - Communication concise et incisive.
  - Apprécie la vérité et les grands idéaux.
  - S'efforce constamment de progresser.
  - Accepte facilement l'autorité.
  - Penseur inventif et original.
  - Réaliste, adaptable, sait résoudre les problèmes de façon pragmatique.
  - Négociateur énergique et décideur sachant se faire entendre.
- 

#### 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, Francois, avez données au questionnaire laissent à penser que les points suivants peuvent se révéler être pour vous des "points faibles".

---

#### Les faiblesses potentielles de Francois :

- Son assurance peut être parfois interprétée comme de l'arrogance.
- Peut ne pas écouter attentivement (ou entendre) le point de vue d'autrui.
- Ne prend pas toujours le temps d'écouter les opinions d'autrui.
- Risque de ne pas assez prendre en considération les sentiments d'autrui.
- Omet souvent de prendre suffisamment en considération les opinions d'autrui.
- A tendance à trop contrôler la situation.
- Prend trop de responsabilités.
- Manque de tact et de diplomatie.
- Ne va pas jusqu'au bout si son intérêt pour le projet diminue.
- Perdra rapidement de l'intérêt pour le projet si le défi cesse.

---

#### 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, Francois, 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, Francois :

- Réduira la "paperasserie" pour accélérer les résultats.
  - Peut se concentrer aussi bien sur la "tâche" que sur la "méthode".
  - Garantit qu'on ne s'ennuiera jamais là où il se trouve !
  - Fait preuve de leadership et montre son engagement.
  - Manifesterait loyauté et franchise envers les autres membres de l'équipe.
  - Est un avocat résolu pour l'équipe.
  - S'assure que les résultats sont atteints à temps.
  - Manifeste un sens aigu de l'urgence.
  - S'engage sur des buts réalistes.
  - Apporte du bon sens et des idées à l'équipe.
- 

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

---

#### Pour bien communiquer avec Francois, il faut :

- Être prêt à partir rapidement.
- Être franc, sérieux, résolu et confiant.
- Plutôt demander que dire.
- Suivre son rythme.
- Être pratique et logique.
- Parler de probabilités, pas de possibilités.
- Être réceptif et avoir l'esprit ouvert.
- Ne présenter que des faits solides et fiables.
- Se mettre à son rythme dans la discussion.
- Faire preuve de cordialité et de pertinence.
- Assumer vos propres actes et erreurs.
- Vous assurer que votre soutien lui paraît évident.

---

#### Notes personnelles

## Communication

### Les freins à une communication efficace

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

- Essayer de le tromper ou de l'induire en erreur.
  - Désapprouver ou ne pas respecter ses principes.
  - Se montrer ennuyeux, maussade ou inutile.
  - "Eluder" le problème ou parler pour ne rien dire.
  - Passer d'un sujet à l'autre de façon décousue.
  - Contester ses valeurs ou ses principes.
  - Être indécis, peu clair ou "flou".
  - Parler trop lentement ou avec hésitation.
  - Tenir des propos inexacts.
  - Se montrer négligé, pas organisé ou mal équipé.
  - Dire "ça ne marchera jamais".
  - Imposer votre opinion en sachant qu'il a raison.
- 

#### 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 conscience 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 Francois :

Francois recherche la justice et veut rectifier les injustices n'importe quand et n'importe où - mais ses valeurs personnelles doivent prédominer. Sous pression, il agit de façon dominatrice ; il devrait s'arrêter et écouter les autres au lieu de foncer en suivant sa propre idée. 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.

Il n'apprécie pas la désorganisation, les retards, le manque de rigueur ou les comportements inconvenants pour lui comme pour les autres et peut parfois manifester une ardeur non appropriée à la situation. Francois peut ne pas toujours solliciter l'opinion d'autrui et passer ainsi à côté d'une solution plus adaptée. Il peut ne pas souhaiter entendre les objections d'autrui car, pour lui, sa position personnelle semble habituellement incontestable. 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 est honnête et juste mais peut être perçu comme plutôt catégorique et dépourvu de tact car il est prompt à critiquer les autres.

Il a parfois du mal à accepter les points de vue d'autrui. Généralement vu comme un modèle d'organisation, il est pratique, obstiné et a besoin de suivre sa propre voie, au risque de devenir rebelle. Quand un projet tourne mal, il n'en assumera pas facilement les responsabilités. En tant qu'analyste logique et impersonnel, il ne prend pas toujours en considération l'impact de ses décisions sur autrui. Sa pensée est si rationnelle et logique qu'il peut parfois ne pas percevoir ce dont les autres se soucient.

---

### 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 Francois est le Supporteur, le Type "Introversion - Sentiment" de la typologie de Jung.

Les Supporteurs sont des gens affables, stables et loyaux qui s'entendent bien avec tout le monde. Au travail, ils ne sympathiseront qu'avec quelques collègues. Francois trouvera que les Supporteurs s'arrangent toujours pour évoluer dans le familier et le prévisible. Les Supporteurs recherchent l'estime d'autrui et sont lents à s'adapter aux changements. Ils sont capables de se mettre en quatre pour aider ceux qu'ils considèrent comme des amis.

