



Marie DUBOIS

22/11/2018

Vente

Profil Personnel Arc En Ciel DISC

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.....	15
Mieux communiquer avec vous.....	16
A éviter avec vous.....	17
Clés de la motivation.....	18
Clés du management.....	19
Vos domaines d'amélioration.....	20
Indicateurs.....	21
La Vente Interactive.....	23
Style Naturel de Vente.....	24
Style Adapté de Vente.....	28
Vos Couleurs.....	31
Comparaison Styles Naturel et Adapté.....	32
Vos Styles sur la Roue Arc-en-Ciel.....	33
Votre Position sur la Roue.....	34
Les Valeurs qui nuancent les Couleurs.....	35
Vos caractéristiques générales.....	36
Vos caractéristiques particulières.....	39
Vos Valeurs.....	40

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)

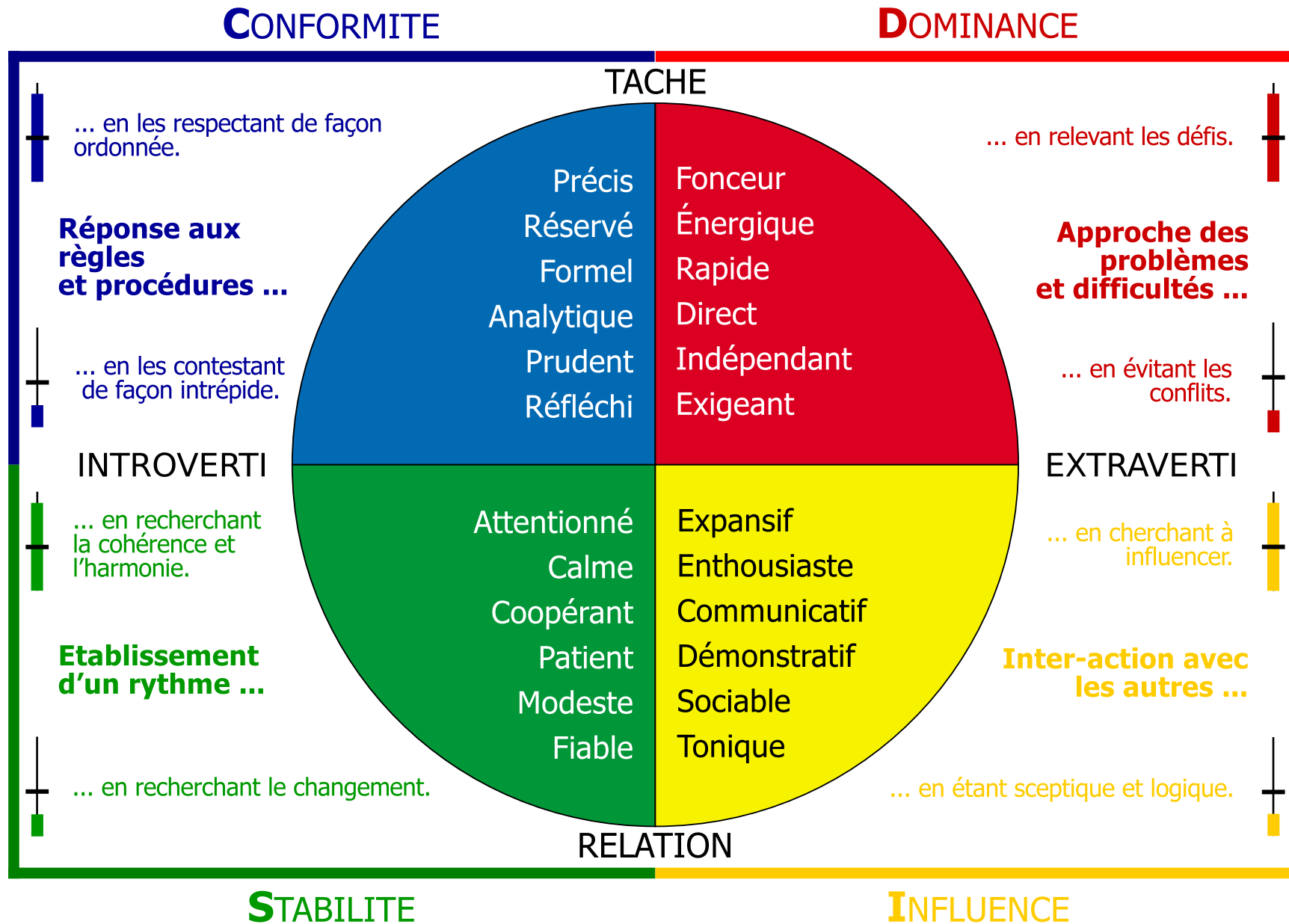
Ce profil ne prétend pas décrire la vérité en ce qui vous concerne. C'est plutôt une boussole vous permettant de mieux vous repérer.

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.

