



Pierre DURAND

09/04/2015

Vente

Profil Personnel Arc-en-Ciel

Table des matières

Introduction.....	3
Présentation des couleurs.....	4
Synthèse de vos graphiques.....	5
Talents pour l'entreprise.....	6
Environnement optimal.....	7
Vos Valeurs associées aux Couleurs.....	8
Vos caractéristiques générales.....	10
Votre Opposé.....	12
Vos caractéristiques particulières.....	14
Perceptions.....	16
Mieux communiquer avec vous.....	17
A éviter avec vous.....	18
Clés de la motivation.....	19
Clés du management.....	20
Vos domaines d'amélioration.....	22
Indicateurs.....	24
La Vente Interactive.....	26
Style Naturel de Vente.....	27
Style Adapté de Vente.....	30
Vos Couleurs.....	32
Comparaison Styles Naturel et Adapté.....	33
Vos Styles sur la Roue Arc-en-Ciel.....	34
Votre Position sur la Roue.....	35
Les Valeurs qui nuancent les Couleurs.....	36
Vos caractéristiques générales.....	37
Vos caractéristiques particulières.....	39
Vos Valeurs.....	41

Introduction

*L'être humain accompli est celui qui a :
La force et le courage de changer ce qu'il peut changer
La sérénité d'accepter ce qu'il ne peut pas changer
La sagesse d'en faire la différence*

Marc-Aurèle

Ce profil vous propose de :

- ☆ *Changer ce que vous pouvez changer en vous afin de vous améliorer en érodant vos faiblesses*
- ★ *Accepter ce que vous ne pouvez pas changer en vous, en respectant vos limites*
- ⊕ *Acquérir la sagesse d'en faire la différence en vous comprenant mieux dans vos forces, vos faiblesses et vos limites en relation avec autrui et l'environnement.*

Novateur tout en étant déjà largement validé, il synthétise les travaux de Carl JUNG sur les types psychologiques et la théorie DISC de William MARSTON conjointement à une recherche sur les comportements associés aux couleurs : La Méthode des Couleurs®.

"Aucune méthodologie expérimentale n'a jamais réussi et ne réussira jamais à rendre l'essence de l'âme ni même à donner une représentation suffisamment fidèle de ses manifestations complexes." (Carl JUNG)

Ce profil ne prétend pas décrire la vérité en ce qui vous concerne. C'est plutôt une boussole vous permettant de mieux vous repérer.

C'est votre profil personnel, parmi des milliers de profils différenciés. Aucun n'est meilleur qu'un autre. Il tient compte de parts différentes de vous-même qui peuvent parfois s'opposer.

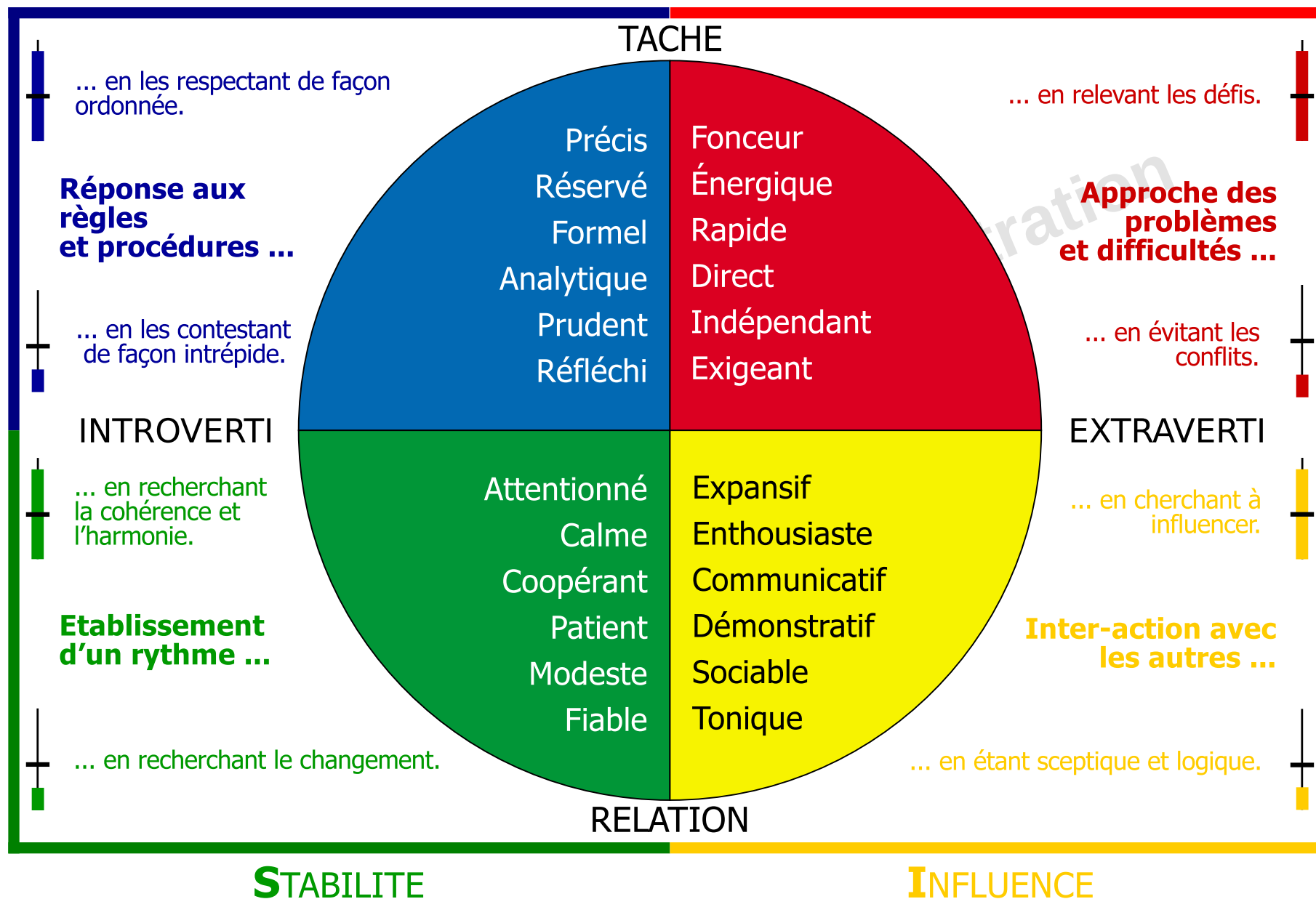
Si des phrases ou des mots vous gênent tout en faisant écho en vous, n'hésitez pas à les réécrire en employant vos propres mots, ceux qui ont un sens pour vous.

Ne tenez pas compte des éléments qui pourraient vous sembler inappropriés.

Vérifiez cependant auprès de personnes qui vous connaissent bien s'ils ne correspondent pas à une partie de vous-même que vous pourriez méconnaître.