Francois pensera sans doute que les Supporteurs ont besoin d'aide pour quitter le "vieux" et adopter le "neuf". Les Supporteurs sont des gens prudents, conventionnels, diplomates et sincères ; ils ne se décident que lorsqu'ils disposent d'une multitude d'informations. Ils restent toujours discrets. Pour bien travailler, ils ont besoin qu'on leur fournisse des instructions précises et détaillées avant de commencer.

Lorsqu'il conteste les dires d'un supporteur, Francois sera surpris et gêné de voir son interlocuteur se raidir, devenir soudainement entêté, voire agressif. Et pourtant les Supporteurs sont des gens simples et faciles à vivre, qui aiment sentir qu'ils sont utiles à autrui et qu'ils comptent dans la vie des autres. Lorsqu'une erreur est commise, les Supporteurs se montreront compatissants et ils chercheront à atténuer les responsabilités. Ils vivent mal les désaccords ou opinions divergentes. Les tensions entre collègues les mettent mal à l'aise ; ils n'hésiteront pas à s'effacer pour éviter un conflit.

---

### Notes personnelles

## Votre Type Opposé

### Communiquer avec votre Type Opposé

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

---

#### Francois Example : Comment satisfaire les attentes de votre type "Opposé" ?

- Ecouter ce qu'il a à dire.
- Reconnaître ses efforts pour créer des relations stables.
- Ne pas laisser cette personne se retrancher derrière la complexité du sujet ou son besoin de solitude. Maintenir son attention sur les résultats.
- Vous souvenir que c'est quelqu'un de réservé et penser à lui demander son opinion.
- Parler calmement et doucement, éviter les discours prétentieux et les fanfaronnades.
- Se rappeler sa réticence à révéler ses véritables préoccupations.

#### Francois Example : A éviter lorsque vous communiquez avec votre type "Opposé"

- Imposer, enseigner ou commander.
- Le traiter avec condescendance ou paternalisme.
- Critiquer sans préalablement reconnaître l'aspect positif de sa contribution.
- Être vague ou le bousculer.
- Le forcer à des décisions rapides, quand d'autres personnes risquent d'être concernées.
- Entraver ses efforts dans la recherche d'alternatives possibles.

---

### 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 devraient vous permettre 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.

---

### Francois peut sans doute tirer profit des actions suivantes :

- En ne disant pas les choses crûment comme elles sont, en atténuant sa franchise.
- En laissant toutes les possibilités ouvertes plutôt que de vouloir conclure à tout prix.
- En réfléchissant régulièrement à ce qui s'est passé dans la journée.
- En réfléchissant un instant avant de répondre.
- En réalisant que certaines personnes ne sont pas aussi rapides que lui.
- En se rappelant constamment la nécessité d'envisager toutes les alternatives et d'anticiper leurs conséquences possibles.
- En accordant de son temps aux personnes qui ont des problèmes.
- En baissant son ton de voix parfois strident.
- En cherchant à découvrir les tâches qui correspondent bien à ses attentes profondes.
- En demandant gentiment à certaines personnes plus discrètes que lui d'exprimer leur point de vue.

---

### Notes personnelles

## Management

### L'Environnement Idéal de Travail

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

---

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

- Il y a constamment de l'activité, de la variété et du changement.
- Il est possible de se créer de nouveaux horizons.
- Il est récompensé pour ses résultats.
- Il peut "faire tanguer le navire" sans avoir peur des réprimandes.
- Il est possible de s'épanouir sur le plan personnel et professionnel.
- Les personnes qui l'entourent sont organisées et logiques.
- Ses capacités organisationnelles sont utilisées au maximum.
- Innovation et esprit entrepreneur sont bien vus.
- Ses collègues partagent son envie de résultats.
- Personne ne fait de cérémonies.

---

### Notes personnelles

## Management

### Le Management de Francois

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

---

#### Pour être efficace dans son travail, Francois a besoin :

- D'obtenir des réponses claires, sans ambiguïté.
- De savoir qu'il est dans son "droit".
- D'un environnement au rythme vif dans lequel il peut obtenir des résultats.
- D'écouter plus attentivement les idées d'autrui.
- De ralentir le rythme de temps en temps.
- D'avoir autant d'autorité que de responsabilités.
- D'avoir l'occasion de s'épanouir.
- De savoir clairement où sont ses perspectives d'avenir et ses opportunités.
- De pouvoir réfléchir à des options et alternatives possibles avant de devoir prendre une décision.
- D'être managé par exception - laissez-le faire !