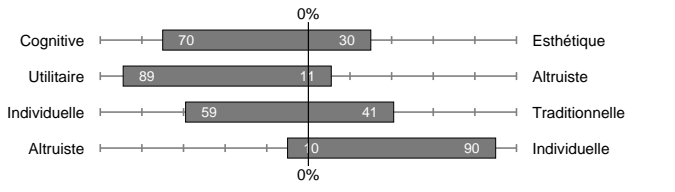
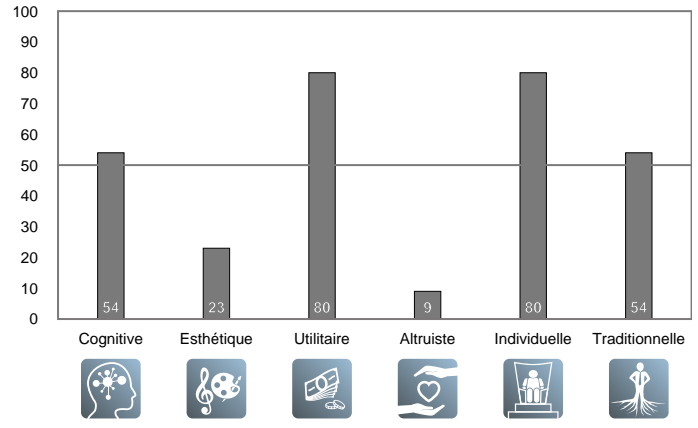
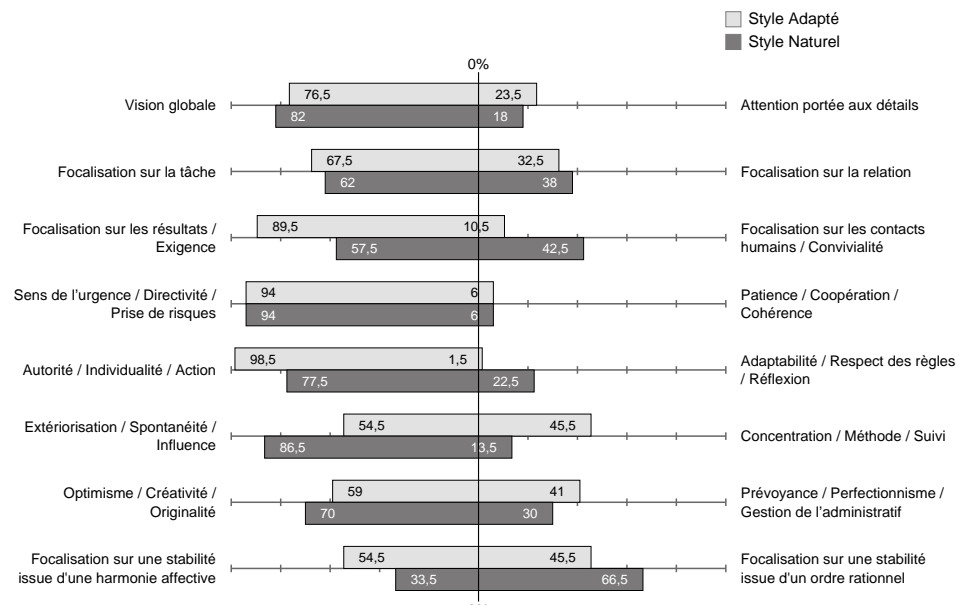
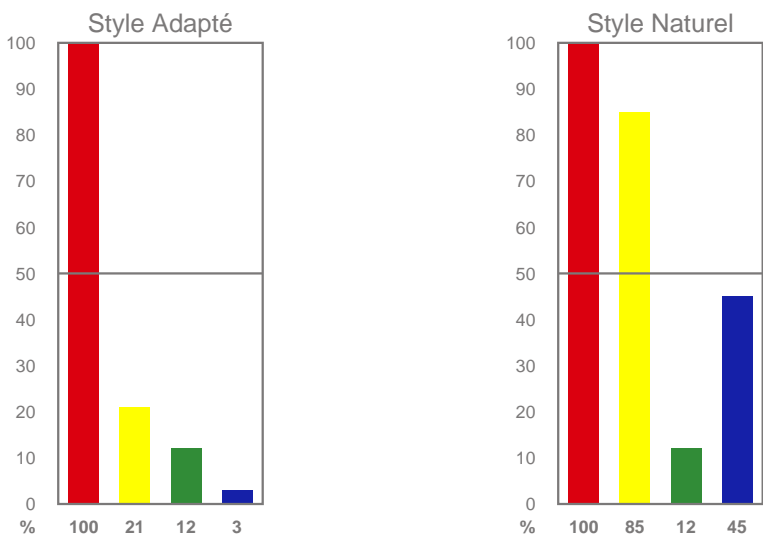
Si des phrases ou des mots vous gênent tout en faisant écho en vous, n'hésitez pas à les réécrire en employant vos propres mots, ceux qui ont un sens pour vous.

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

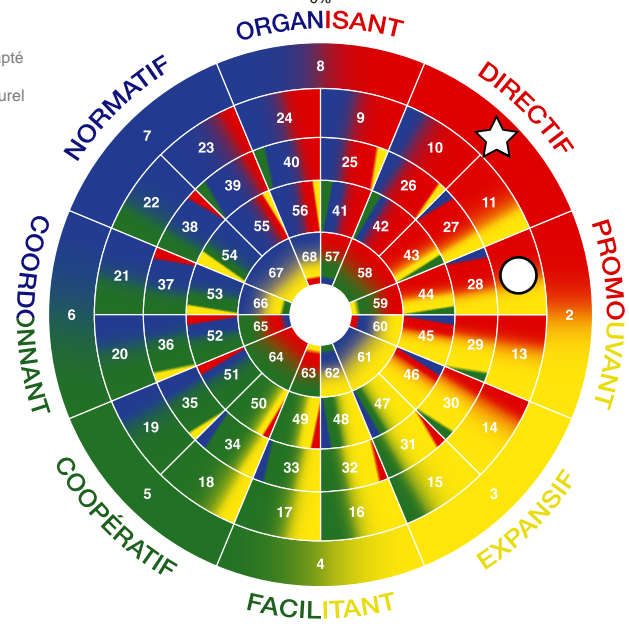
Vérifiez cependant auprès de personnes qui vous connaissent bien s'ils ne correspondent pas à une partie de vous-même que vous pourriez méconnaître.



