

Profil Personnel Arc En Ciel DISC

Vente

Marie DUBOIS



Le questionnaire original de Cleaver utilisé pour déterminer les Profils AEC DISC a fait l'objet d'une validation rigoureuse par un organisme spécialisé : SVI. Survey Validation Institute a pour mission de valider la fiabilité des méthodes et évaluations utilisées dans l'analyse des données en sciences sociales. Cette validation garantit la crédibilité du questionnaire AEC DISC, assurant aux utilisateurs qu'ils peuvent compter sur une méthodologie scientifiquement éprouvée pour comprendre et améliorer la compréhension des comportements et optimiser les interactions au sein de leurs équipes et communautés.

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.....	21
Indicateurs.....	22
La Vente Interactive.....	24
Style Naturel de Vente.....	25
Style Adapté de Vente.....	27
Vos Couleurs.....	28
Comparaison Styles Naturel et Adapté.....	29
Vos Styles sur la Roue Arc En Ciel DISC.....	30
Votre Position sur la Roue Arc En Ciel DISC.....	31
Les Valeurs qui nuancent les Couleurs.....	32
Vos caractéristiques générales.....	33
Vos caractéristiques particulières.....	35
Vos Valeurs.....	37

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)

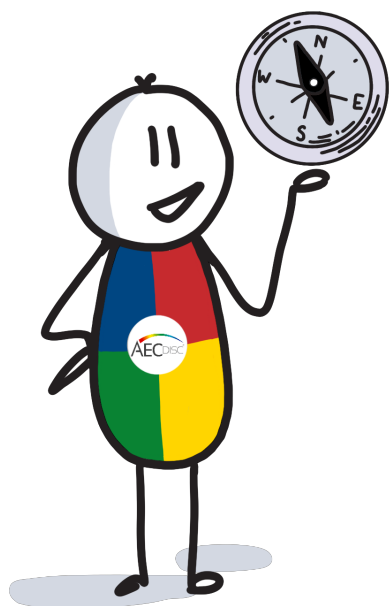
Ce profil ne prétend pas décrire la vérité en ce qui vous concerne. C'est plutôt une boussole vous permettant de mieux vous repérer.

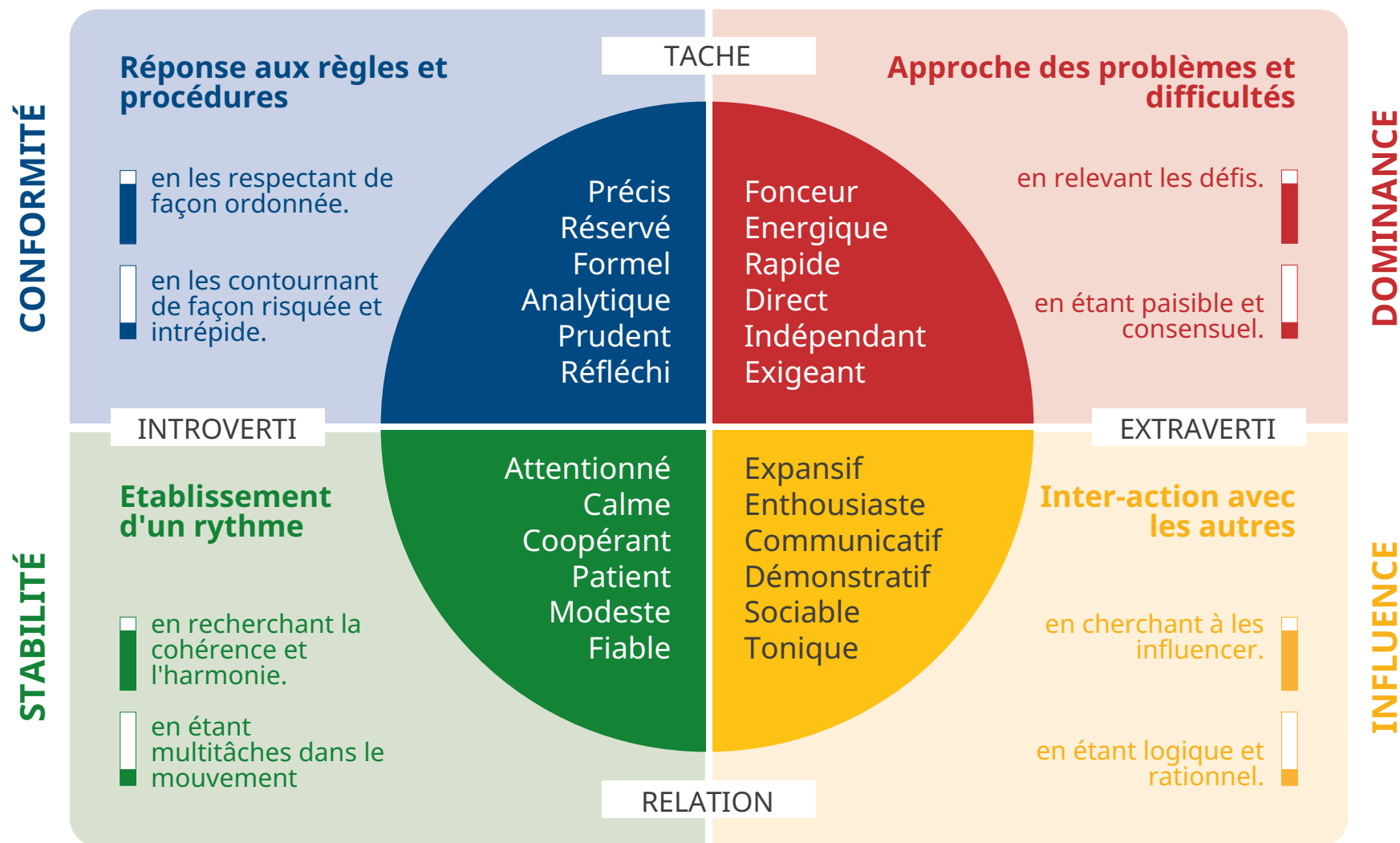
C'est votre profil personnel, parmi des milliers de profils différenciés. Aucun n'est meilleur qu'un autre. Il tient compte de parts différentes de vous-même qui peuvent parfois s'opposer.