---

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

---

#### Francois est motivé par :

- Des perspectives de carrière qui semblent illimitées.
  - La possibilité de prendre le contrôle de la situation.
  - Les changements, la variété des tâches, les nouveaux projets.
  - Les pauses régulières pour casser la routine.
  - Le fait d'avoir de lui-même la liberté de déléguer des tâches à autrui.
  - L'absence de contraintes et de surveillance.
  - Un statut, de l'influence et du prestige.
  - Le fait de pouvoir agir en "pionnier", sans contrainte.
  - La "réalité" plutôt que par des théories abstraites.
  - Les percées technologiques.
- 

#### Notes personnelles

## Style de Management

Il y a différentes façons de diriger autrui, chacune étant plus appropriée à telle ou telle personne ou situation. Cette partie identifie votre approche managériale naturelle et donne des indications sur votre style de management. Elle met en lumière à la fois vos talents de Manager et certains de vos handicaps potentiels dans ce domaine, lesquels mériteraient que vous y prêtiez une plus grande attention dans l'avenir.

---

### Comme Manager, Francois aura tendance à :

- Offrir des récompenses tangibles pour des efforts qui sortent de l'ordinaire.
- Diriger son équipe en donnant l'exemple.
- Avoir de grandes exigences pour lui-même et les autres.
- Manifester son impatience à l'égard de ceux qui préfèrent travailler à un rythme plus régulier ou plus lent.
- Mettre l'échec sur le compte de quelqu'un d'autre.
- Prendre trop de responsabilités et à vouloir trop se dépasser.
- Etre sur la défensive si ses compétences sont mises en doute.
- Stimuler la fierté au sein de son équipe.
- Ne pas tenir compte de certaines opinions ou idées qui sont différentes des siennes.
- Atteindre toujours les objectifs.

---

### 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 qu'il ait conscience de 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. Nous vous conseillons d'utiliser ces informations pour mieux comprendre ce qui caractérise votre approche du prospect ou du client.

---

### Synthèse du style de Vente

Le style ouvert et franc de Francois peut transformer un contact en un vrai moment de plaisir. Mais certains clients, qui veulent de la structure et de la méthode n'y trouveront pas toujours leur compte. Il risque de ne pas prêter assez d'attention à l'objection qui lui est faite, si bien qu'elle reviendra plus tard... Il excelle à mettre en place des règles et des procédures pleines de bon sens ; par conséquent il attend qu'autrui s'adapte à son système.

Son ton assuré aide parfois certains clients à prendre leur décision, mais il laisse aussi certaines questions sans réponses. L'ingéniosité de Francois 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. Les critiques ou objections venant des clients ne le découragent pas ; c'est même pour lui une occasion d'en apprendre davantage sur la situation. Francois préfère travailler seul, à l'écart du reste de l'équipe de vente. Avec les clients difficiles, il doit faire attention à ne pas trop ergoter.

Si il a en tête une idée claire de la solution qu'il veut offrir à son client, les objections de celui-ci ne l'empêcheront pas de conclure la vente. Quoiqu'il soit parfois en désaccord avec son client, il ne lui en gardera pas rancune. Francois contrôle bien ses émotions et ne cherche pas à avoir un contact trop personnel avec ses clients ou prospects. Il devrait être plus attentif aux informations que ses clients lui donnent et en tenir compte, bien évidemment ! Les preuves qu'il apporte mettent en évidence sa grande capacité à résoudre les problèmes.

---

### 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 Francois lors de la préparation de visite à un prospect ou à un client :

- Se concentre sur ce qu'il a à faire.
- Préempte les problèmes qui pourraient survenir chez ses principaux clients.
- Aime bien le défi que représente une prise de rendez-vous où il sent peu d'enthousiasme en face.
- Identifie pour chaque contact les objectifs à court et à long terme.
- Fait des recherches approfondies sur ses clients avant de les rencontrer.
- A bien en tête les résultats qu'il veut atteindre.

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

- Eviter de trop se focaliser sur les résultats à court terme.
- Avoir une approche souple du client, sans trop préjuger des résultats.
- Se montrer moins critique vis-à-vis du client dont il ne partage pas les vues.
- Chercher à créer le contact et à construire une bonne relation.
- Eviter de se retrouver à tout vouloir contrôler.
- Envisager pour ses clients une plus grande variété de résultats possibles.



### 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 Francois dans l'identification des besoins d'un prospect ou d'un client :

- Fait vite le lien entre son produit et ce que recherche le client.
- Peut utiliser des questions directes pour avancer rapidement dans la découverte des besoins.
- Donne un rythme soutenu à l'entretien.
- Persiste jusqu'à ce que le vrai problème se fasse jour.
- Enonce ce qu'il pense être les priorités du client en mettant l'accent sur les points-clés.
- Trouve la clé pour enflammer l'imagination du client.

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

- Résister à l'envie de "cataloguer" les clients.
- Eviter de tomber d'accord trop rapidement.
- Pratiquer l'écoute active, écouter les sentiments que le client exprime.
- Passer davantage de temps à construire sa crédibilité auprès des clients.
- Se montrer plus ouvert aux conseils et à l'aide que les autres peuvent procurer.
- Faire attention à ne pas aller trop vite.