Présentation des couleurs



☆ Votre Style Adapté
○ Votre Style Naturel



Synthèse de vos graphiques

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.

- ☆ Recherche avec exigence la difficulté qui la stimule
- ☆ A un fort esprit de décision orienté vers les résultats
- ☆ Aime et aborde les défis ambitieux avec pragmatisme
- ☆ Aime la compétition
- ☆ Aime changer de rythme et d'activités rapidement et souvent
- ☆ Est particulièrement à l'aise dans un environnement qui change souvent
- ☆ A le sens de l'urgence sans temps morts
- ☆ Est très conviviale et relationnelle
- ☆ Fourmille d'idées originales
- ☆ Est très spontanée et optimiste
- ☆ Arbitre les conflits
- ☆ Est plus indépendante que conformiste
- ☆ Sait ne pas s'enfermer dans les règlements
- ☆ Défend et apporte des idées neuves pour résoudre les problèmes

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.

- ☆ Contexte de travail particulièrement exigeant et confrontant
- ☆ Evaluation axée sur les résultats
- ☆ Pleine autorité pour assumer ses responsabilités
- ☆ Nécessité d'anticiper et de résoudre des problèmes et des crises
- ☆ Environnement de travail nécessitant réactivité et mobilité
- ☆ Des activités nombreuses et variées
- ☆ Nécessité de jongler avec plusieurs balles en même temps
- ☆ De nombreux contacts relationnels différents et variés
- ☆ Nécessité d'une expression originale de soi-même en dehors des sentiers battus
- ☆ Grande liberté de mouvement et d'actions
- ☆ Pas trop de contrôle et de supervision directe
- ☆ Possibilité de tester de nouvelles idées
- ☆ Pas trop de travail de détail

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 nuanciant.

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 :

- ☆ Rend efficace votre rigueur intellectuelle
- ☆ Optimise votre besoin de retour sur investissement
- ☆ Renforce votre besoin de réussir votre vie avec détermination
- ☆ Est tempérée par votre soumission à des valeurs morales mais peut aussi renforcer l'exigence de celles-ci

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

- ☆ Est tempérée par votre besoin de comprendre et de savoir intellectuel qui donnent une densité objective à votre originalité expansive
- ☆ Manifeste, d'une façon communicative et influente par l'intermédiaire d'un réseau, votre recherche de rentabilité
- ☆ Intensifie votre besoin d'être une "star"
- ☆ Est tempérée, dans son aspect pouvant paraître superficiel, par votre éthique morale

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

- ☆ Manifeste, rapidement et sur différents sujets en parallèle, votre besoin de recherche objective des faits
- ☆ Est alliée à votre recherche d'utilité
- ☆ Accompagne votre besoin de vous affirmer dans la diversité

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.

☆ Est associée à votre profondeur d'engagement éthique

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

- ☆ Exprime, paradoxalement à travers une apparence pas très organisée, votre besoin de connaissances structurées
- ☆ Extériorise, dans l'affranchissement des règles et procédures, votre recherche de rentabilité
- ☆ Renforce votre besoin de vous différencier "hors normes "
- ☆ Manifeste, paradoxalement et contrairement à son anticonformisme rationnel, vos hautes valeurs morales

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 Rouge suivie de près par le Jaune. 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, rationnelle et relationnelle, votre faculté de tenir compte des résultats concrets sans oublier les personnes affectives, 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 la difficulté qui vous stimule mais la notion de plaisir est importante pour vous. Vous aimez ce qui est dur mais pas austère.

Des objectifs élevés ne vous font pas peur et vous aimez prendre des risques. Vous aimez l'action, les défis, la victoire et travailler sous la pression. Vous aimez aussi les contacts humains où vous trouvez la reconnaissance et le plaisir.

Vous savez ce que vous voulez et vous savez l'obtenir. Vous arrivez à vos fins grâce à votre enthousiasme et votre aptitude à communiquer. Ceux-ci vous amènent naturellement à aimer innover, promouvoir et susciter l'intérêt d'autrui pour vos projets. 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 monotonie et du silence intérieur et/ou extérieur. Vous avez besoin de mener plusieurs projets en

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.

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 d'autrui, ce qui peut vous faire passer pour autocrate, ou de la situation, ce qui peut aussi vous faire passer pour utopiste.

Vos risques de conflit les plus fréquents se produisent avec le "COORDONNANT", votre Opposé, que vous pouvez considérer comme laxiste et/ou technocrate, 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 Vert suivie de près par le Bleu.

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

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.

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'harmonie affective mais aussi l'ordre rationnel. 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 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.

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.

Sa fiabilité et son réalisme discret l'amènent naturellement à aimer coordonner les personnes et les procédures, 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 de lui-même, ce qui peut le faire passer pour laxiste, ou d'autrui, ce qui peut aussi le faire passer pour technocrate.

Ses risques de conflit les plus fréquents se produisent avec vous, le "PROMOUVANT", qu'il peut considérer comme excentrique, autocrate et/ou utopiste, 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.

Marie a une nature très dirigiste, directe et quelque peu provocatrice. Les conflits ne lui font pas du tout peur. Elle manifeste très peu d'écoute et ne se montre pas consensuelle, peut-être par manque de temps. Les autres peuvent la percevoir comme une personne très directive et très peu attentionnée.

Marie 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 la percevoir comme une personne particulièrement pragmatique, fonceuse et impatiente. Elle n'a pas une nature particulièrement réfléchie sachant prendre du recul et analyser l'information d'une façon précise et détaillée avant de prendre des décisions mesurées. Les autres peuvent aussi la percevoir comme une personne relativement peu analytique.