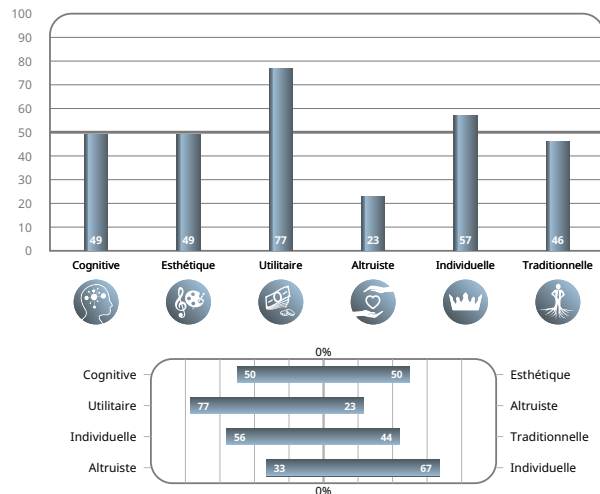
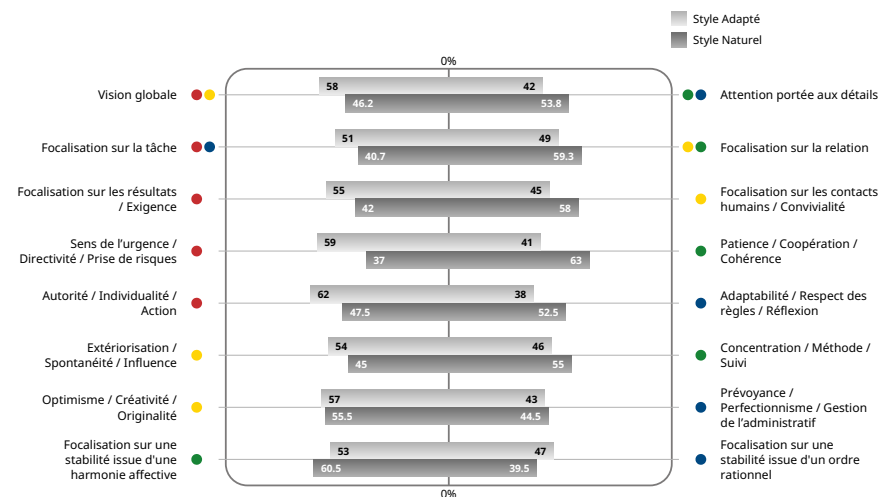
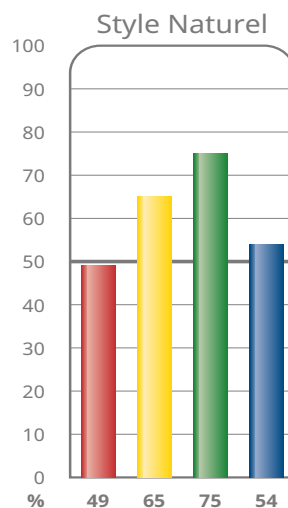
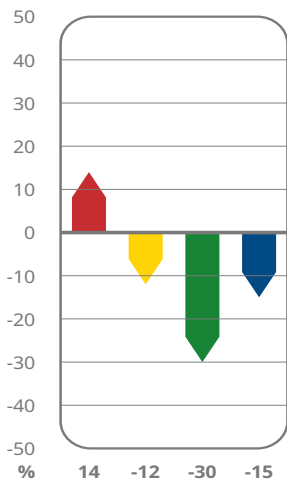
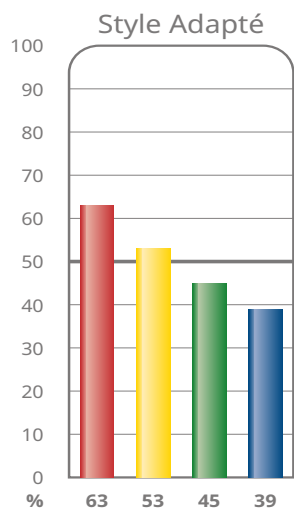
Si des phrases ou des mots vous gênent tout en faisant écho en vous, n'hésitez pas à les réécrire en employant vos propres mots, ceux qui ont un sens pour vous.

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

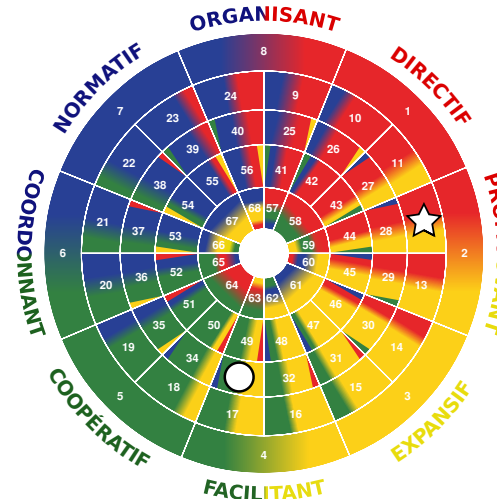
Vérifiez cependant auprès de personnes qui vous connaissent bien s'ils ne correspondent pas à une partie de vous-même que vous pourriez méconnaître.







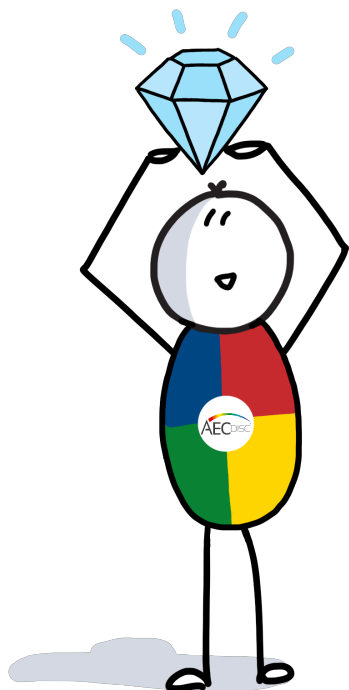
☆ Votre Style Adapté
○ Votre Style Naturel



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.



- ☆ A une bonne écoute
- ☆ Est stable, patiente et compréhensive
- ☆ Est méthodique, cohérente et persévérante
- ☆ Est apaisante et contribue à apaiser les conflits
- ☆ A l'esprit d'équipe
- ☆ Aime les contacts humains
- ☆ Est originale
- ☆ Prend la vie du bon côté avec spontanéité
- ☆ A la capacité de prendre du recul avec objectivité
- ☆ Sait être organisée avec soin
- ☆ Peut se conformer avec diplomatie quand c'est nécessaire
- ☆ Est tolérante
- ☆ Est plutôt coopérative
- ☆ Favorise le consensus

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.