### 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 Francois en matière d'argumentation :

- Garde ses standards élevés tout en disant les choses comme elles sont.
- Apporte des réponses pratiques aux problèmes les plus épineux de ses clients.
- A l'air intelligent et plein d'autorité.
- Argumente de façon très logique.
- Même ses suggestions "pour voir" sont empreintes d'un grand réalisme.
- Ne laisse pas des détails secondaires le détourner de la solution qu'il préconise.

### Quand il argumente, Francois pourrait :

- Se caler sur les valeurs du client plus que sur les siennes propres.
- Etre prêt à prendre plus volontiers en compte ce que dit le client.
- Prendre davantage conscience de l'impact qu'il a sur autrui.
- Etre toujours attentif aux signaux non verbaux d'achat manifestés par le client.
- Ne pas être aussi pressé de pousser le client à la décision.
- Inviter le client à s'impliquer dans la présentation du produit et à réagir.



### Notes personnelles

## Traitement des objections

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

### Points forts de Francois pour traiter les objections d'un prospect ou d'un client :

- Refuse de se laisser mettre hors-jeu.
- L'objection n'est pour lui qu'un défi à relever.
- Répond sans manifester d'émotion.
- Ne prend pas pour lui les objections qui lui sont faites.
- Sa volonté de réussir triomphe en général de la résistance des clients.
- Répond aux questions de façon directe et rapide.

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

- Eviter d'écarter le point de vue du client avant d'y avoir soigneusement réfléchi.
- Accepter l'objection et reconnaître que certaines questions du client sont vraiment pertinentes.
- Eviter de vouloir marquer des points contre le client.
- Eviter de tirer trop rapidement des conclusions.
- Mieux écouter les préoccupations du client.
- Chercher d'abord à comprendre avant de vouloir se faire comprendre.



### 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 Francois lorsqu'il cherche à prendre une commande :

- Conduit les indécis jusqu'au résultat final.
- Propose avec assurance au client de signer le bon de commande.
- Est tout à fait à l'aise pour engager le client à signer.
- Discute avec conviction les idées préconçues du client.
- Est attentif aux signaux d'achat et y répond directement.
- Résume de façon concise les bénéfices pour le client.

### Quand il cherche à prendre une commande, Francois pourrait :

- Se souvenir que des goûts et des couleurs...on ne discute pas !
- Se caler sur le style du client, plus que sur le sien propre, pour conclure la vente.
- 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.
- Soumettre en avance l'offre ou le contrat à la lecture du client.
- Se montrer moins pointilleux et plus confiant quant aux résultats.
- Observer avec attention le comportement du client et être prêt à s'y adapter.



### 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 Francois quant au suivi du client :

- Reste toujours à l'affût d'une bonne affaire.
- Voit dans chaque client une solide opportunité de résultats.
- Transforme les besoins des clients en nouvelles raisons d'acheter.
- Se fie aux procédures validées et testées.
- Aime évaluer ses actions.
- Vérifie constamment que ce qu'il a vendu fonctionne.

### En matière de suivi du client, Francois pourrait :

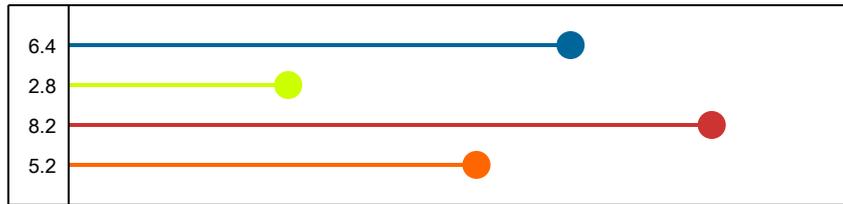
- Relancer plus souvent les clients.
- Garder le contact avec les clients, même lorsqu'il est peu probable de faire de nouvelles affaires dans l'immédiat.
- Mieux comprendre les bénéfices qu'il y a à développer des relations à long terme avec les clients.
- Laisser le client conduire l'affaire, quand c'est possible.
- Vérifier plus régulièrement le degré de satisfaction des clients.
- Prendre tout feed-back négatif comme une opportunité de développement.



### Notes personnelles

# Indicateurs des Préférences de Vente

## Préparation de visite



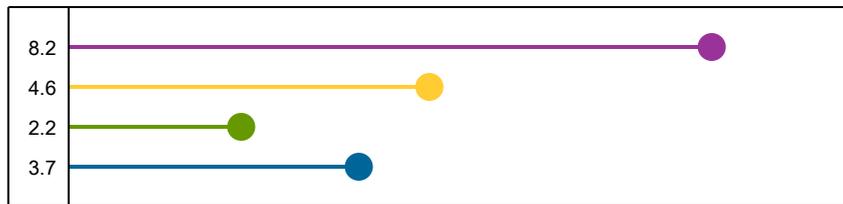
- Recherche d'informations
- Construction crédibilité
- Objectifs clairs
- Capacité à obtenir un RV