Marie a une très grande spontanéité créatrice et foisonnante ne s'embarrassant pas de détails qui peut lui donner une apparence spécialement originale. Elle n'aime pas trop les règles et les procédures et a une capacité à remettre en cause l'ordre établi qui peut aussi la laisser percevoir comme un peu rebelle.

Marie est le type de personne dite extravertie. Elle recherche avec une très grande exigence la difficulté qui la stimule dans la réalisation des objectifs ambitieux qu'elle se fixe. Elle a tendance à se sentir invulnérable. Les autres peuvent la percevoir comme implacable vis-à-vis d'elle-même et vis-à-vis d'autrui. En même temps et paradoxalement, elle est très influente et relationnelle. 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 Marie de savoir réconcilier et gérer ces deux différentes composantes d'elle-même.

Marie est peu introvertie. Elle n'aime pas ce qui est stable, cohérent et paisible, ce qui lui donne une apparence trépidante. Elle n'aime pas trop l'ordre, la planification et l'organisation. Les autres peuvent également la percevoir comme une personne pas très ordonnée.

Marie a une nature très affective extériorisée, très démonstrative et enthousiaste. Elle a une très forte aptitude à illuminer les autres de son rayonnement. Elle aime d'autant plus être leur soleil qu'elle est reconnue comme telle. Elle est très expansive et optimiste. Elle recherche une grande variété de tâches et d'actions. Elle se sent particulièrement à l'aise dans un environnement en perpétuel changement.

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 :

- ▲ Motivante
- ▲ Positive
- ▲ Innovatrice
- ▲ Intuitive
- ▲ Charismatique
- ▲ Dynamique

Les autres peuvent aussi vous voir en situation de stress :

- ▼ Insaisissable
- ▼ Utopique
- ▼ Impulsive
- ▼ Indiscrette
- ▼ 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 :

- Etre direct et percutant
- Justifier ses actions par des résultats probants
- Ne pas hésiter à vous confronter : vous aimez ça
- Aller à l'essentiel
- Ne pas hésiter à passer d'une activité à l'autre quitte à paraître incohérent
- Ne pas perdre une seconde
- 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
- Discuter en cas de désaccord
- Avancer sans formalité

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 :

- 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
- Manifester un intérêt sincère pour vous qui vous met mal à l'aise
- S'impliquer émotionnellement
- Avoir un rythme lent et monotone
- 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 les règlements pour justifier ses actions et résultats
- Analyser dans les détails

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.

Marie souhaite :

- ♥ Des défis exigeants qui la 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 considérée comme le chef
- ♥ Une évaluation axée sur ses résultats
- ♥ Supprimer les contrôles qui entravent son action
- ♥ Un large éventail d'activités
- ♥ Etre dégagée des travaux de routine et du suivi
- ♥ Plus de temps dans la journée
- ♥ Des activités extérieures pour qu'il n'y ait jamais de temps morts
- ♥ 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 projets sortant de l'ordinaire
- ♥ Pas d'étroite surveillance ou de contrôle

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.

Marie a besoin de :

- 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
- Moyens pour trouver plus d'harmonie dans sa vie de tous les jours
- Vacances ou des périodes d'activité ralentie
- Budget pour établir ses priorités d'achat
- Une forte reconnaissance personnelle
- Une ambiance dans laquelle elle peut rayonner
- Un encadrement respectant mais aussi contrôlant sa spontanéité optimiste
- Un patron tolérant
- Une liberté pour créer de nouveaux projets
- Une aide pour les détails

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.

Marie peut avoir tendance à :

- Etre réticente 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
- Pouvoir avoir des difficultés familiales ou de santé compte tenu de son rythme trépidant
- Jongler en permanence avec trop de balles en même temps
- Ne pas finir ce qu'elle a entrepris à force d'ajouter constamment de nouveaux projets
- Etre incohérente du fait de multiples arrêts, départs et changement de cap incessants
- Trop rechercher une reconnaissance personnelle à travers sa convivialité
- Etre si expansive qu'elle peut paraître envahissante et superficielle
- Etre si spontanée et optimiste qu'elle peut paraître irréaliste
- Avoir du mal à organiser et gérer son temps
- Ne pas assez prendre en compte la dimension de la réflexion
- Ne pas assez se conformer quand c'est nécessaire
- Manquer d'ordre