- ☆ Ambiance chaleureuse et loyale de travail d'équipe
- ☆ Cadre de travail stable et sûr
- ☆ Nécessité de patience et de constance
- ☆ Peu de changements soudains ou abrupts
- ☆ Environnement de travail convivial
- ☆ Expression originale de soi-même encouragée
- ☆ Flexibilité et mouvement dans les activités
- ☆ Contacts relationnels
- ☆ Travail de détail qui requiert le respect de la qualité
- ☆ Poste de travail propre
- ☆ Critères établis à respecter
- ☆ Participation au changement conduit par d'autres personnes
- ☆ Cadre permettant une approche plutôt calme et paisible des crises et des changements évitant les confrontations

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 paisible (Rouge inférieur à 50) de votre comportement :

-  Accompagne votre besoin tranquille de retour sur investissement
-  Est associée à votre besoin de réussir votre vie sans pour autant « écraser les autres »
-  Renforce votre tolérance pour les systèmes de valeurs d'autrui

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

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

Une composante conciliante et harmonieuse (Vert supérieur à 50) de votre comportement :

-  Fiabilise et solidifie, dans la constance et la durée, votre recherche d'utilité
-  Est nuancée par votre besoin de vous affirmer méthodiquement et discrètement
-  Est associée à votre recherche du consensus en cohérence avec elle

Une composante normative respectueuse des règles et procédures (Bleu supérieur à 50) de votre comportement :

-  Rend sûre, en prenant des risques calculés, votre recherche de rentabilité

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.



Exprime votre besoin de vous différencier, paradoxalement en conformité avec ces règles

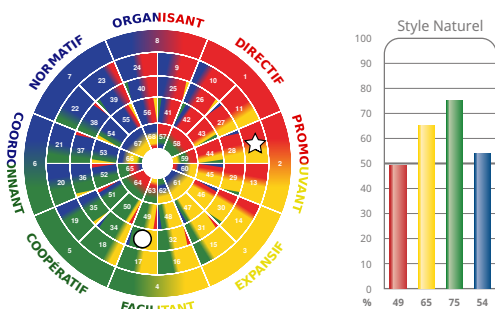


Manifeste, paradoxalement dans le respect d'un ordre factuel, votre ouverture à d'autres systèmes de valeurs que les vôtres

Vos caractéristiques générales

Les premières caractéristiques générales suivantes se réfèrent à votre position, parmi les 68 positions de la Roue Arc En Ciel DISC 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 "FACILITANT" sur la Roue Arc En Ciel DISC qui est à la fin de votre Profil. Votre couleur dominante est le **Vert** suivie de près par le **Jaune**. Votre troisième couleur est le **Bleu**. C'est votre richesse et peut-être votre difficulté de gérer cette complexité. Ces trois couleurs doivent être nuancées en fonction de leur intensité en rapport avec celle de la quatrième couleur **Rouge**.

Ce qui vous caractérise en premier est votre humanité et votre richesse affective. Vous ressentez intérieurement et profondément les personnes à commencer par vous-même, mais vous savez aussi vous extérioriser pour communiquer avec autrui. Vous pouvez manifester une nature méthodique, réservée et nuancée sans oublier une originalité expansive et optimiste. Vous êtes à l'écoute avec patience et nuances mais vous savez aussi dire le mot qui convient pour dédramatiser une situation ou encourager comme déridier une personne.

C'est votre façon de réconcilier et de gérer votre composante affective double, introvertie et extravertie, votre faculté de tenir compte des personnes dans leur intériorité sans oublier leur extériorité, ce qui constitue une part importante de cette richesse en même temps que de cette difficulté. De nature très humaniste, sensible aux besoins des autres que vous savez à la fois écouter, conseiller et motiver, vous aimez contribuer à créer des relations harmonieuses, détendues et conviviales. Vous avez aussi une composante analytique et réfléchie qui vous permet de prendre du recul avec objectivité bien que ce ne soit pas votre qualité première.

Vous pouvez, soit manifester une sorte d'intuition intérieure qui peut être perçue comme créatrice, soit faire preuve d'un réalisme extérieur qui peut être perçu comme terre-à-terre. Les possibilités et le futur vous attirent autant que la réalité tangible présente.

Pour vous, la fin ne justifie pas les moyens parce que les personnes sont à vos yeux plus importantes que les chiffres, les ratios et les organigrammes organisationnels même si vous en reconnaissez la nécessité et l'utilité. Les gens viennent souvent vous consulter car vous savez écouter et suggérer des solutions avec enthousiasme et discrétion tout en sachant faire preuve de réalisme.

Vous avez besoin de solitude car vous ressentez intensément les personnes et les situations et, en même temps, vous aimez la fête et la compagnie. Vous avez aussi besoin d'ordre et de structure.

Votre tolérance et votre recherche de l'harmonie liée au plaisir peuvent vous amener à être mal à l'aise avec une composante rationnelle, dure et froide de la réalité que vous avez tendance à négliger parce qu'elle est logique et arithmétique. Vous n'aimez pas trop ce qui vous paraît d'ordre pragmatique ou centré sur l'efficacité et ne prenez peut-être pas suffisamment en compte la nécessité d'objectifs et de résultats dans la

Vos caractéristiques générales

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

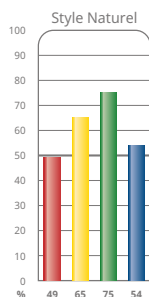
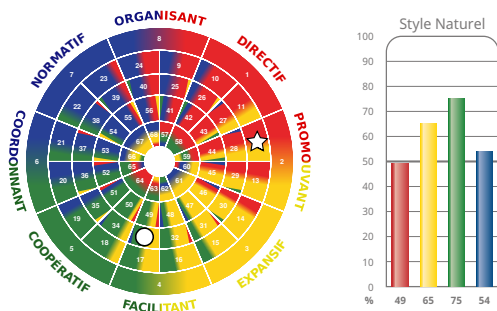
Elles seront affinées dans les pages suivantes en fonction de vos réponses au questionnaire qui donnent lieu à votre Profil personnel parmi des milliers de profils différenciés.

réalisation de tout projet collectif. Vous pouvez également être mal à l'aise avec la prise de décision parce que vous voulez contenter tout le monde en prenant des risques mesurés à l'appui de vos informations.