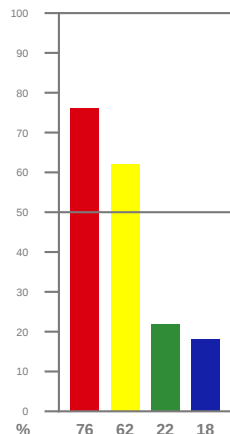
CONFORMITE

DOMINANCE

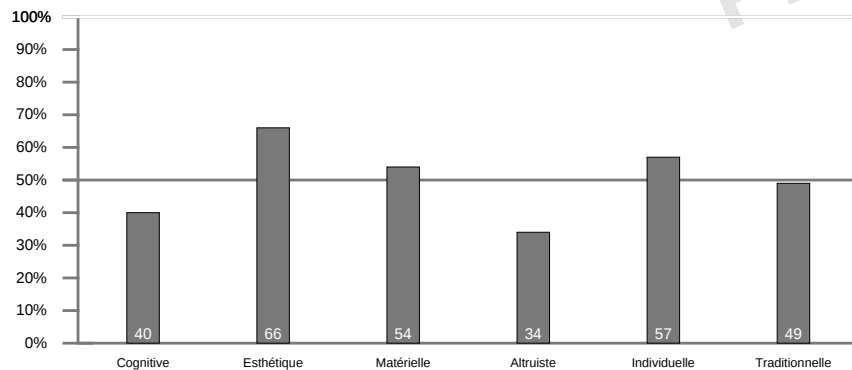
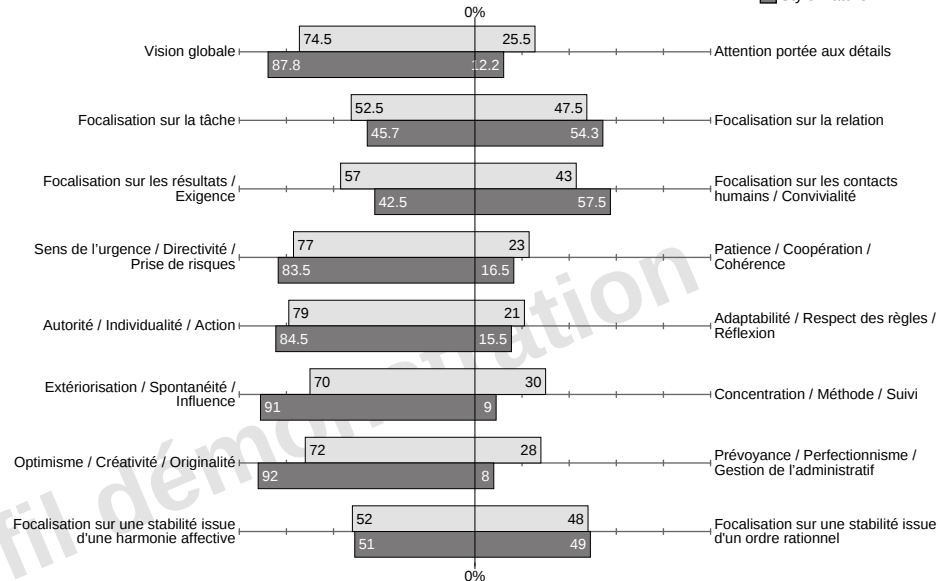
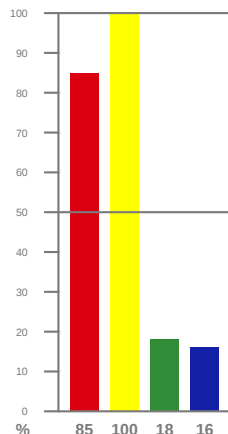


Présentation des couleurs

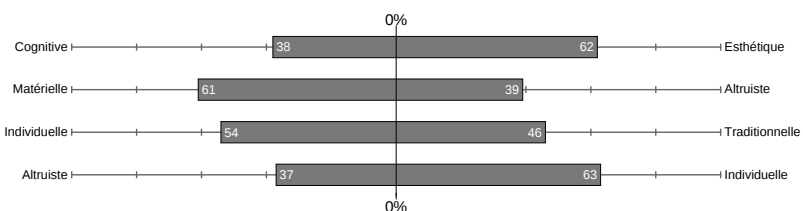
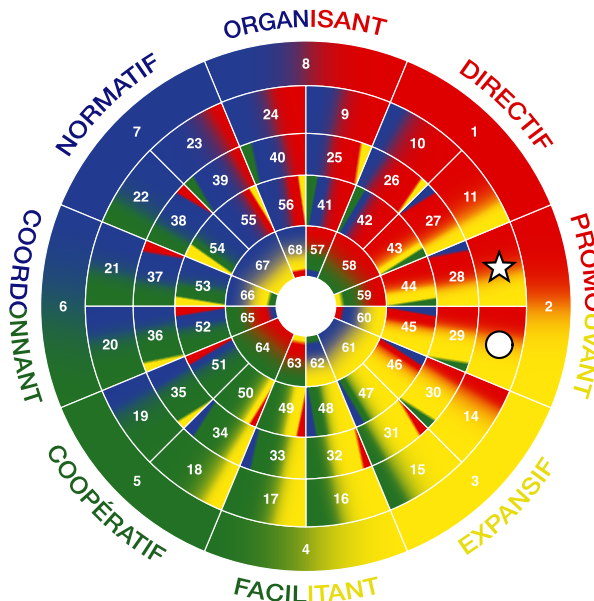
Style Adapté



Style Naturel



☆ Votre Style Adapté
○ Votre Style Naturel



Profil démonstration : ne peut pas être vendu
ou utilisé en formation et/ou recrutement

Arc-en-Ciel RH - 19 rue Diderot - 92130 Issy les Moulineaux
Tel : 01 55 95 84 84 - Fax : 01 55 95 32 75 - www.arcencielrh.com

Talents pour l'entreprise

Cette section définit les talents que vous apportez à l'entreprise, par ordre décroissant.

Vérifiez si ceux-ci vous semblent bien utilisés ou demandez-vous comment ils pourraient être mieux utilisés.

- ☆ Est très convivial et relationnel
- ☆ Fourmille d'idées originales
- ☆ Est très spontané et optimiste
- ☆ Arbitre les conflits
- ☆ Recherche avec exigence la difficulté qui le stimule
- ☆ A un fort esprit de décision orienté vers les résultats
- ☆ Aime et aborde les défis ambitieux avec pragmatisme
- ☆ Aime la compétition
- ☆ A beaucoup d'aplomb
- ☆ N'a pas peur de bousculer les conventions si nécessaire
- ☆ Manifeste une grande témérité
- ☆ Aime les activités variées simultanément
- ☆ Sait jongler avec de nombreuses balles à la fois
- ☆ Est à l'aise dans un environnement qui change souvent

Environnement optimal

Ceci est un aperçu succinct de l'environnement optimal qui correspond à certains de vos talents et besoins, par ordre décroissant.

Il décrit quelques uns de ceux-ci dont votre environnement doit permettre l'expression et la satisfaction pour favoriser au mieux votre réussite.

Clarifiez, parmi les points suivants, ceux qui concernent plus vos talents et ceux qui concernent plus vos besoins.

Vérifiez dans quelle mesure votre environnement actuel permet l'expression et la satisfaction de ceux-ci.

- ☆ Nécessité d'une expression originale de soi-même en dehors des sentiers battus
- ☆ De nombreux contacts relationnels différents et variés
- ☆ Grande liberté de mouvement et d'actions
- ☆ Nécessité d'anticiper et de résoudre des problèmes et des crises
- ☆ Contexte de travail particulièrement exigeant et confrontant
- ☆ Evaluation axée sur les résultats
- ☆ Pleine autorité pour assumer ses responsabilités
- ☆ Nécessité de pouvoir bousculer le statu quo, les règles et procédures, voire à essayer l'impossible
- ☆ Très peu de travail de détail
- ☆ Très peu de règles et de procédures à suivre
- ☆ Environnement de travail demandant réactivité et mobilité
- ☆ Nécessité de passer rapidement d'une activité à une autre
- ☆ Variété d'activités professionnelles

Vos Valeurs associées aux Couleurs

En complément de la partie "Les Valeurs qui nuancent les Couleurs" détaillée en fin de ce Profil, **cette partie met en relation et synthétise des Motivations profondes particulières** qui nous poussent à agir, représentées par les Valeurs, **et des comportements observables particuliers** qui indiquent comment nous agissons, représentés par les Couleurs.

Elle décrit les cohérences et les paradoxes entre les deux, soit en les renforçant soit en les nuancant.

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil.

Cette association doit être affinée en fonction des scores de vos Couleurs et de vos Valeurs.

Une composante directive et combative (Rouge supérieur à 50) de votre comportement :

- ☆ Peut masquer et sembler durcir en apparence votre douce sensibilité
- ☆ Renforce votre besoin de réussir votre vie avec détermination
- ☆ Optimise votre besoin de retour sur investissement
- ☆ Est nuancée par votre tolérance pour les systèmes de valeurs d'autrui

Une composante extravertie et conviviale (Jaune supérieur à 50) de votre comportement :

- ☆ Est complétée par votre délicatesse
- ☆ Intensifie votre besoin d'être une "star"
- ☆ Manifeste, d'une façon communicative et influente par l'intermédiaire d'un réseau, votre recherche de rentabilité
- ☆ Conforte votre acceptation des autres dans leurs différences

Une composante effervescente (Vert inférieur à 50) de votre comportement :

- ☆ Extériorise, dans le mouvement et la diversité, votre recherche de la beauté
- ☆ Accompagne votre besoin de vous affirmer dans la diversité
- ☆ Est alliée à votre recherche d'utilité
- ☆ Est alliée à votre indépendance d'esprit

Une composante novatrice (Bleu inférieur à 50) de votre comportement :

- ☆ Manifeste, paradoxalement sous une apparence intrépide, votre finesse de perception

Vos Valeurs associées aux Couleurs

En complément de la partie "Les Valeurs qui nuancent les Couleurs" détaillée en fin de ce Profil, **cette partie met en relation et synthétise des Motivations profondes particulières** qui nous poussent à agir, représentées par les Valeurs, **et des comportements observables particuliers** qui indiquent comment nous agissons, représentés par les Couleurs.

Elle décrit les cohérences et les paradoxes entre les deux, soit en les renforçant soit en les nuancant.

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil.

Cette association doit être affinée en fonction des scores de vos Couleurs et de vos Valeurs.