Indicateurs

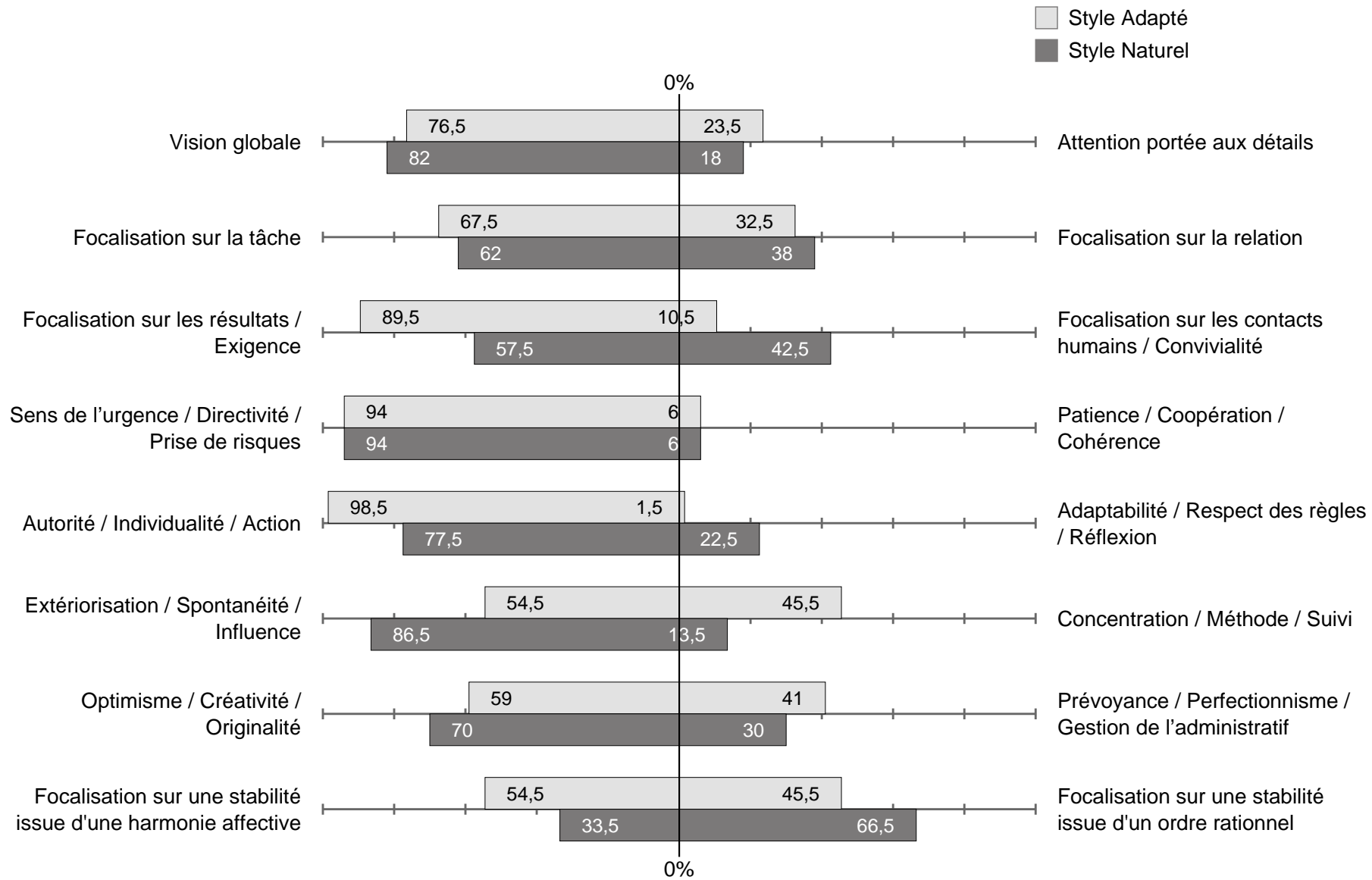
Cette page a pour objet de synthétiser et de schématiser votre profil en 16 indicateurs, opposés 2 à 2, qui ne mesurent pas l'intensité des couleurs, comme c'est le cas avec les graphes, mais le rapport qu'elles ont entre elles.

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

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

Marie, 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.

- 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 la mettent constamment au défi.
- Pour elle, la vente est une façon de se mesurer en permanence avec elle-même et avec autrui. Elle sait que les contrats signés sont la reconnaissance de ses compétences commerciales.
- Cherche sans arrêt de nouvelles opportunités de vente avec créativité et innovation.
- Recherche de nouveaux contacts et aime ouvrir de nouveaux territoires.
- N'a pas une approche particulièrement conventionnelle et structurée de la vente.
- ▲ A une approche commerciale tournée vers la conclusion dans laquelle elle excelle car elle 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 claire, précise et va droit au but car elle 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 elle aime gagner.
- ▲ Entretient et donne une forte impression de confiance en soi qui rassure ses prospects/clients.
- ▲ Joue avec les objections qu'elle réfute en les dédramatisant, ce qui peut déplaire à certains prospects/clients qui peuvent la trouver superficielle.

- ▲ 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.
- ▲ Ses clients apprécient sa très forte capacité de réactivité en cas de problèmes pour trouver des solutions.
- ▲ A besoin de 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 facilité déconcertante.
- ▲ Est à l'aise dans la vente de produits et services originaux.
- ▼ Certains prospects/clients peuvent considérer sa rapidité et son 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 elle a du mal à supporter qu'on lui résiste.
- ▼ Peut parfois être perçue comme « cow-boy » car elle risque de plus tenir compte d'elle-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 d'elle.
- ▼ 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.

- ▼ N'a pas assez conscience de la nécessité de supports de vente qu'elle 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 elle peut avoir tendance à trop parler d'elle 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'elle est enthousiasmée par ce qu'elle vend. Elle communique alors cet enthousiasme au risque d'importuner des prospects/clients pour qui elle manque de sérieux.
- ▼ Peut parfois être parfois perçue comme « charmeuse » car elle risque de plus tenir compte d'elle-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'elle ait dix minutes ou une heure d'entretien devant elle, car elle a une notion floue et élastique du temps
- ▼ Peut promettre des délais ou des remises irréalistes sur lesquels elle devra revenir après la conclusion de la vente, ce qui risque d'entamer sa crédibilité.
- ▼ Ses clients apprécient sa très forte capacité de réactivité en cas de problèmes pour trouver