Vous n'aimez pas les conflits, ce qui vous amène à vouloir désamorcer toutes confrontations, même celles qui ne peuvent trouver de solution qu'après leur nécessaire expression.

Le risque qui vous menace est de trop tolérer, au nom d'un égalitarisme des personnes ou des fonctions, en ne tenant pas suffisamment et nécessairement compte de vous-même, ce qui peut vous faire passer pour laxiste, ou de la situation, ce qui peut aussi vous faire passer pour utopiste.

Vos risques de conflit les plus fréquents se produisent avec l' "ORGANISANT", votre Opposé, que vous pouvez considérer comme autocrate et/ou technocrate parce que sa rigueur rationnelle critique et tranchante contraste avec votre humanisme tolérant et nuancé.



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 DISC. 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 "ORGANISANT". Sa couleur dominante est le **Rouge** suivie de près par le **Bleu**. Sa troisième couleur est le **Jaune**. C'est aussi sa richesse et peut-être sa difficulté de gérer cette complexité.

Ce qui le caractérise en premier est son aptitude à agir et à obtenir des résultats concrets sans oublier la nécessité de la réflexion et de l'analyse. Son aptitude à prendre des décisions sûres après avoir analysé les problèmes est un sérieux atout. Il s'efforce d'atteindre la perfection dans toute chose qu'il accomplit à la hauteur des critères élevés qu'il s'est lui-même imposés. Sa composante conviviale et relationnelle tempère son exigence.

C'est sa façon de réconcilier et de gérer sa composante rationnelle double, extravertie et introvertie, sa faculté de tenir compte de l'action sans oublier la réflexion, des résultats concrets sans oublier les processus, de la nécessité de prendre des risques tout en calculant les conséquences possibles de ceux-ci, ce qui constitue une part importante de cette richesse en même temps que de cette difficulté. Il peut être très rapide et paradoxalement faire preuve de prudence. De nature très rationnelle, il excelle dans la stratégie et l'organisation en s'appuyant sur son fort talent de discernement.

Votre Opposé peut, soit faire preuve d'un réalisme extérieur qui peut être perçu comme pragmatiquement terre-à-terre, soit manifester une sorte d'intuition intérieure qui peut être perçue comme créatrice. La réalité tangible présente l'attire autant que les possibilités et le futur.

Il excelle dans l'art de créer puis de maintenir les règles indispensables à tout projet collectif. Il sait garder la tête froide au milieu des tempêtes. Il est le capitaine du bateau qu'il guide vers sa destination en même temps que le gardien des lois qui permettent à celui-ci de naviguer en sûreté et agréablement.

Votre Opposé sait s'appuyer sur son respect des règles, des procédures et des lois pour innover sur des bases solides et objectives. Il est presque autant à l'aise dans l'analyse des processus que dans l'obtention des résultats générés par celle-ci. Il a la capacité à prendre du recul avec objectivité et réalisme, ce qui est particulièrement appréciable en période de crises. Son optimisme prudent l'aide en cela.

Son exigence sur la qualité et les résultats peut le laisser percevoir comme perfectionniste et critique malgré son aptitude à communiquer. Il y a cependant en lui un lutin qui sort parfois de sa boîte.

Cependant, sa recherche de la perfection et son désir d'explorer rationnellement et minutieusement toutes les alternatives possibles avant de prendre la "bonne" décision peuvent l'amener à être mal à l'aise dans les

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 DISC. 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.

relations humaines dont la complexité le déroute parce qu'elles manquent de grilles sûres de décodage.

Votre Opposé se méfie de ce qui lui paraît d'ordre irrationnel ou désorganisé, à commencer par les manifestations émotionnelles de l'âme humaine. Sa grande rigueur l'amène à ne pas se laisser emporter par celles-ci au point de pouvoir s'ériger souvent en juge envers lui-même et envers autrui. Cette grande force peut être aussi une de ses faiblesses.

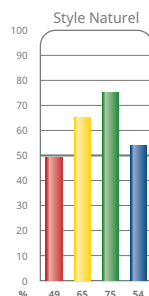
Une des pistes d'amélioration le concernant serait peut-être d'apprendre à s'ouvrir plus à la sensibilité humaine qui ne peut pas être mise en équations, en quotas ou en ratios.

Le risque qui le menace est de ne pas tenir suffisamment et nécessairement compte d'autrui, soit en utilisant son pouvoir personnel pour le dominer, ce qui peut le faire passer pour autocrate, soit en utilisant les règles et procédures pour s'en protéger, ce qui peut aussi le faire passer pour technocrate quand son lutin reste en sommeil.

Ses risques de conflit les plus fréquents se produisent avec vous, le "FACILITANT", qu'il peut considérer comme laxiste et/ou utopiste parce que votre humanisme subjectif, tolérant et nuancé contraste avec sa rationalité objective, critique et tranchante.

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.



Vos caractéristiques particulières

Marie manifeste une grande qualité d'écoute et peut se montrer plutôt attentionnée et consensuelle. Elle a aussi une nature relativement coopérative, conciliante et tolérante qui préfère éviter les conflits. Les autres peuvent la percevoir comme une personne plutôt humaniste et relativement pacifique.

Marie a une nature assez influente et relationnelle qui va de pair avec une recherche du plaisir. Son enthousiasme communicatif peut lui donner une apparence relativement conviviale. Elle n'aime pas trop la pression et la recherche coûte que coûte de la difficulté et de l'efficacité, ce qui peut également la laisser percevoir comme une personne aussi relativement tendre.

Marie a une spontanéité créatrice et foisonnante ne s'embarrassant pas trop de détails qui peut lui donner une apparence relativement originale. En même temps et paradoxalement, elle a aussi une nature respectueuse des règles et des procédures qui peut aussi la laisser percevoir comme relativement conformiste. C'est une des richesses, mais peut-être aussi une des difficultés, de Marie de savoir réconcilier et gérer ces deux composantes opposées d'elle-même.