- ☆ Renforce votre besoin de vous différencier "hors normes "
- ☆ Extériorise, dans l'affranchissement des règles et procédures, votre recherche de rentabilité
- ☆ Conforte, dans son anticonformisme rationnel, votre refus des intégrismes moraux

Profil démonstration

Caractéristiques générales de votre Style Naturel

Les premières caractéristiques générales suivantes se réfèrent à votre position, parmi les 68 positions de la Roue Arc-en-Ciel située à la fin de votre Profil.

Elles seront affinées dans les pages suivantes en fonction de vos réponses au questionnaire qui donnent lieu à votre Profil personnel parmi des milliers de profils différenciés.

Vous êtes plutôt du type "PROMOUVANT" sur la Roue Arc-en-Ciel qui est à la fin de votre Profil. Votre couleur dominante est le Jaune suivie de près par le Rouge. Ces deux couleurs doivent être nuancées en fonction de leur intensité en rapport avec celle des deux autres couleurs Vert et Bleu.

Ce qui vous caractérise en premier est votre intuition. Vous êtes le type de personne dont on dit : "Si elle n'existait pas, il faudrait l'inventer!", ce qui peut vous laisser percevoir comme unique et inimitable, mais aussi peut-être difficile à diriger, insaisissable et imprévisible à vos propres yeux comme aux yeux des autres. C'est le propre de l'intuition qui ne peut pas s'expliquer.

C'est votre façon de réconcilier et de gérer votre composante extravertie double, relationnelle et rationnelle, votre faculté de tenir compte des personnes affectives sans oublier les résultats concrets, ce qui constitue votre richesse en même temps que peut-être votre difficulté. De nature très extravertie, vous aimez motiver et promouvoir des projets en vous appuyant sur cette capacité intuitive. Vous aimez fondamentalement le plaisir que vous trouvez, ainsi que la reconnaissance, dans les contacts humains mais la difficulté vous stimule aussi car vous aimez également l'action, les défis, la victoire et travailler sous la pression.

Votre enthousiasme et votre aptitude à communiquer vous amènent naturellement à aimer innover, promouvoir et susciter l'intérêt d'autrui pour vos projets. Vous savez ce que vous voulez et vous savez l'obtenir. Vous influencez autrui par votre optimisme, votre charisme et votre dynamisme, ce qui vous donne une position de pouvoir et une reconnaissance dont vous avez besoin et dont vous pouvez avoir tendance à abuser en vous mettant trop en avant.

Les possibilités et le futur vous attirent plus que la réalité présente ou passée. Les défis et les opportunités sont des éléments importants pour votre réussite. La projection de vos rêves et votre créativité vous stimulent. Votre recherche de l'innovation, de l'imprévu ainsi que des changements et votre manque d'intérêt pour les détails peuvent vous amener à étouffer dans les structures et la routine.

Vous aimez les activités variées dans un environnement relationnel et vous pouvez avoir peur de la

Caractéristiques générales de votre Style Naturel

Les premières caractéristiques générales suivantes se réfèrent à votre position, parmi les 68 positions de la Roue Arc-en-Ciel située à la fin de votre Profil.

Elles seront affinées dans les pages suivantes en fonction de vos réponses au questionnaire qui donnent lieu à votre Profil personnel parmi des milliers de profils différenciés.

monotonie et du silence intérieur et/ou extérieur. Vous avez besoin de mener plusieurs projets en même temps sans quoi vous vous ennuyez très vite. Vous avez la remarquable capacité à lancer et à promouvoir ces nombreux projets simultanément et à susciter l'enthousiasme et l'adhésion d'autrui. Cependant, quand un de ceux-ci commence à prendre concrètement forme, il risque de ne plus vous intéresser et vous pouvez avoir tendance à en chercher un autre.

Vous êtes du type peu terre-à-terre et avez peu le sens du concret et du tangible. Vous êtes le contraire de Saint Thomas qui a "besoin de toucher pour croire". Vous ne recherchez pas particulièrement l'harmonie affective qui peut vous paraître fade. Vous ne recherchez pas plus l'ordre rationnel qui peut vous paraître contraignant et austère. Vous auriez même plutôt tendance à les éviter car vous n'aimez pas trop la monotonie et le statu quo que vous considérez comme de l'inertie. Vous êtes particulièrement à l'aise dans ce que les autres peuvent considérer comme chaotique, parce que et du moment que ça bouge en permanence.

Le risque qui vous menace est de ne pas tenir suffisamment et nécessairement compte de la situation, ce qui peut vous faire passer pour utopiste, ou d'autrui, ce qui peut aussi vous faire passer pour autocrate.

Vos risques de conflit les plus fréquents se produisent avec le "COORDONNANT", votre Opposé, que vous pouvez considérer comme technocrate et/ou laxiste, terne et ennuyeux parce que son introversion discrète et "les pieds sur terre" contrastent avec votre intuition exubérante.

Votre Opposé

Votre Opposé est décrit au masculin, terme pris dans un sens générique, mais il peut représenter un homme ou une femme.

Les caractéristiques générales suivantes se réfèrent à votre typologie opposée, parmi les 68 positions sur la Roue Arc-en Ciel. Elles vous permettent de mieux comprendre celle-ci qui doit également être affinée en fonction de la personne concernée.

Elles vous parlent aussi de vous et de votre « Ombre » ainsi que la nommait Gustav Jung. Celle-ci est comme le négatif inversé de votre photo. Elle peut représenter vos points peu développés, ignorés ou cachés avec lesquels il vous est proposé de vous familiariser et peut-être de vous réconcilier.

Votre Opposé est plutôt du type "COORDONNANT". Sa couleur dominante est le Bleu suivie de près par le Vert.

Ce qui le caractérise en premier est sa capacité à avoir les pieds sur terre dans les moindres détails qui le laissent percevoir comme profondément et discrètement fiable. C'est le propre de son sens de l'expérimentation pratique et concrète qui veut tout tester. C'est le type de personne sur laquelle on peut vraiment compter.

C'est sa façon de réconcilier et de gérer sa composante introvertie double, rationnelle et affective, sa faculté de tenir compte des faits analysés sans oublier les personnes sensibles, ce qui constitue sa richesse en même temps que peut-être sa difficulté. De nature plutôt introvertie, il aime coordonner les fonctions et les personnes. Il recherche la justesse des faits et la qualité du travail sans oublier la justice et le bien-être pour les personnes.

Votre Opposé rassure autrui par son objectivité, sa prudence, sa diplomatie et son sens des nuances, ce qui lui donne une position de retrait et une sobriété qu'il recherche et qu'il peut avoir tendance à trop cultiver. Il désire se sentir nécessaire dans un environnement sécurisant et structuré.

Il a le sens de l'écoute et l'esprit d'équipe. Il est à l'écoute avec patience et nuances et avance avec méthode et rigueur, avec prudence et constance. Il travaille sans à-coups, sans prendre de grands risques. Il peut avoir du mal à affronter la pression et la compétition, à être dirigeant.

Sa composante persévérante, disciplinée, conventionnelle et son souci des détails peuvent l'amener à craindre le chaos et l'innovation, les conflits et les changements brutaux, car il recherche avec persévérance l'ordre rationnel mais aussi l'harmonie affective. La patience et l'assiduité avec lesquelles il mène à bien ses actions lui permettent d'accomplir des tâches routinières. Votre Opposé est plus à l'aise dans la réalité présente ou passée que dans les hypothèses futuristes parce qu'il n'aime pas les situations floues, ambiguës ou improvisées.

Votre Opposé

Votre Opposé est décrit au masculin, terme pris dans un sens générique, mais il peut représenter un homme ou une femme.

Les caractéristiques générales suivantes se réfèrent à votre typologie opposée, parmi les 68 positions sur la Roue Arc-en Ciel. Elles vous permettent de mieux comprendre celle-ci qui doit également être affinée en fonction de la personne concernée.

Elles vous parlent aussi de vous et de votre « Ombre » ainsi que la nommait Gustav Jung. Celle-ci est comme le négatif inversé de votre photo. Elle peut représenter vos points peu développés, ignorés ou cachés avec lesquels il vous est proposé de vous familiariser et peut-être de vous réconcilier.

Votre Opposé s'extériorise peu facilement et sa réserve est faite de patience, d'attention, de loyauté, de méthode et d'analyse approfondies et nuancées. Cette réserve peut également être perçue comme du conservatisme rigide car il peut être critique envers ce qu'il considère comme des débordements affectifs extravertis ou des processus non maîtrisés.

Sa fiabilité et son réalisme discret l'amènent naturellement à aimer coordonner les procédures et les personnes, ce qui peut laisser percevoir ces qualités comme un manque d'originalité et d'imagination, à ses propres yeux comme aux yeux des autres, et une réserve ennuyeuses et difficiles à enthousiasmer.