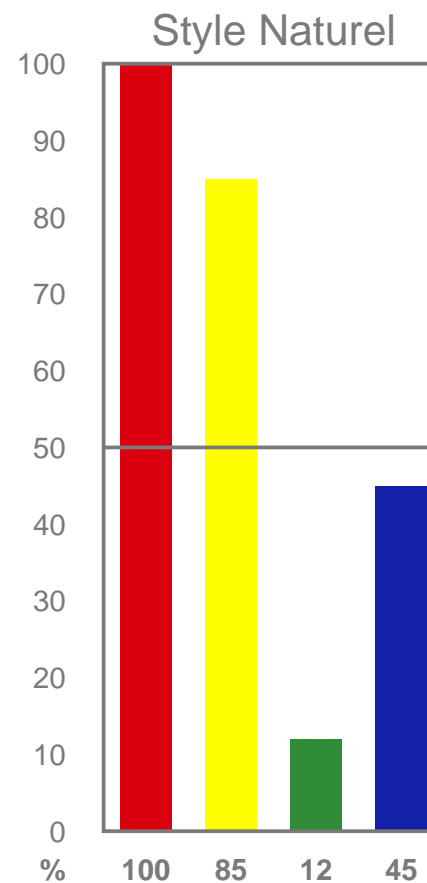
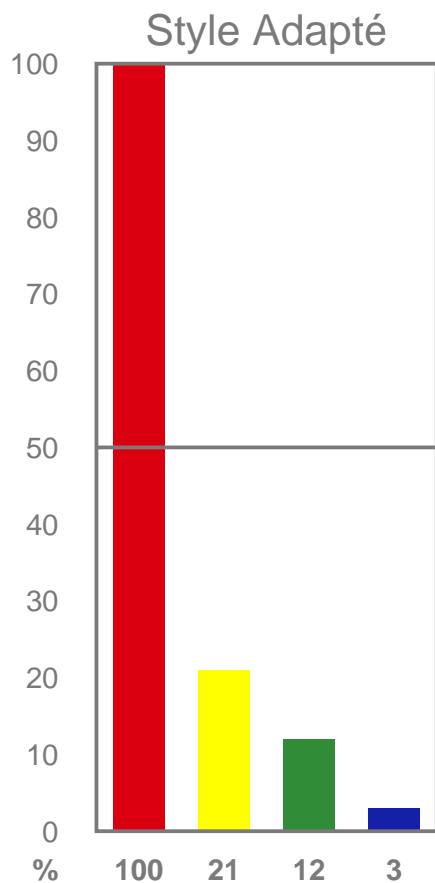
des solutions.

▼ Risque de ne pas attacher une importance suffisante 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.

- 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 la mettent constamment au défi.
- Pour elle, la vente est une façon de se mesurer en permanence avec elle-même et avec autrui. Elle 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 factuelle et logique de la vente.
- A une approche aussi peu conventionnelle que structurée de la vente.
- ▲ A une approche commerciale tournée vers la conclusion dans laquelle elle excelle car elle 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 claire, précise et va droit au but car elle 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 elle aime gagner.
- ▲ Manifeste peu ses émotions, ce qui lui donne une apparence sérieuse qui rassure ses prospects/clients mais peut aussi les ennuyer.
- ▲ Ne cherche pas à influencer autrui mais plutôt à lui présenter les faits d'une façon logique qui lui permettront de s'influencer lui-même.

- ▲ Ses clients apprécient sa très forte capacité de réactivité en cas de problèmes pour trouver des solutions.
- ▲ A besoin de 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 facilité déconcertante.
- ▲ Est particulièrement à l'aise dans la vente de produits et services originaux.
- ▼ Certains prospects/clients peuvent considérer sa rapidité et son 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 elle a du mal à supporter qu'on lui résiste.
- ▼ Peut parfois être perçue comme « cow-boy » car elle risque de plus tenir compte d'elle-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 d'elle.
- ▼ 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.
- ▼ Ses clients apprécient sa très forte capacité de réactivité en cas de problèmes pour trouver des solutions.
- ▼ 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.



Vos Couleurs

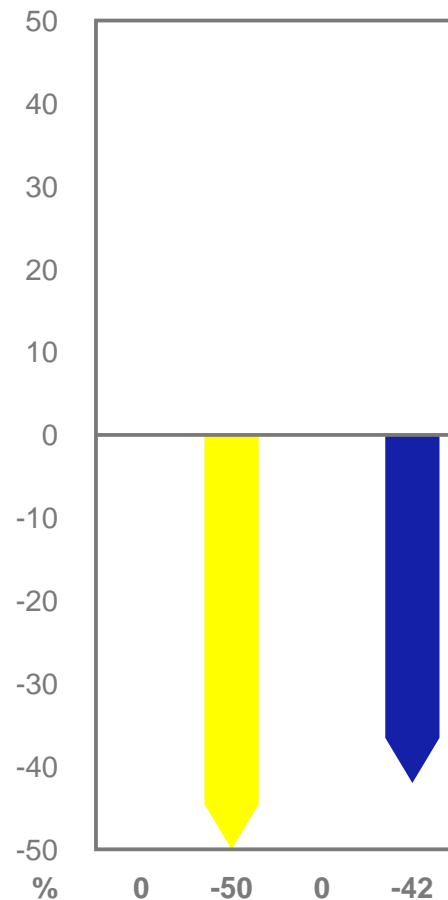
Comparaison entre votre Style Naturel et votre Style Adapté

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.