Marie a une nature affective assez intériorisée faite de nuance et de méthode, de maturation lente, discrète et progressive, de fiabilité, de constance. Elle se sent à l'aise dans un environnement prévisible, détendu où il n'y a que peu de projets en cours simultanément. Son aptitude certaine à contrôler ses émotions dans ses relations avec autrui peut lui donner une apparence assez diplomate mais aussi assez effacée. Elle a aussi, quoique d'une façon moins prononcée, une nature affective extériorisée, démonstrative et enthousiaste. Elle peut aussi aimer illuminer les autres de son rayonnement. Elle aime d'autant plus être leur soleil qu'elle est reconnue comme telle. Ceux-ci peuvent également la percevoir comme relativement expansive et optimiste. C'est une des richesses, mais peut-être aussi une des difficultés, de Marie de savoir réconcilier et gérer ces deux composantes opposées d'elle-même.

Marie a une composante introvertie. Elle recherche profondément la cohérence, la stabilité et l'harmonie qu'elle trouve dans un ressenti affectif et non dans une explication rationnelle, ce qui lui donne une apparence plutôt paisible. Elle a aussi un penchant pour l'ordre, la planification et l'organisation. Les autres peuvent également la percevoir comme une personne relativement ordonnée. C'est une des richesses, mais peut-être aussi une des difficultés, de Marie de savoir réconcilier et gérer ces deux composantes opposées d'elle-même.

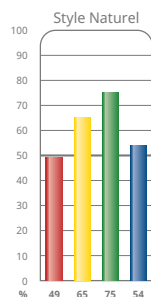
Marie a une nature relativement réfléchie qui peut prendre du recul et analyser l'information d'une façon précise et détaillée avant de prendre des décisions avec prudence. Elle peut également être perçue comme une personne relativement mesurée et analytique. Elle est relativement peu encline à l'action rapide.

Vos caractéristiques particulières

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.

sanctionnée par des résultats concrets ainsi qu'à la prise de risques accompagnant celle-ci. Les autres peuvent aussi la percevoir comme une personne aussi relativement peu pragmatique et peu fonceuse.



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 :

- ▲ Humaniste
- ▲ Altruiste
- ▲ Chaleureuse
- ▲ Douce
- ▲ Décontractée
- ▲ Facilitante

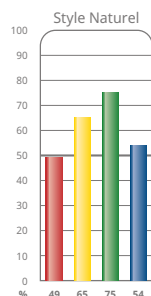
Les autres peuvent aussi vous voir en situation de stress :

- ▼ Emotionnelle
- ▼ Rêveuse
- ▼ Tiède
- ▼ Irrationnelle
- ▼ Floue
- ▼ Laxiste

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.



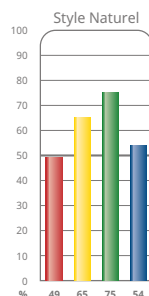
Votre interlocuteur devrait :

- Faire attention de ne pas tomber dans des sujets de friction
- Exprimer ses sentiments personnels avec simplicité, sincérité et sobriété
- Créer un environnement amical non menaçant
- Vous accorder le temps de lui faire confiance
- Vous offrir des assurances personnelles
- Prendre le temps d'être bon vivant
- Etre plus spontané que protocolaire
- Vous écouter parler de vous
- Etre clair, précis et factuel
- Ne pas se montrer trop proche
- Ne pas se laisser absorber par son affectivité
- Prendre le temps de s'assurer de votre accord
- Vous donner le temps de poser des questions
- S'assurer de votre participation

A éviter 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 :

- Etre incohérent
- Se montrer insensible
- Etre trop rapide et abrupt
- Offrir des assurances ou des garanties qu'il ne peut pas honorer
- Forcer votre décision
- Etre réservé
- Oublier de vous mettre en valeur
- Trop s'embarrasser de formalités
- Affirmer sans prouver
- Etre désinvolte
- Trop parler de ses états d'âme
- Manifester de l'impatience
- Etre directif
- Parler avec une forte intonation

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 :

- ♥ Une appréciation constante et un sentiment de sécurité dans l'équipe
- ♥ Un environnement prévisible et limité
- ♥ Du temps pour s'adapter aux changements
- ♥ Des activités qu'elle peut mener jusqu'au bout
- ♥ Un environnement agréable
- ♥ La possibilité d'exercer son influence
- ♥ Des missions qui lui plaisent
- ♥ Un travail de précision à faire
- ♥ Des consignes claires
- ♥ Une planification et peu de changements dans l'organisation
- ♥ Des arguments logiques
- ♥ Une évaluation qui ne prend pas seulement en compte des résultats chiffrés
- ♥ Du temps pour réfléchir et agir
- ♥ Un environnement stable
- ♥ Un plan qu'elle comprend

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 :

- Etre présentée quand elle intègre une nouvelle équipe
- Situations qui ne la mettent pas en avant
- Une ambiance de coopération
- Relations sincères
- Une reconnaissance de sa loyauté
- Collègues de travail avec lesquels elle aime travailler
- Une ambiance agréable et peu conflictuelle
- Une liberté d'action à l'intérieur d'une structure
- Une gratification pour sa personne
- Un travail concret
- Peu de changements dans l'organisation
- Un cadre prévisible et structuré
- Un climat propice à la participation
- Un appui en cas de missions nouvelles ou difficiles
- Une aide dans la prise de décision
- Méthodes pour arbitrer les conflits
- Une aide pour savoir contester : hausser le ton quand elle sait qu'elle a raison
- Un soutien pour être plus directe

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 élaborez un plan d'action qui vous permettra de vous exercer à suivre celles-ci.

Vos domaines d'amélioration

Marie peut avoir tendance à :

- Maintenir le statu quo et attendre les directives pour agir
- Prendre du temps avant d'accepter le changement
- Se contenter des choses telles qu'elles sont
- Avoir du mal à établir des priorités
- Résister à toute pression d'accélérer son allure
- Etre trop optimiste quant aux résultats éventuels de ses projets
- Faire confiance trop facilement
- Ne pas toujours soigner les détails
- Vouloir des explications détaillées avant de procéder à des changements pour être sûre de comprendre
- S'inquiéter plus que nécessaire
- Laisser les autres décider
- Chercher à éviter tout climat antagoniste
- Hésiter à agir sur de nouveaux problèmes
- Etre sur la défensive quand il y a un risque