## Identification des besoins



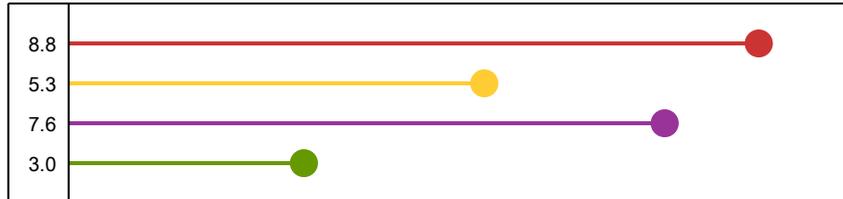
- Écoute
- Questionnement
- Encourageant
- Découverte d'opportunités nouvelles

## Argumentation



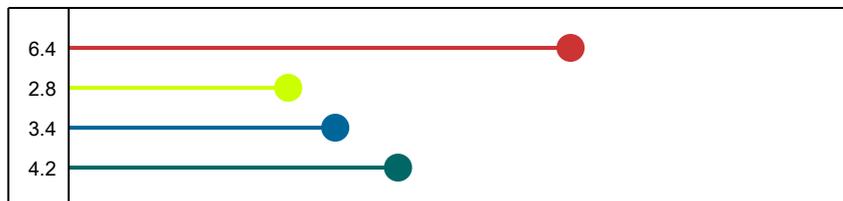
- Ciblée et pertinente
- Présentation dynamique
- Montre sa compréhension des besoins
- Argumentation précise et structurée

## Traitement des objections



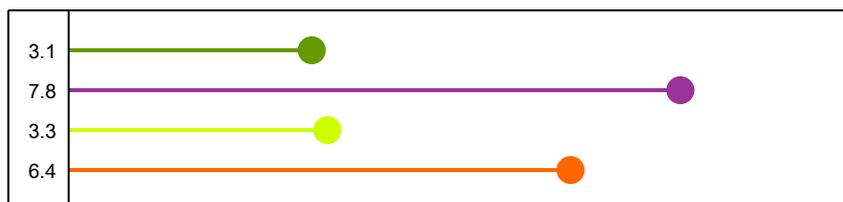
- Réponse directe à l'objection
- Capacité de persuasion
- Précise les détails
- Répond aux préoccupations d'autrui

## Engagement/Prise de commande



- Capacité à faire signer le client
- Souplesse d'approche
- Minimise les risques pour le client
- Répond aux besoins du client

## Suivi du client



- Garde le contact
- Prévision de revisite
- Maintien des relations
- Cherche à développer le business

## Module "Réalisation de soi"

Dans l'idéal, 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 comprendre 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 des objectifs pertinents, 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

Son estime de soi est intimement liée à sa réussite personnelle et à la reconnaissance qu'il en retire. Une vision d'avenir est donc importante pour Francois. L'accent qu'il met sur la nécessité de respecter les délais de réalisation peut l'amener à considérer ceux qui en "veulent" moins comme parfaitement inefficaces. Ses attentes sont très élevées pour lui-même et pour les autres et il doit apprendre à exprimer spontanément sa satisfaction face à un travail bien fait.

Il aime les solutions simples. Cependant la recherche de solutions rapides va, occasionnellement, exclure certains éléments essentiels de ses plans. Il établit des buts élevés et travaille très fort à atteindre l'excellence dans la performance. Il aura toujours à cœur d'atteindre l'objectif fixé. Il devrait cependant mieux évaluer auprès de ses collègues l'impact de ses actions, car certaines de ses décisions pourraient leur sembler d'une approche trop étroite. Pour lui, toute vie devrait être marquée de réussites significatives. Il est motivé par un ego très fort, qui puise sa source dans le succès et la reconnaissance publique. Francois peut voir un échec comme une occasion d'apprentissage ou de développement. La peur de prendre des décisions que d'autres trouvent risquées ne l'effraie pas dans sa quête de réussite.

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. Francois accorde plus de réflexion et d'importance à l'objectif global qu'aux besoins des gens. Même s'il préfère travailler selon son propre programme, il peut s'adapter facilement aux échéances de son équipe lorsque c'est nécessaire. Sa vision de la vie est centrée sur les besoins liés au travail à exécuter, peut-être au détriment des besoins des gens impliqués dans l'exécution de ce travail. Il a besoin d'activités variées, peu répétitives, qui lui évitent le risque de s'ennuyer.

---

### 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 page présente 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, Francois :

Est efficace quand il a des délais très brefs à respecter.

A l'attitude « Faisons-le tout de suite ».

Utilise au maximum les systèmes et les outils de gestion du temps.

Sent qu'il manque souvent de temps pour finir un travail.

Identifie les problèmes rapidement.

Aime avoir le contrôle et travailler en solo.

### Suggestions pour progresser

→ Se rappeler qu'un temps de réflexion pourrait réduire une pression inutile.

→ Évaluer si « Faisons-le ensemble », ne pourrait pas être plus avantageux à long terme.

→ Garder en mémoire que l'élément humain qui est une variable imprévisible.