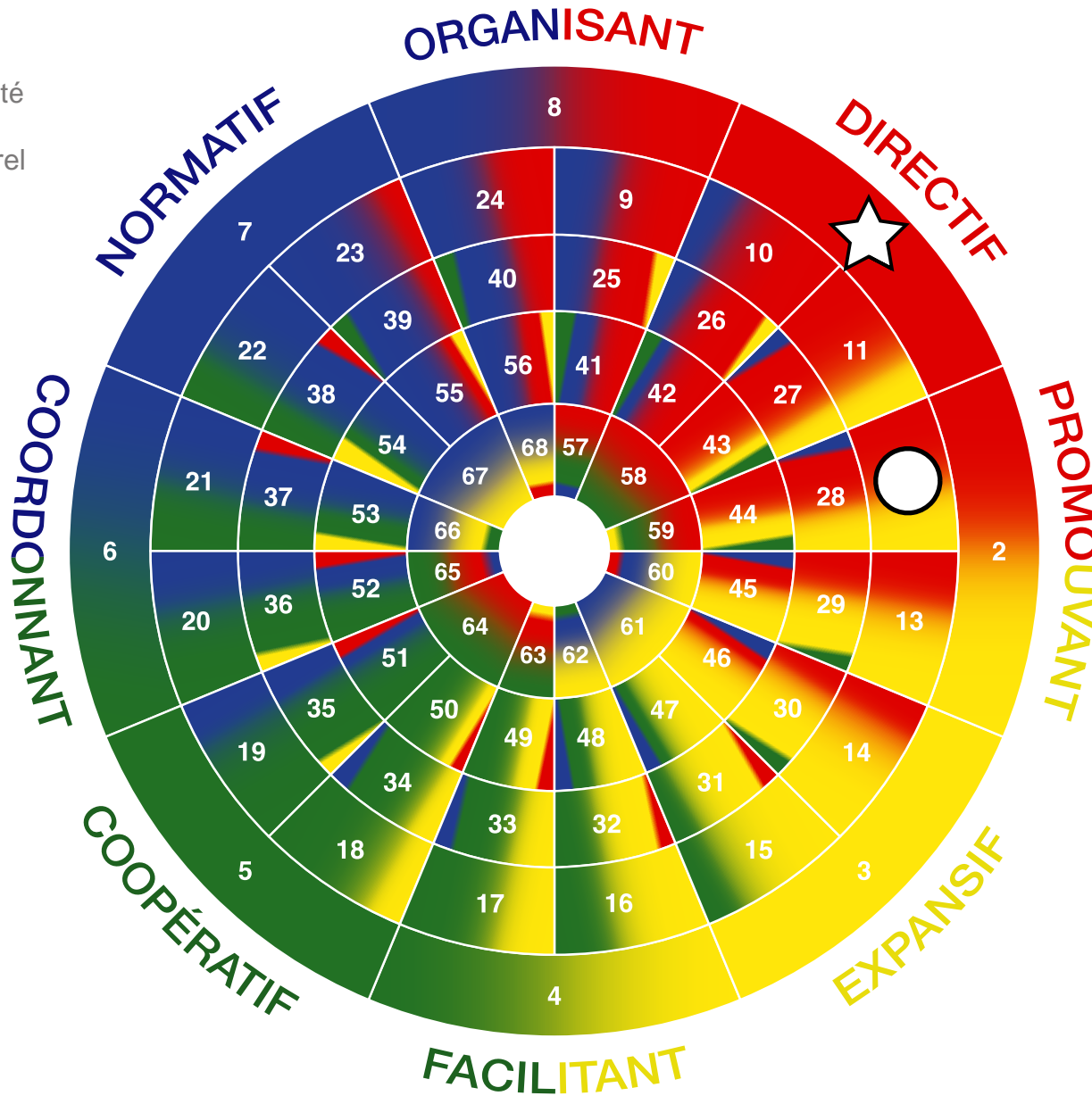
La Roue Arc-en-Ciel est la représentation visuelle de 68 combinaisons principales de ces quatre couleurs en fonction de leurs différences d'intensité, regroupées selon ces huit types, pour le style naturel et pour le style adapté. **Elle ne tient compte que des intensités supérieures à 50%, et est indissociable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

Vos Styles sur la Roue Arc-en-Ciel :

Style **Adapté** : **Directif** position 1

Style **Naturel** : **Promouvant** position 12

- ☆ 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 **Utilitaire** 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.

Une Motivation Cognitive moyenne :

- ☆ Aime lire et se documenter
- ☆ A besoin d'apprendre et a tendance à poser des questions pour satisfaire son besoin de comprendre
- ☆ Respecte les théories rationnelles prouvées
- ☆ Est curieuse dans les domaines auxquels elle s'intéresse

Une Motivation Esthétique basse :

- ☆ A plutôt tendance à se fier et faire confiance principalement à l'objectivité
- ☆ Préfère se baser sur la réalité, les faits concrets et les connaissances vérifiées
- ☆ Peut avoir tendance à éviter de donner de l'importance à son intuition et à ses ressentis

Une Motivation Utilitaire forte :

- ☆ Recherche l'utilité et le retour sur investissement dans tous les domaines
- ☆ Possède un excellent sens des affaires
- ☆ A un grand sens pratique
- ☆ Ne perd pas son argent ni son temps
- ☆ A une grande facilité à générer de l'argent
- ☆ Apprécie fortement la capitalisation de toutes ses ressources pour créer des résultats

Une Motivation Altruiste basse :

- ☆ 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

Une Motivation Individuelle forte :