Le risque qui le menace est de ne pas tenir suffisamment et nécessairement compte d'autrui, ce qui peut le faire passer pour technocrate, ou de lui-même, ce qui peut aussi le faire passer pour laxiste.

Ses risques de conflit les plus fréquents se produisent avec vous, le "PROMOUVANT", qu'il peut considérer comme excentrique, utopiste et/ou autocrate, parce que votre intuition exubérante contraste avec son introversion discrète et "les pieds sur terre".

Caractéristiques particulières de votre Style Naturel

Les caractéristiques suivantes permettent de nuancer et d'affiner votre typologie. Elles se réfèrent aux réponses de votre questionnaire qui donnent lieu à des milliers de profils différenciés parmi lesquels le vôtre.

Elles mentionnent, entre autres, les perceptions que les autres peuvent avoir de vous. Même si celles-ci ne correspondent pas toujours à ce que vous êtes, il est cependant important pour vous d'en prendre conscience.

Pierre a une nature très dirigiste, directe et quelque peu provocatrice. Il manifeste peu d'écoute et se montre peu consensuel, peut-être par manque de temps. Les autres peuvent le percevoir comme une personne très directive et peu attentionnée.

Pierre a une nature très affective extériorisée, très démonstrative et enthousiaste. Il a une très forte aptitude à illuminer les autres de son rayonnement. Il aime d'autant plus être leur soleil qu'il est reconnu comme tel. Il est très expansif et optimiste. Il apprécie une grande variété de tâches et d'actions. Il se sent à l'aise dans un environnement qui change souvent.

Pierre est le type de personne dite extravertie. Il recherche avec une très grande exigence la difficulté qui le stimule dans la réalisation des objectifs ambitieux qu'il se fixe. Il a tendance à se sentir invulnérable. Les autres peuvent le percevoir comme implacable vis-à-vis de lui-même et vis-à-vis d'autrui. En même temps et paradoxalement, il est très influent et relationnel. Son intense recherche du plaisir ainsi que son fort enthousiasme communicatif peuvent également lui donner une apparence très conviviale. C'est une des richesses, mais peut-être aussi une des difficultés, de Pierre de savoir réconcilier et gérer ces deux composantes opposées de lui-même.

Pierre a une forte prédilection pour l'action rapide sanctionnée par des résultats concrets ainsi que pour la prise de risques accompagnant celle-ci. Les autres peuvent le percevoir comme une personne particulièrement pragmatique, fonceuse et impatiente. Il a une nature très peu réfléchie ayant beaucoup de mal à prendre du recul et à analyser l'information d'une façon précise et détaillée avant de prendre des décisions mesurées. Les autres peuvent aussi le percevoir comme une personne très peu analytique.

Pierre a une très grande spontanéité créatrice et foisonnante ne s'embarrassant pas de détails qui peut lui donner une apparence spécialement originale. Il n'aime pas du tout les règles et les procédures et a une forte capacité à remettre en cause l'ordre établi, ce qui peut aussi le laisser percevoir comme très rebelle.

Caractéristiques particulières de votre Style Naturel

Les caractéristiques suivantes permettent de nuancer et d'affiner votre typologie. Elles se réfèrent aux réponses de votre questionnaire qui donnent lieu à des milliers de profils différenciés parmi lesquels le vôtre.

Elles mentionnent, entre autres, les perceptions que les autres peuvent avoir de vous. Même si celles-ci ne correspondent pas toujours à ce que vous êtes, il est cependant important pour vous d'en prendre conscience.

Pierre n'est pas introverti. Il n'aime pas l'ordre, la planification et l'organisation, ce qui lui donne une apparence très peu ordonnée. Il n'aime pas particulièrement ce qui est stable, cohérent et paisible. Les autres peuvent également le percevoir comme une personne assez effervescente.

Profil démonstration

Perceptions

Il est important de comprendre que les autres peuvent nous percevoir, surtout quand nous sommes sous stress, différemment et plus sévèrement que nous nous percevons nous-mêmes. C'est d'autant plus possible qu'ils sont différents de nous et qu'ils se rapprochent de notre Opposé.

Même si les perceptions que les autres peuvent avoir de vous ne correspondent pas toujours à ce que vous êtes, il est cependant important pour vous d'en prendre conscience.

Cette page vous informe sur les risques de décalage qui peuvent exister entre ces deux perceptions.

En temps normal, vous vous percevez comme :

- ▲ Motivant
- ▲ Positif
- ▲ Innovateur
- ▲ Intuitif
- ▲ Charismatique
- ▲ Dynamique

Les autres peuvent aussi vous voir en situation de stress :

- ▼ Insaisissable
- ▼ Utopique
- ▼ Impulsif
- ▼ Indiscret
- ▼ Instable
- ▼ Narcissique

Ce qu'il faut faire pour mieux communiquer avec vous

Cette section décrit ce qu'il convient de faire pour mieux communiquer avec vous, par ordre décroissant.

Il vous est conseillé de la montrer aux personnes avec lesquelles vous êtes en relation et avec lesquelles vous avez des difficultés de communication.

Votre interlocuteur devrait :

- Soutenir vos opinions, vos idées et vos rêves
- Vous laisser vous exprimer, vous adorez ça
- Reconnaître votre originalité
- Accorder une place prépondérante au plaisir
- Reconnaître et partager votre fort enthousiasme
- Etre direct et percutant
- Justifier ses actions par des résultats probants
- Ne pas hésiter à vous confronter : vous aimez ça
- Aller à l'essentiel
- Comprendre votre caractère provocateur et y répondre sans aucun conformisme
- Laisser de côté tous détails et toute analyse réfléchie
- Ne pas hésiter à passer d'un sujet à l'autre quitte à paraître désordonné
- Comprendre vos capacités d'écoute sporadique
- Aller vite et sans trop prendre de gants. Vous n'êtes pas particulièrement nuancé(e)

A éviter de faire pour mieux communiquer avec vous

Cette section décrit ce qu'il convient d'éviter pour mieux communiquer avec vous, par ordre décroissant.

Il vous est conseillé de la montrer aux personnes avec lesquelles vous êtes en relation et avec lesquelles vous avez des difficultés de communication.

Votre interlocuteur devrait éviter de :

- Vous étouffer et vous enfermer dans des règles
- Etre bref, froid et coincé
- Vous prendre de haut
- Se laisser envahir par votre foisonnement
- Se montrer pessimiste
- Invoquer le hasard ou la malchance pour justifier ses échecs : " quand on veut, on peut "
- Tourner autour du pot
- Vous imposer sa décision
- Manquer d'affirmation : vous avez besoin d'interlocuteur de votre trempe
- Vous apporter des problèmes et non des solutions
- Essayer d'établir une relation personnelle
- Chercher le " pourquoi " de chaque chose
- Se tenir à distance
- Etre trop méthodique
- Etre dérouté par votre impertinence
- Se montrer trop attentionné : ça vous met mal à l'aise

Clés de la motivation

Les personnes réussissent mieux quand elles peuvent exprimer leurs potentialités dans un environnement qui leur en donne la possibilité.

Vérifiez, par ordre décroissant, si c'est le cas, ce qui vous permettra de mieux comprendre les succès, mais aussi les difficultés que vous pouvez rencontrer.

Pierre souhaite :

- ♥ Un climat laissant une grande place au plaisir
- ♥ Une reconnaissance sociale et une gratification publiques qui confortent ses rêves et désirs
- ♥ Des conditions qui lui laissent une grande liberté d'expression
- ♥ Des projets excitants
- ♥ Des défis exigeants qui le stimulent d'autant plus qu'ils lui paraissent difficiles sinon impossibles
- ♥ Des missions lui donnant la possibilité d'exercer sa volonté de diriger, de prendre et d'assumer énergiquement des décisions
- ♥ Etre considéré comme le chef
- ♥ Une évaluation axée sur ses résultats
- ♥ Supprimer les contrôles qui entravent son action
- ♥ Des missions résolument originales et nouvelles
- ♥ Une indépendance vis-à-vis des règles
- ♥ Un cadre exempt de contrôle et de détails
- ♥ Des activités différentes
- ♥ Des changements fréquents
- ♥ Etre dégagé des travaux de routine
- ♥ Du personnel pour assurer le suivi

Clés du management

Cette section représente quelques éléments, par ordre décroissant, qui vous permettent de donner le meilleur de vous-même grâce à un management adapté.

Parlez-en à votre manager afin qu'il puisse éventuellement réajuster sa façon de vous manager.