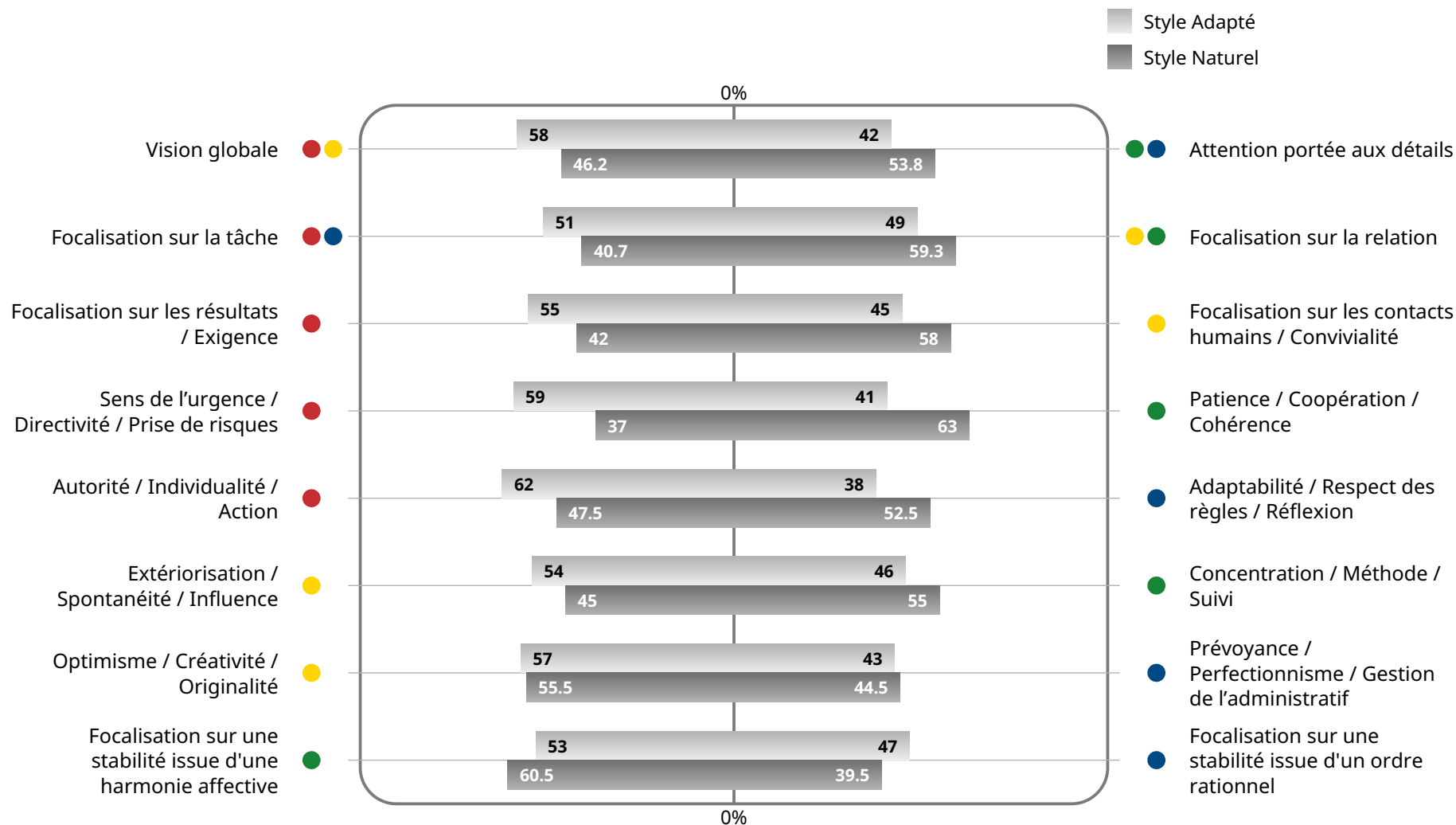
Cette page a pour objet de synthétiser et de schématiser votre profil en 16 indicateurs, opposés 2 à 2, qui ne mesurent pas l'intensité des couleurs, comme c'est le cas avec les graphes, mais le rapport qu'elles ont entre elles.

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.



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.

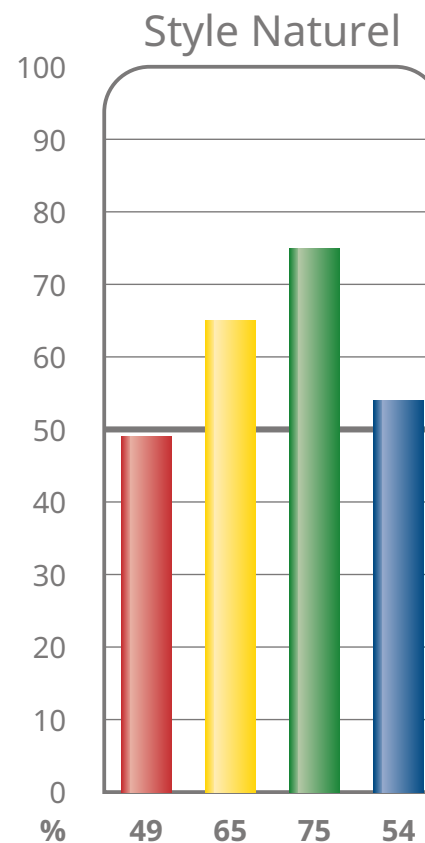
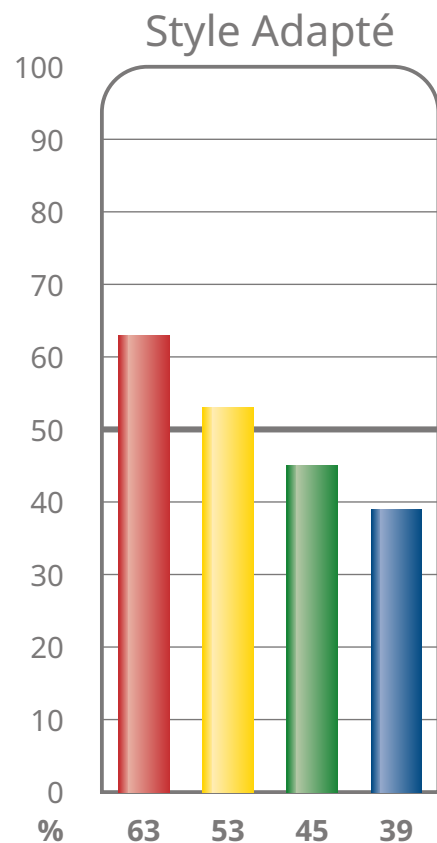
Là encore, ce module tient compte de différents aspects de vous-même qui peuvent parfois se contredire et s'opposer, ce qui constitue une richesse en même temps qu'une éventuelle difficulté.