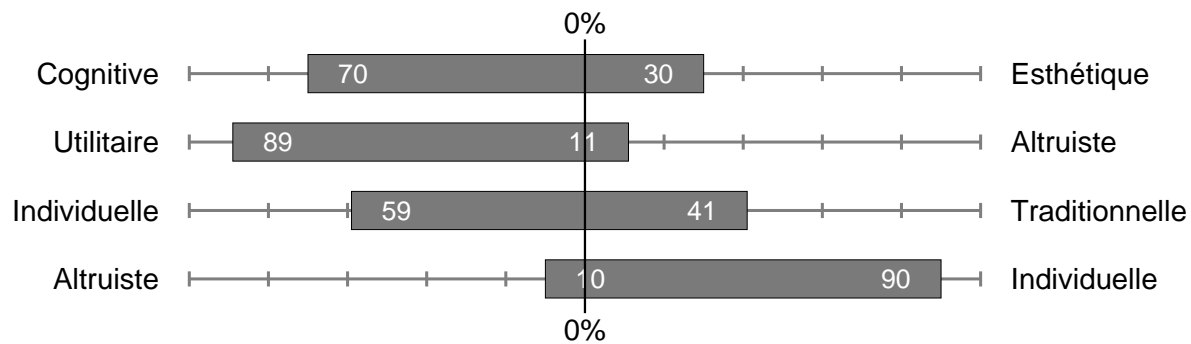
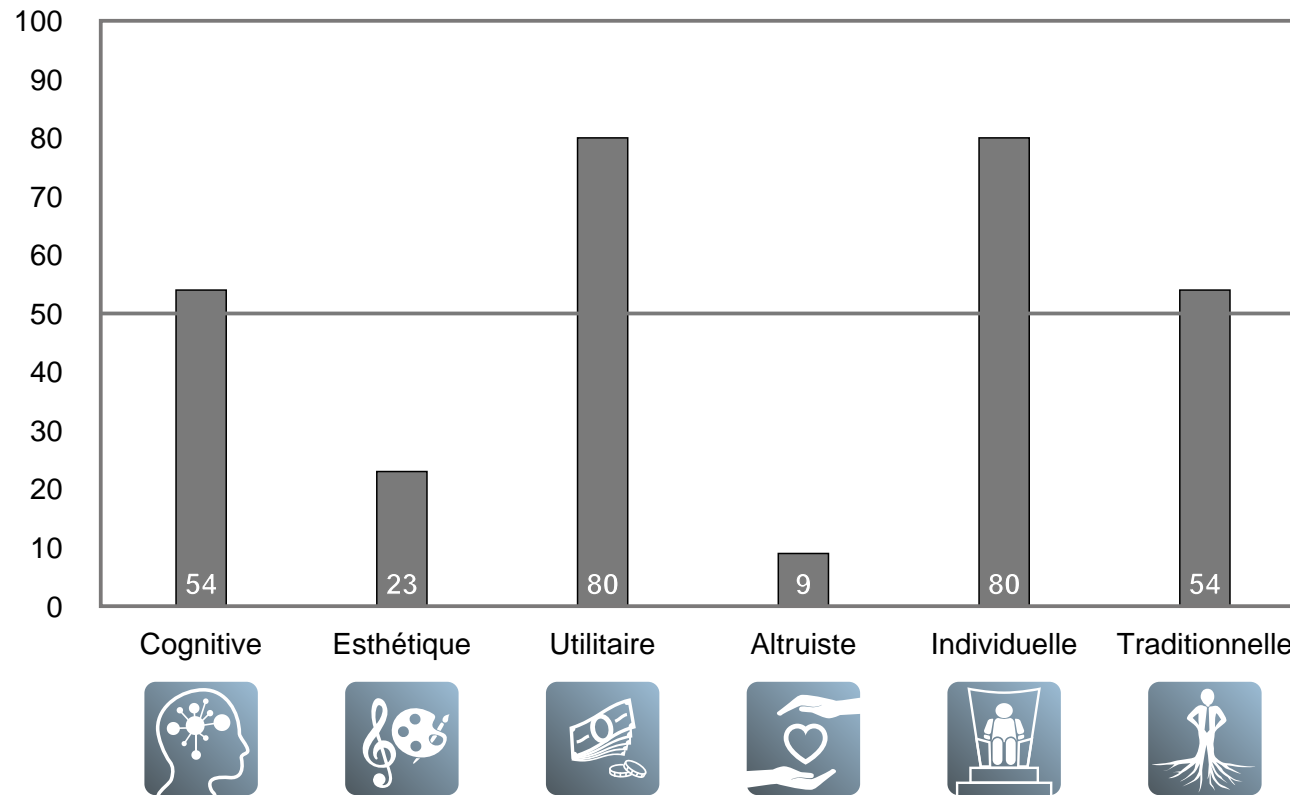
- ☆ Recherche le pouvoir et la maîtrise sur soi, sa vie et les autres
- ☆ Aspire à avoir un statut élevé
- ☆ Apprécie grandement être reconnue pour ce qu'elle est
- ☆ A un grand besoin d'autonomie et d'indépendance
- ☆ Peut se considérer comme autodidacte
- ☆ Cherche constamment à progresser et à faire évoluer sa position
- ☆ A beaucoup de leadership naturel qu'elle 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

Une Motivation Traditionnelle moyenne :

- ☆ 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

- ☆ Analyse les opportunités
- ☆ Utilise ses connaissances avec stratégie
- ☆ Recherche à acquérir des connaissances dans le but d'avancer dans sa vie personnelle et professionnelle
- ☆ Est plutôt méfiante de la subjectivité et davantage concentrée sur l'obtention de résultats concrets basés sur une objectivité réaliste
- ☆ Peut être à l'aise dans les situations disharmonieuses si celles-ci sont nécessaires à l'obtention de résultats
- ☆ Recherche de façon objective comment faire avancer sa position et son statut social
- ☆ Peut outrepasser l'harmonie afin d'acquérir davantage de pouvoir
- ☆ Se distancie facilement des sentiments d'autrui et a une grande capacité à garder son sang froid, surtout en situation d'affaires et de négociation
- ☆ Recherche la reconnaissance à travers les résultats ambitieux qu'elle obtient
- ☆ Apprécie le pouvoir que lui confère les biens matériels acquis par ses performances
- ☆ A une grande capacité à réussir matériellement grâce à des stratégies gagnantes couronnées de succès
- ☆ A un grand besoin de liberté financière pour satisfaire son besoin d'autonomie et d'indépendance
- ☆ Crée des résultats qui sont en alignement avec son système de valeurs
- ☆ 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



Vos Valeurs