Pierre a besoin de :

- Une forte reconnaissance personnelle
- Une ambiance dans laquelle il peut rayonner
- Un encadrement respectant mais aussi contrôlant sa spontanéité optimiste
- Négocier un engagement de face-à-face
- Etre pris à partie quand il enfreint le règlement
- S'identifier à ceux qui gagnent aux prix d'intenses efforts
- Assumer son pouvoir tout en comprenant que sa directivité risque de rendre certaines personnes moins efficaces plutôt que le contraire
- Un patron tolérant
- Des missions résolument novatrices adaptées à son autonomie
- La possibilité de tester ce qui n'a jamais été testé
- Une aide pour les détails, les délais et la documentation
- Admettre qu'il ne peut pas faire fi des restrictions et des règlements et savoir pourquoi
- Une assurance sur la vie et une mutuelle complémentaire à l'assurance Maladie
- Dates limites pour terminer un travail
- Respecter ce qui appartient à autrui
- Plus de stabilité et de constance

Clés du management

Cette section représente quelques éléments, par ordre décroissant, qui vous permettent de donner le meilleur de vous-même grâce à un management adapté.

Parlez-en à votre manager afin qu'il puisse éventuellement réajuster sa façon de vous manager.

- Se montrer plus attentionné envers autrui

Profil démonstration

Clés du management

Vos domaines d'amélioration

Vous trouverez ci-dessous quelques pistes d'amélioration, par ordre décroissant, concernant votre Style Naturel.

Là encore, ce profil est votre profil personnel parmi des milliers de profils différenciés. Il tient compte de parts différentes de vous-même qui peuvent parfois s'opposer. Celles-ci sont plus ou moins encore d'actualité en fonction du travail que vous avez déjà effectué sur vous-même.

Choisissez une à trois de ces recommandations qui vous paraissent le plus s'appliquer à vous et élaborer un plan d'action qui vous permettra de vous exercer à suivre celles-ci.

Pierre peut avoir tendance à :

- Trop rechercher une reconnaissance personnelle à travers sa convivialité
- Etre si expansif qu'il peut paraître envahissant et superficiel
- Etre si spontané et optimiste qu'il peut paraître irréaliste
- Avoir du mal à organiser et gérer son temps
- Etre réticent à travailler en équipe à moins d'en être le chef
- Outrepasser l'autorité et les prérogatives
- Abuser de la crainte pour créer l'émulation en se montrant trop exigeant
- Etre d'un tempérament explosif et n'avoir pas la patience de négocier
- Se focaliser sur les résultats en oubliant l'importance des personnes, des processus ou des détails
- Prendre des décisions imprudentes par manque de réflexion
- Outrepasser la politique de l'entreprise
- Ne pas assez comprendre l'intérêt d'un ordre minimum
- Générer des ulcères chez autrui du fait de sa composante intrépide
- Avoir un rythme trépidant au point d'en oublier de se reposer
- Manquer de méthode et pouvoir paraître inconsistent
- Jouer les perturbateurs en raison de son tempérament impatient et de son horreur de la monotonie

Vos domaines d'amélioration

Vous trouverez ci-dessous quelques pistes d'amélioration, par ordre décroissant, concernant votre Style Naturel.

Là encore, ce profil est votre profil personnel parmi des milliers de profils différenciés. Il tient compte de parts différentes de vous-même qui peuvent parfois s'opposer. Celles-ci sont plus ou moins encore d'actualité en fonction du travail que vous avez déjà effectué sur vous-même.

Choisissez une à trois de ces recommandations qui vous paraissent le plus s'appliquer à vous et élaborer un plan d'action qui vous permettra de vous exercer à suivre celles-ci.

- Avoir du mal à trouver un équilibre entre le travail et la famille
- Changer chaque jour de priorités

Profil démonstration

Vos domaines d'amélioration

Indicateurs

Cette page a pour objet de synthétiser et de schématiser votre profil en 16 indicateurs, opposés 2 à 2, qui ne mesurent pas l'intensité des couleurs, comme c'est le cas avec les graphes, mais le rapport qu'elles ont entre elles.

Ces indicateurs sont représentés sous forme de ratios en pourcentages de 0 à 100 sur deux échelles graduées correspondant aux Styles Naturel et Adapté. Ce sont :

- Vision globale
- Attention portée aux détails
- Focalisation sur la tâche
- Focalisation sur la relation
- Focalisation sur les résultats/Exigence
- Focalisation sur les contacts humains/Convivialité
- Sens de l'urgence/Directivité/Prise de risques
- Patience/Coopération/Cohérence
- Autorité/Individualité/Action
- Adaptabilité/Respect des règles/Réflexion
- Extériorisation/Spontanéité/Influence
- Concentration/Méthode/Suivi
- Optimisme/Créativité/Originalité
- Prévoyance/Perfectionnisme/Gestion administratif
- Focalisation sur une stabilité issue d'une harmonie affective
- Focalisation sur une stabilité issue d'un ordre rationnel

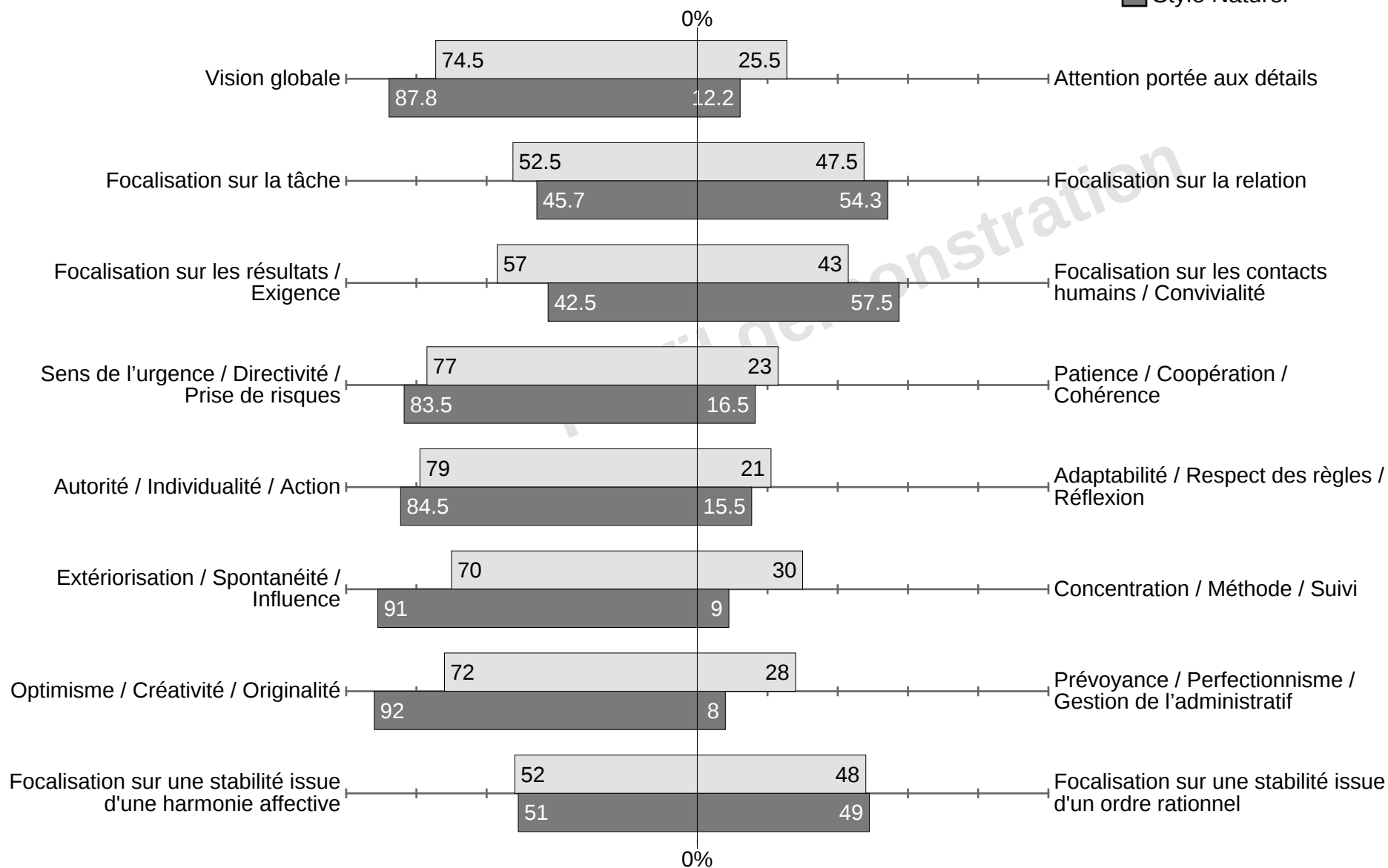
Profil démonstration

Vous pouvez ainsi visualiser rapidement vos forces et vos points à améliorer qui en sont la contrepartie.