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.

- Aborde la vente d'une façon méthodique et systématique.
- N'aime pas être perçue comme quelqu'un de superficiel ou hypocrite.
- A une approche relativement structurée de la vente, depuis la prospection jusqu'au suivi.
- Ne considère pas la vente comme uniquement basée sur des rapports de force ou financiers.
- ▲ Est à l'aise dans un environnement commercial prévisible où elle peut manifester sa patience détendue et persévérante.
- ▲ Sait utiliser les supports de vente sur lesquels elle s'appuie pour crédibiliser son offre.
- ▲ Sait fidéliser et développer une clientèle existante.
- ▲ Sait très bien proposer des avantages, bénéfices et solutions plutôt que des caractéristiques.
- ▲ A un sens poussé de l'écoute et de l'analyse des besoins de ses interlocuteurs au risque d'en oublier que sa fonction est aussi de vendre. Elle peut alors être perçue comme « confesseur » car elle risque alors de plus tenir compte d'autrui et de la situation que d'elle-même.
- ▲ Aime construire des relations solides avec ses prospects/clients qui apprécient son suivi, sa fiabilité et sa constance.
- ▲ Ses prospects apprécient sa persévérance et le temps qu'elle leur laisse pour se décider. Ses clients apprécient la fiabilité de son suivi. Les deux savent qu'elle n'aime pas s'engager pas sur des promesses qu'elle ne peut pas tenir.
- ▲ 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.
- ▲ Connaît bien ses produits ainsi que ses domaine et secteurs de vente.
- ▲ Est à l'aise dans la vente de produits ou services complexes nécessitant une capacité d'analyse rationnelle ou un cycle de vente long.
- ▲ Etablit des rapports de vente précis permettant la mise en place de statistiques pertinentes et de ratios solides.
- ▲ Ne force pas le client et n'entraîne pas de réactions consécutives à une vente forcée.

- ▲ Rassure en prenant le temps qu'il faut.
- ▲ Répond aux objections d'une façon non agressive
- ▼ Peut être décontenancée devant des objections nouvelles pour lesquelles elle n'a pas étudié de réponse.
- ▼ Risque parfois de privilégier l'énoncé de caractéristiques aux dépens de la vente d'avantages.
- ▼ Peut avoir du mal à conclure.
- ▼ Peut énerver certains prospects/clients qui ne le trouvent pas assez rapide et percutant.
- ▼ Peut manquer de conviction.

- A une approche dynamique de la vente sans être offensive.
- La conclusion n'est pas, pour elle, une fin en soi de la vente mais plutôt l'aboutissement d'un processus.
- Aborde la vente de façon directe sans mettre trop de pression.
- N'a pas une approche particulièrement conventionnelle et structurée de la vente.
- Peut 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 certaine aisance.
- ▲ Est créative dans sa façon de résoudre les problèmes et de vendre.
- ▲ N'a pas peur des situations nouvelles et/ou de nouveaux produits qui la stimulent.
- ▲ Est à l'aise dans la vente de produits et services originaux.
- ▲ Ses clients apprécient sa capacité de réactivité en cas de problèmes pour trouver des solutions.
- ▲ 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.
- ▼ 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.



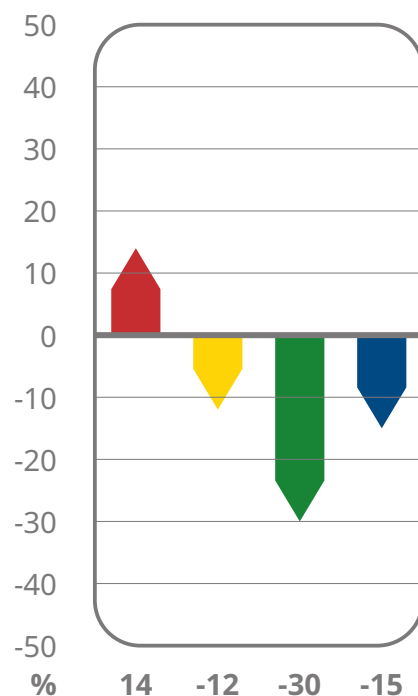
Comparaison Styles Naturel et Adapté

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

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

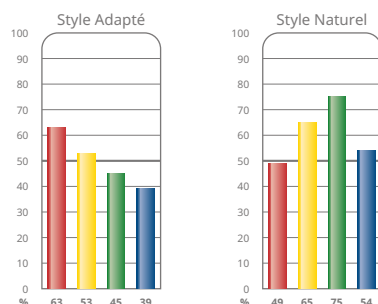
Signification générale des Couleurs qui diminuent

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



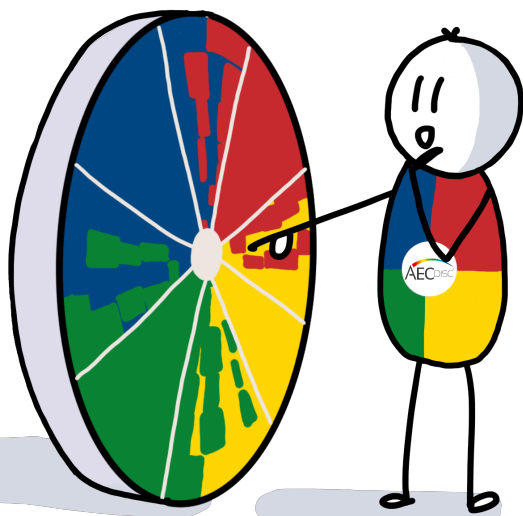
Vos Styles sur la Roue Arc En Ciel DISC

Chaque personne est unique. La Méthode Arc En Ciel DISC 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.