→ Réaliser qu'il a tout le temps qu'il veut, simplement il faut mieux l'utiliser !

→ Être tolérant envers les collègues moins doués pour l'analyse et la résolution de problèmes.

→ Comprendre que « l'union fait la force » - toujours impliquer les autres.

### Notes personnelles

## Créativité personnelle

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

### La créativité de Francois se manifeste au mieux lorsqu'il :

Repousse continuellement les limites.

Est généralement convaincu que son idée est la meilleure.

Évalue la viabilité des idées et fera des recommandations claires et détaillées.

Agira de façon courageuse et indépendante.

Fonce aussitôt qu'une idée est soumise.

Voit les possibilités logiques.

### Suggestions pour progresser

→ Se donner du temps de réflexion.

→ Permettre aux autres de donner leur point de vue.

→ 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 !

→ Ne pas avoir peur de demander l'aide d'autrui.

→ Ne pas oublier d'entraîner les autres avec vous !

→ Savoir impliquer les membres de l'équipe pour faire le bon choix.

### Notes personnelles

## Apprentissage continu

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

---

### Là où l'apprentissage est le plus bénéfique pour Francois, c'est quand il :

- Travaille à des problèmes qui demandent une résolution et une action rapides.
- Peut s'impliquer dans des actions rapides et ardues.
- Aura l'occasion, dans un futur rapproché, de réviser ou d'appliquer ce qu'il a appris.
- Reçoit des tâches difficiles à exécuter, avec des échéances précises à respecter.
- Reçoit de l'information provenant de sources variées et qu'il peut utiliser concrètement.
- Peut se concentrer sur les application pratiques du matériel dont il dispose.

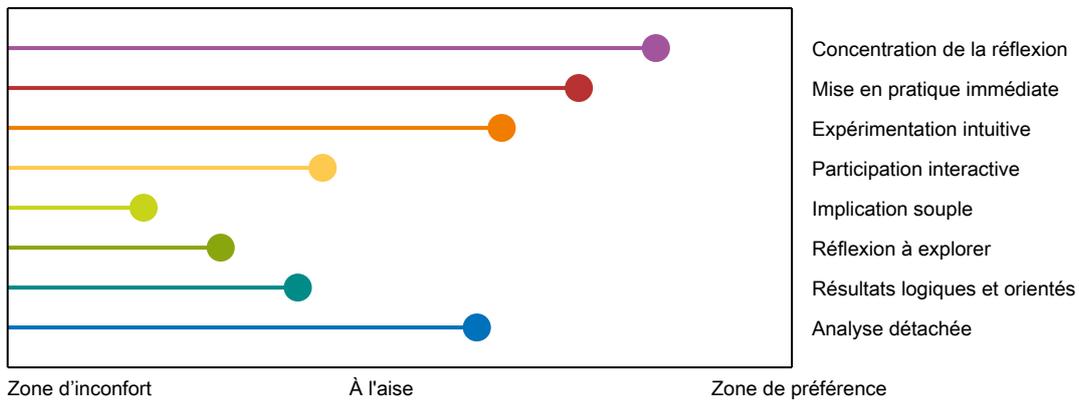
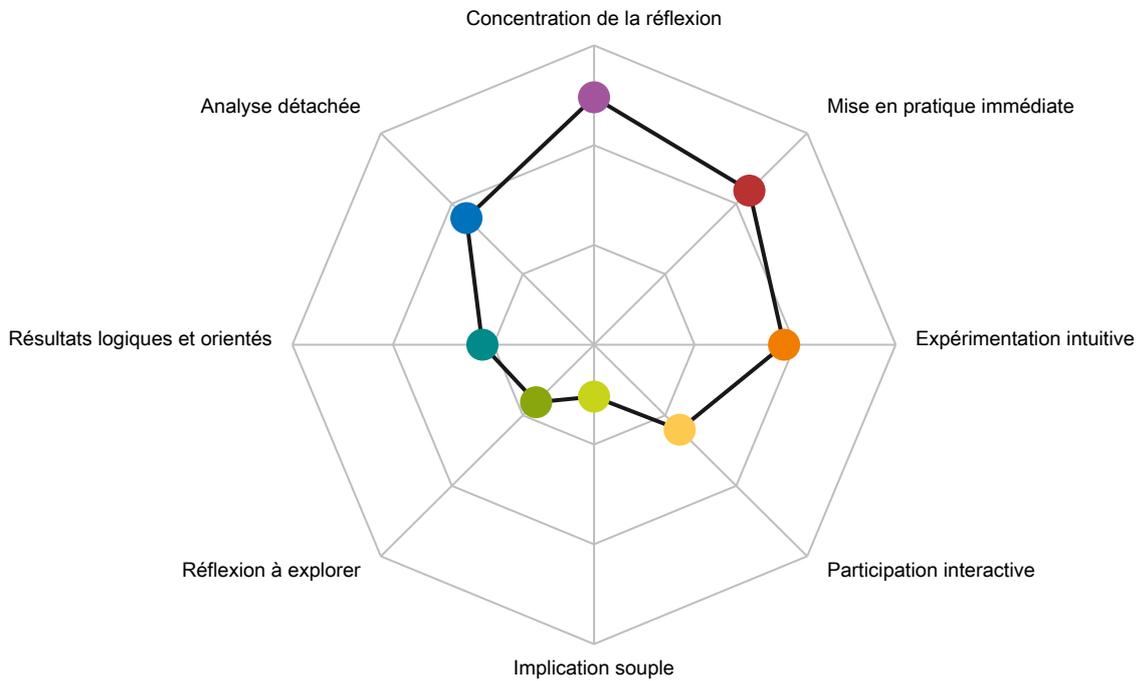
### Francois peut parfaire son apprentissage en :