Là encore, il n'y a pas de bons ou de mauvais indicateurs, mais une représentation visuelle et quantifiée de la dynamique existant entre chacun des deux pôles concernant votre style naturel et votre style adapté.

Indicateurs

□ Style Adapté
■ Style Naturel



Indicateurs

Pierre, dans l'exercice de la Vente Interactive

Une clé d'entrée de l'exercice de la vente est la capacité à faire preuve d'organisation de son secteur, de préparation de ses visites, d'écoute de son interlocuteur pour comprendre ses besoins, de présentation d'une offre correspondant à ces besoins, d'argumentation, de réponses aux objections et de signature d'une commande sans oublier le suivi de celle-ci. Les quatre couleurs y sont représentées.

Une autre clé d'entrée du commercial est l'interaction suffisante et nécessaire à ajuster en permanence entre trois composantes : soi-même en tant que personne, autrui en tant que personne, et la situation du moment. La situation comprend les données objectives telles que le contexte, l'entreprise, les objectifs, le temps.

Le risque du commercial est de simplifier cette complexité en laissant de côté une des ces trois composantes : soi-même, autrui ou la situation du moment. C'est plus facile, mais aussi plus simpliste de jongler avec deux balles qu'avec trois.

Ce module détaille, par ordre décroissant, pour chacun(e) les points génériques suivis des points forts puis des risques correspondants pour votre Style Naturel et pour votre Style Adapté.

Il analyse ceux-ci dans les phases suivantes de la vente : la préparation, la relation humaine, l'écoute et la détection des besoins, la réponse aux objections, l'argumentation, la conclusion et le suivi.

Là encore, ce module tient compte de différents aspects de vous-même qui peuvent parfois se contredire et s'opposer, ce qui constitue une richesse en même temps qu'une éventuelle difficulté.

Il tient également compte des perceptions d'autrui qui correspondent plus ou moins à votre réalité. Il est cependant important pour vous d'en avoir conscience même si ce ne sont que des perceptions.

- Recherche de nouveaux contacts et aime ouvrir de nouveaux territoires.
- Est très à l'aise dans un contexte commercial présentant des situations variées et/ou des circonstances de forte pression.
- A besoin de secteurs et de produits qui le mettent constamment au défi.
- Pour lui, la vente est une façon de se mesurer en permanence avec lui-même et avec autrui. Il sait que les contrats signés sont la reconnaissance de ses compétences commerciales.
- Cherche sans arrêt de nouvelles opportunités de vente avec créativité et innovation.
- A une approche aussi peu conventionnelle que structurée de la vente.
- Aime mener différents types de vente en parallèle.
- Aborde la vente d'une façon globale et peut sauter d'une phase à l'autre de la vente avec une aisance certaine.
- ▲ Entretient et donne une forte impression de confiance en soi qui rassure ses prospects/clients.
- ▲ Joue avec les objections qu'il réfute en les dédramatisant, ce qui peut déplaire à certains prospects/clients qui peuvent le trouver superficiel.
- ▲ Sait habilement influencer ses prospects/clients pour qu'ils achètent ses produits ou services.
- ▲ Est à l'aise et retombe facilement sur ses pieds, ce qui peut lui faire oublier l'importance de la préparation d'une visite commerciale.
- ▲ A une approche commerciale tournée vers la conclusion dans laquelle il excelle car il se sent capable de vendre quoi que ce soit à qui que ce soit, au risque que cela ne corresponde pas au besoin de son interlocuteur.

- ▲ Est clair, précis et va droit au but car il n'aime pas perdre son temps.
- ▲ N'a pas peur de "sortir son bon de commande et de tendre son stylo à son prospect/client pour qu'il signe. C'est même son meilleur moment dans la vente qui lui procure une exaltation car il aime gagner.
- ▲ Est particulièrement à l'aise dans la vente de produits et services originaux.
- ▲ Ses clients apprécient sa grande capacité de réactivité en cas de problèmes pour trouver des solutions.
- ▼ N'a pas assez conscience de la nécessité de supports de vente qu'il a tendance à oublier ou ne pas utiliser en se reposant sur son sens de l'improvisation et sur sa faculté de parler.
- ▼ Son désir d'expression et son aisance relationnelle peuvent lui faire oublier l'importance de l'écoute dans la communication car il peut avoir tendance à trop parler de lui ou de ses produits.
- ▼ Entraîne ses prospects/clients dans ses rêves, mais certains de ceux-ci peuvent avoir besoin de plus de faits et de moins de paroles.
- ▼ Vend d'autant plus qu'il est enthousiasmé par ce qu'il vend. Il communique alors cet enthousiasme au risque d'importuner des prospects/clients pour qui il manque de sérieux.
- ▼ Peut parfois être parfois perçu comme « charmeur » car il risque de plus tenir compte de lui-même et d'autrui que de la situation. Quand c'est le cas, son manager peut percevoir ce comportement comme sympathique mais qui sera source de problèmes parce que la vente est trop fondée sur la relation et pas assez sur la réalité de l'entreprise (remises accordées, délais précisés, caractéristiques des produits ...).
- ▼ Risque d'agir de la même façon, qu'il ait dix minutes ou une heure d'entretien devant lui, car il a une notion floue et élastique du temps
- ▼ Peut promettre des délais ou des remises irréalistes sur lesquels il devra revenir après la

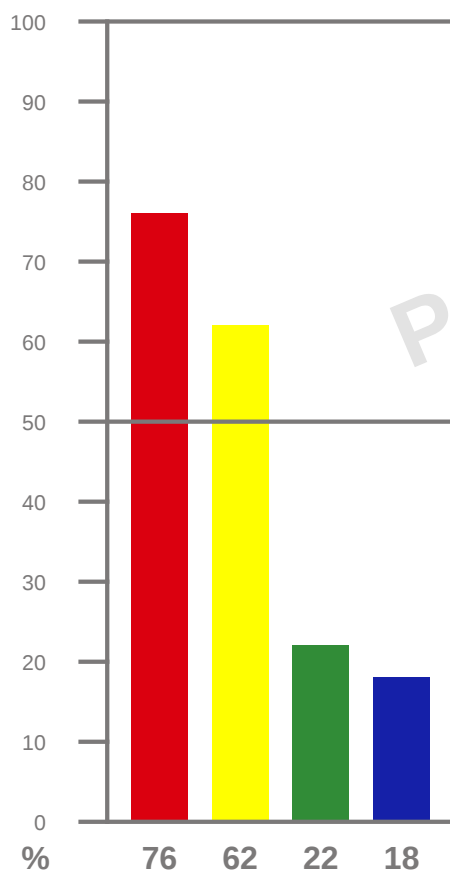
conclusion de la vente, ce qui risque d'entamer sa crédibilité.

- ▼ Certains prospects/clients peuvent considérer sa rapidité et sons sens de l'urgence comme un manque d'attention et d'écoute de leurs besoins
- ▼ Considère les objections comme des défis mais peut être sur la défensive et réagir exagérément face à certaines objections car il a du mal à supporter qu'on lui résiste.
- ▼ Peut parfois être perçu comme « cow-boy » car il risque de plus tenir compte de lui-même et de la situation que d'autrui. Quand c'est le cas, ses prospects-clients peuvent percevoir ce comportement comme favorisant une vente forcée qui correspond plus aux besoins du vendeur et de son entreprise qu'à leurs propres besoins.
- ▼ Répond aux objections sans toujours comprendre que ce peuvent être des excuses que ses prospects/clients utilisent pour ne pas signer parce qu'ils ont peur de lui.
- ▼ Risque de se concentrer sur des nouveaux prospects/clients car le suivi peut lui sembler monotone et ennuyeux s'il n'est pas accompagné de résultats gratifiants.
- ▼ Attache trop peu d'importance à la rédaction et à la remise dans les délais de ses rapports d'activité permettant la mise en place de statistiques pertinentes et de ratios solides.