- Etant ouvert aux commentaires d'autrui.
  - Prenant les suggestions d'autrui en considération.
  - Prenant en considération l'impact des autres.
  - Initiant de temps à autre un travail d'équipe sur l'apprentissage en cours.
  - Etant plus ouvert aux sentiments et aux idées d'autrui.
  - Se mettant moins de pression pour atteindre la perfection.
- 

### Notes personnelles

# Styles d'apprentissage

mercredi 22 avril 2015



## Interview/Recrutement

Ce module contient une série de questions pouvant être utilisées avec Francois Example 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 de permettre d'approfondir les zones d'inconfort de Francois - 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 Francois a de lui-même, ainsi que son potentiel de développement personnel.

---

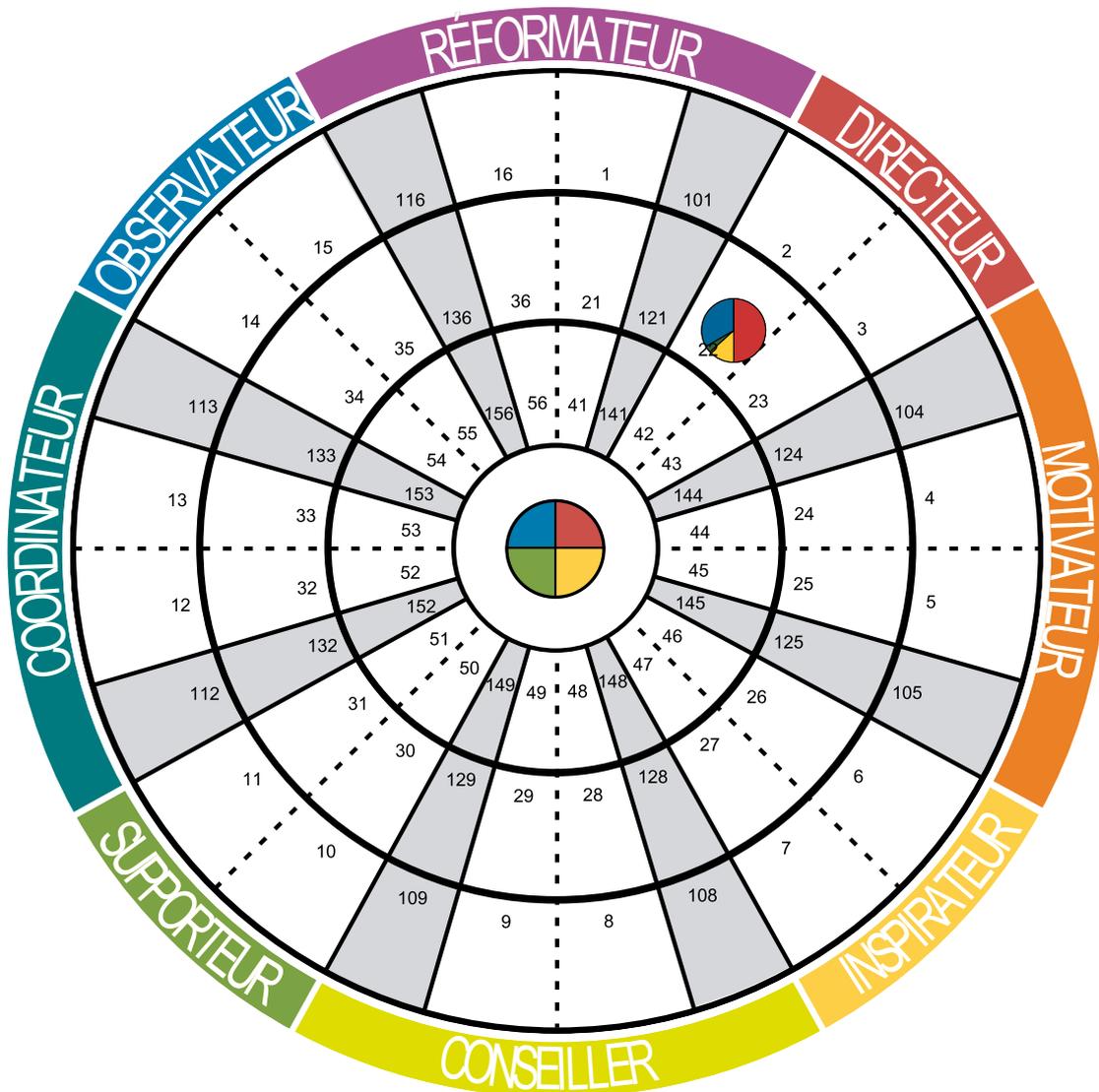
### Questions à poser lors d'un entretien :