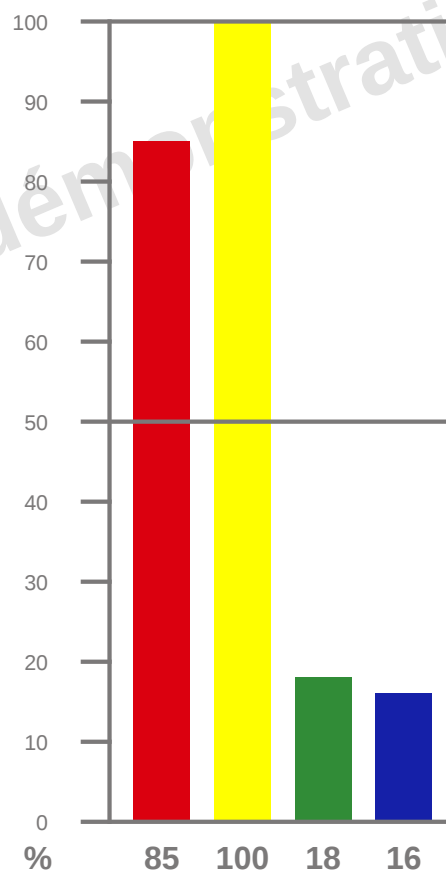
- A une approche peu conventionnelle et structurée de la vente.
- Aime mener différents types de vente en parallèle.
- Aborde la vente d'une façon globale et peut sauter d'une phase à l'autre de la vente avec une aisance certaine.
- A besoin d'avoir ou de se donner les moyens d'atteindre ses objectifs de vente.
- A une approche ambitieuse de la vente qu'il aime conclure vite après en avoir surmonté les obstacles.
- Souhaite être reconnu à la hauteur de ses objectifs et de ses résultats.
- Entretient et donne une impression de confiance en soi.
- Crée un climat relationnel positif et détendu.
- Sait influencer ses prospects/clients en utilisant l'émotion sans en abuser.
- Présente positivement et avec enthousiasme ses produits et sa société.
- ▲ Est très à l'aise dans la vente de produits et services originaux.
- ▲ Ses clients apprécient sa grande capacité de réactivité en cas de problèmes pour trouver des solutions.
- ▲ Une fois la vente terminée, il aime en faire une autre.
- ▲ Cherche de nouvelles opportunités de vente avec créativité et innovation.
- ▲ Les objections sont pour lui des opportunités de se battre et non des obstacles à éviter.
- ▲ A la remarquable capacité à conclure rapidement, parfois trop tôt.

- ▲ Est capable de se confronter avec un client.
- ▲ Aime convaincre ses prospects/clients quitte à les bousculer quand ce n'est pas les affronter. Aime pour cela argumenter d'une façon concise et percutante.
- ▲ Aime le défi que représente la vente. C'est pour lui l'occasion de se mesurer avec lui-même et avec autrui.
- ▼ N'attache pas assez d'importance à la rédaction et à la remise dans les délais de ses rapports d'activité permettant la mise en place de statistiques pertinentes et de ratios solides.
- ▼ Peut parfois être perçu comme « cow-boy » car il risque de plus tenir compte de lui-même et de la situation que d'autrui. Quand c'est le cas, ses prospects-clients peuvent percevoir ce comportement comme favorisant une vente forcée qui correspond plus aux besoins du vendeur et de son entreprise qu'à leurs propres besoins.
- ▼ Son approche rapide et directe peut être perçue comme brusque par certains clients/prospects.
- ▼ Son impatience peut se retourner contre lui et lui faire perdre la vente.
- ▼ Peut mettre trop de pression sur son interlocuteur et compromettre la vente si celui-ci est plutôt méthodique et nuancé.
- ▼ Risque d'assurer un suivi minimum si celui-ci n'est pas générateur de nouvelles ventes.

Style Adapté



Style Naturel



Vos Couleurs

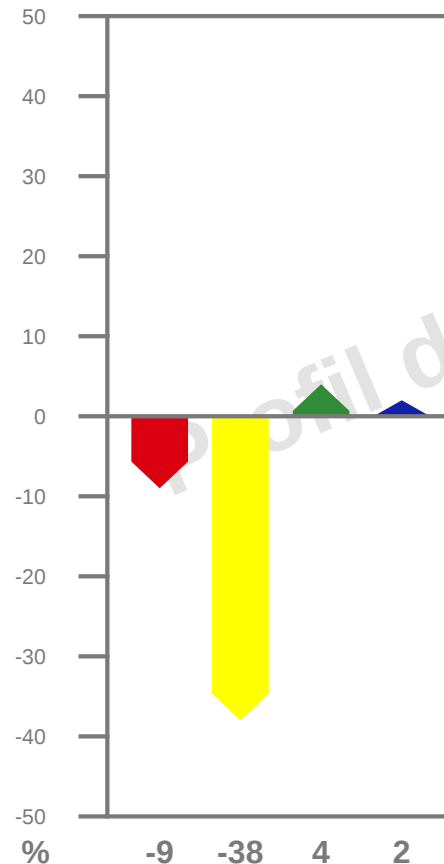
Comparaison entre votre Style Naturel et votre Style Adapté

Cette section vous permet de connaître, d'analyser et de comprendre les différences qui peuvent exister entre votre Style Naturel, ce que vous êtes, et votre Style Adapté, ce que vous paraissez être.

La signification générale des Couleurs est à moduler en fonction de l'intensité des mouvements de celles-ci.

Elle vous permet de prendre conscience des risques de tension qui peuvent exister dans ces décalages et de comprendre si cette adaptation est plutôt:

- *une stratégie consciente de réussite de votre initiative parce que l'environnement vous le demande,*
- *une stratégie de survie plus subie et moins consciente parce que l'environnement ne vous en laisse pas le choix, ce qui peut révéler un malaise plus ou moins profond.*



Signification générale des Couleurs qui augmentent et inverse de celles qui diminuent

Rouge : plus exigeant avec soi-même et autrui, orienté vers les résultats, combatif et dirigiste

Jaune : plus expansif, convivial, relationnel et spontané

Vert : plus coopératif, méthodique, concentré, constant, stable, cohérent, nuancé et patient

Bleu : plus centré sur les règles et procédures, perfectionniste, prévoyant, ordonné et réfléchi

Signification générale des Couleurs qui diminuent et inverse de celles qui augmentent

Rouge : plus conciliant, à l'écoute et paisible

Jaune : plus incisif, factuel, logique, solitaire, réservé et contrôlé

Vert : plus effervescent, rapide et multi-tâches

Bleu : plus intrépide, novateur et indépendant

Vos Styles sur la Roue Arc-en-Ciel

Chaque personne est unique. La Méthode Arc-en-Ciel repose sur les recherches et les ouvrages de William Moulton Marston "Les émotions des gens normaux" publié en 1928, de Carl Gustav Jung "Les types psychologiques" publié en 1921 et d'Eduard Spranger « Les types de personnes » publié en 1928.

William Moulton Marston base sa théorie sur quatre comportements fondamentaux : Dominance, Influence, Stabilité et Conformité représentés par les quatre couleurs Rouge, Jaune, Vert et Bleu.

Carl Gustav Jung définit deux attitudes (introversion, extraversion) et quatre fonctions (pensée, sentiment, sensation, intuition), identifiant ainsi huit types distincts.

La Roue Arc-en-Ciel est la représentation visuelle de 68 combinaisons principales de ces quatre couleurs en fonction de leurs différences d'intensité, regroupées selon ces huit types, pour le style naturel et pour le style adapté. **Elle ne tient compte que des intensités supérieures à 50%, et est indissociable des graphes dont elle est complémentaire.**