- Que faites-vous pour mettre les gens à l'aise en votre présence ?
- Étant une personne pressée (« faisons le maintenant »), à quel moment percevez-vous qu'une approche plus détendue serait appréciée ?
- Jusqu'à quel point vous est-il facile d'accepter, non la perfection, mais le niveau juste au-dessous ?
- Les « petites douceurs » revêtent de nombreuses formes. Quel plaisir simple vous amènerait à faire une pause ?
- Que faites-vous pour vous détendre ?
- Quel intérêt voyez-vous à traiter les faits plutôt que des sentiments des gens ?
- Comment identifiez-vous les différences entre les besoins d'autrui et les vôtres ?
- Quels sont les résultats importants, selon vous, qui doivent être atteints par les membres de votre équipe ?
- Est-il important de tenter un rapprochement avec des collègues dont le travail semble affecté par des problèmes personnels ? Devriez-vous être compatissant à leur situation ?
- Décrivez-moi un genre de situation qui pourrait vous faire perdre momentanément votre calme.

---

### Notes personnelles

## La roue Insights Discovery® - 72 positions

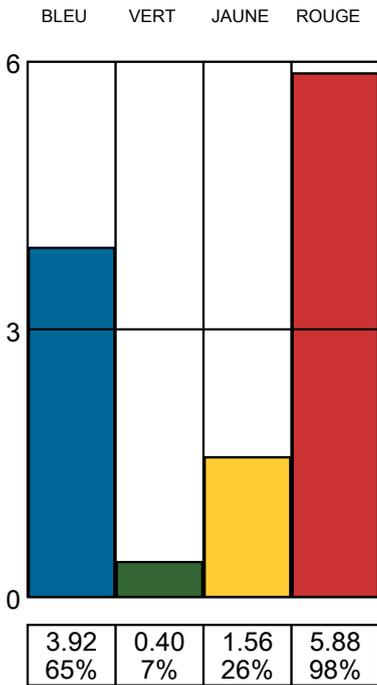


Position consciente sur la roue  
 22: Directeur/réformateur (Classique)

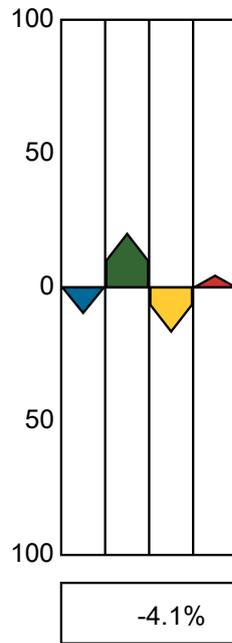
Position Moins Consciente sur la roue  
 22: Directeur/réformateur (Classique)

## Les graphiques des couleurs du profil Insights Discovery®

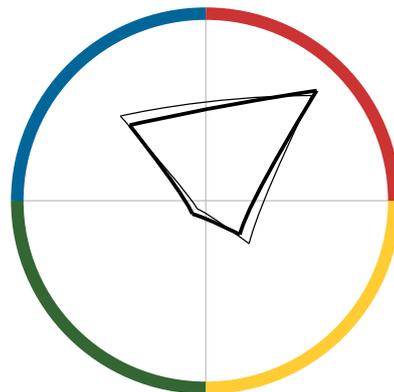
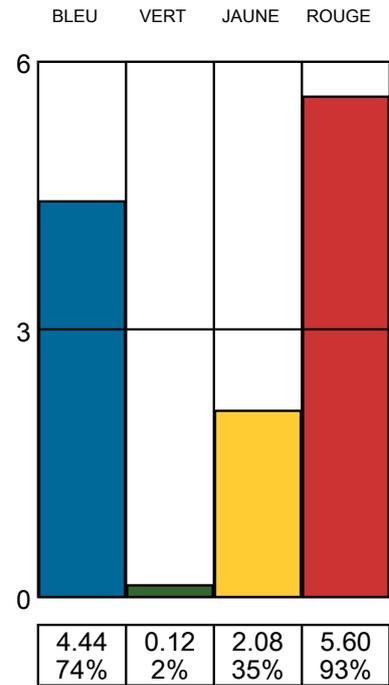
Persona (Consciente)



Évolution des énergies



Persona (moins consciente)



— Consciente  
— Moins Consciente



---

GLOBAL HEADQUARTERS  
Insights Learning & Development  
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.  
TÉL : +44(0)1382 908050 FAX : +44(0)1382 908051  
E-MAIL : [insights@insights.com](mailto:insights@insights.com) WEB : [www.insights.com](http://www.insights.com)