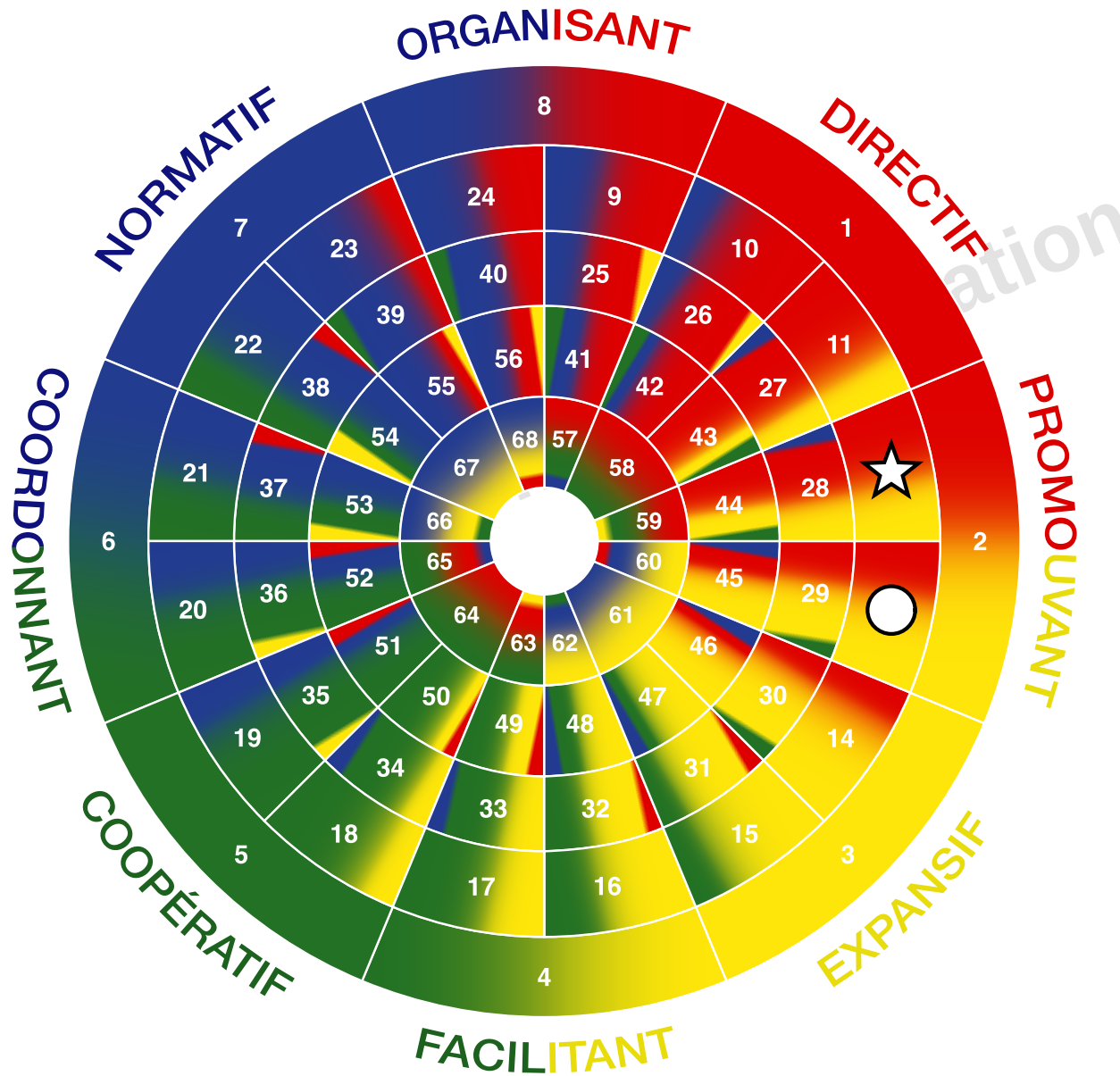
Profil démonstration

Vos **Styles** sur la Roue Arc-en-Ciel :

Style **Adapté** : **Promouvant**, position 12

Style **Naturel** : **Promouvant**, position 13

- ☆ Votre Style Adapté
○ Votre Style Naturel



Votre Position sur la Roue

Les Valeurs qui nuancent les Couleurs

Les Valeurs ne sont pas facilement observables. Elles nous renseignent sur nos Motivations profondes. Elles sont le déclencheur, le **"Pourquoi"** nous faisons telle action plutôt qu'une autre qui s'exprime par les comportements. Ceux-ci représentent le **"Comment"** nous allons réellement la faire. **Elles nuancent les Couleurs associées à ces comportements et vous donnent une vision plus large et globale de votre Profil.**

Voici un descriptif de ces six Valeurs. Les noms qui leurs sont donnés doivent être pris dans un sens positif. Ne vous attachez pas à leur définition courante. L'important est ce qu'ils désignent.

La Motivation **Cognitive** concerne la recherche, la compréhension et la systématisation de la vérité objective par la connaissance intellectuelle.

La Motivation **Esthétique** privilégie le subjectif et le ressenti aux dépens de la rationalité objective. Elle concerne la capacité à ressentir la beauté extérieure et/ou intérieure, définie littéralement comme le contraire de l'anesthésie.

La Motivation **Matérielle** concerne la recherche de l'utilité, de la rentabilité et du retour sur investissement.

La Motivation **Altruiste** concerne l'action désintéressée en vue d'aider autrui.

La Motivation **Individuelle** concerne la recherche du pouvoir et du contrôle de sa propre vie.

La Motivation **Traditionnelle** concerne toute personne qui place au-dessus d'elle un fort système de valeurs et des principes ayant une visée universelle. Elle situe l'individu dans un cadre éprouvé par le temps qui le dépasse.

Elles correspondent aux grandes Valeurs de base reconnues par toute philosophie : la Vérité, la Beauté, l'Utilité, l'Amour, la Puissance et l'Unité. Ces Motivations profondes peuvent être opposées et analysées deux à deux : Cognitive – Esthétique, Matérialiste – Altruiste, Individualiste – Traditionaliste. Vous trouverez dans la page suivante ces six Valeurs développées par **Eduard Spranger** avec, en ce qui vous concerne, leur degré d'intensité pour chacune d'entre elles prise individuellement ainsi que la représentation, sous forme d'indicateurs, de ces trois couples.

Pas plus qu'il n'y a de bonnes et de mauvaises Couleurs, il n'y a pas de bonnes et mauvaises Motivations. Il faut de l'argent pour aider autrui et garder le sens de la réalité économique. Le ressenti a besoin d'un contrepoids rationnel pour le structurer et l'individualisme est nécessaire pour pouvoir se mettre au service de principes et d'organisations qui le dépassent. Chaque Motivation a aussi ses forces et ses faiblesses.

- ☆ A tendance à se baser sur l'expérience pour apprendre et comprendre
- ☆ Peut être détaché des théories rationnelles
- ☆ N'est pas particulièrement intéressé par les connaissances intellectuelles et les preuves
- ☆ Préfère les expériences aux connaissances
- ☆ A un profond besoin de se réaliser dans l'harmonie
- ☆ A une excellente capacité de voir la beauté intérieure et extérieure sous toutes ses formes
- ☆ A un besoin fondamental d'esthétisme dans sa vie
- ☆ Possède de forts ressenti, sensibilité et intuition
- ☆ A une forte appréciation de toutes les formes d'expressions artistiques et créatives
- ☆ Reconnaît facilement le caractère unique des personnes, des situations et des lieux
- ☆ Apprécie l'utilité et le retour sur investissement
- ☆ Sait utiliser ses ressources
- ☆ A le sens de la réalité économique
- ☆ Peut avoir tendance à avoir une distance émotionnelle et un détachement face au bien-être d'autrui
- ☆ A la capacité de se dissocier du facteur humain
- ☆ Recherche le pouvoir et la maîtrise sur soi, sa vie et les autres
- ☆ Aspire à avoir un statut élevé
- ☆ Apprécie grandement être reconnu pour ce qu'il est

- ☆ A un grand besoin d'autonomie et d'indépendance
- ☆ Peut se considérer comme autodidacte
- ☆ Cherche constamment à progresser et à faire évoluer sa position
- ☆ A beaucoup de leadership naturel qu'il aime exercer
- ☆ A besoin de se différencier et de se sentir unique
- ☆ Peut avoir du mal à accepter l'autorité si elle n'est pas justifiée à ses yeux
- ☆ Accorde de l'importance à son système de valeurs qui a une influence certaine au sein de sa vie
- ☆ Peut réagir si ses croyances et principes ne sont pas respectés par autrui
- ☆ A une certaine ouverture aux systèmes de croyances d'autrui

- ☆ Peut avoir un enclin à avoir la foi car, pour lui, l'intuition prime sur la connaissance
- ☆ Recherche la reconnaissance basée sur sa personne et son expérience de vie
- ☆ Peut être désintéressé face à son éducation
- ☆ N'aime pas suivre des formations sauf si elles sont indispensables à son évolution
- ☆ A besoin de ressentir qu'il est le maître de sa vie
- ☆ A besoin d'être reconnu pour sa grande sensibilité
- ☆ Trouve son harmonie dans le ressenti de sa réalisation personnelle
- ☆ Peut être un leader inspirant les autres à se réaliser
- ☆ A un fort besoin d'expression créative propre à son individualité
- ☆ Peut à la fois avoir un fort ressenti subjectif tout en gardant un certain sens pratique
- ☆ Peut gérer ses ressources de façon créative et intuitive
- ☆ Génère des résultats de façon originale et imaginative
- ☆ Se concentre surtout sur ce qui lui permet de se réaliser lui-même
- ☆ A besoin de vivre en harmonie avec ses valeurs
- ☆ Apprécie se réaliser à travers ses valeurs
- ☆ Apprécie le pouvoir que l'argent lui procure
- ☆ Aime créer des résultats qui peuvent lui permettent de le faire avancer
- ☆ Sa personne est au premier plan dans sa vie

- ☆ Peut facilement exercer son pouvoir et son leadership en gardant une distance par rapport aux émotions et ressentis d'autrui
- ☆ A besoin d'être en contrôle de sa vie tout en laissant ses principes et valeurs avoir une certaine influence sur celle-ci

Profil démonstration

Vos caractéristiques particulières