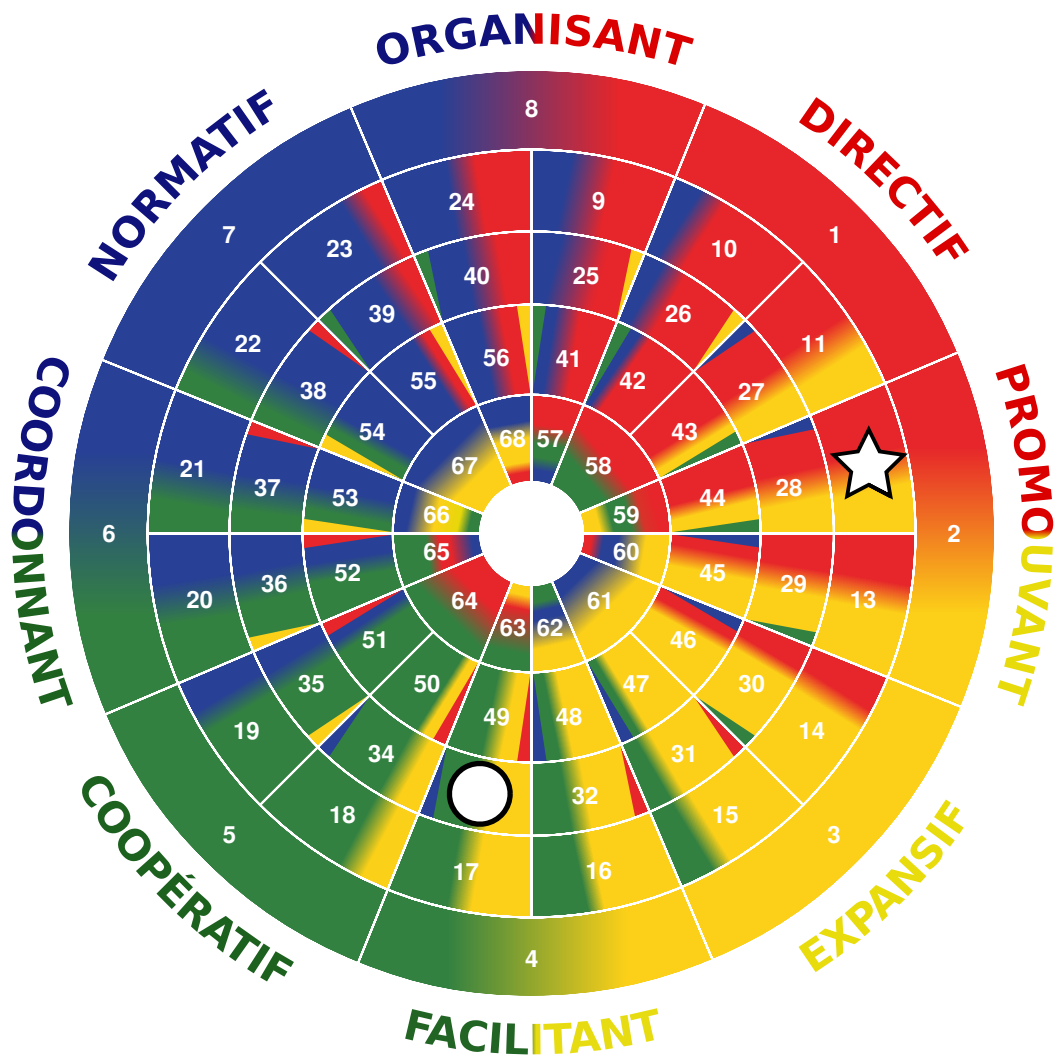
La Roue Arc En Ciel DISC est la représentation visuelle de 68 combinaisons principales de ces quatre couleurs en fonction de leurs différences d'intensité, regroupées selon ces huit types, pour le style naturel et pour le style adapté. **Elle ne tient compte que des intensités supérieures à 50%, et est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



Vos Styles sur la Roue Arc En Ciel DISC :

- ☆ Style Adapté : **Promouvant** position 12
- Style Naturel : **Facilitant** position 33

- ☆ Votre Style Adapté
- Votre Style Naturel





Cognitive



Esthétique



Utilitaire



Altruiste



Individuelle



Traditionnelle

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.

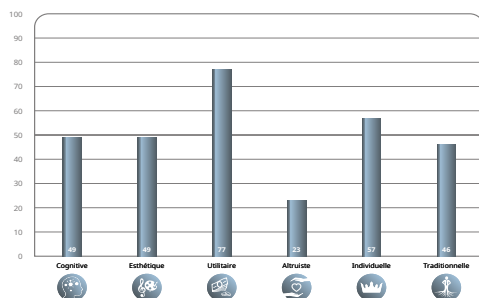
Elles correspondent aux grandes Valeurs de base reconnues par toute philosophie : la Vérité, la Beauté, l'Utilité, l'Amour, la Puissance et l'Unité. Ces Motivations profondes peuvent être opposées et analysées deux à deux : Cognitive – Esthétique, Utilitaire – Altruiste, Individuelle – Traditionnelle. 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.

Vos caractéristiques générales

En complément de la partie "Vos Valeurs associées aux Couleurs", cette partie décrit vos Motivations qui vous poussent à agir, représentées par vos Valeurs hautes, moyennes et basses, **considérées une par une dans leurs aspect positifs.**

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil en lien avec vos Couleurs.
Cette association doit être affinée en fonction des pourcentages de vos Couleurs et de vos Valeurs.



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 moyenne :

- ☆ Apprécie la beauté et l'harmonie dans son environnement personnel et professionnel
- ☆ Apprécie la réalisation de soi
- ☆ Peut être intuitive, créative, sensible et profonde
- ☆ Apprécie l'expression artistique et la créativité



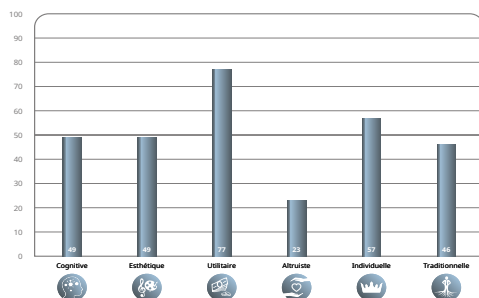
Une Motivation Utilitaire forte :

- ☆ 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

Vos caractéristiques générales

En complément de la partie "Vos Valeurs associées aux Couleurs", cette partie décrit vos Motivations qui vous poussent à agir, représentées par vos Valeurs hautes, moyennes et basses, **considérées une par une dans leurs aspect positifs.**

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil en lien avec vos Couleurs.
Cette association doit être affinée en fonction des pourcentages de vos Couleurs et de vos Valeurs.



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 basse :

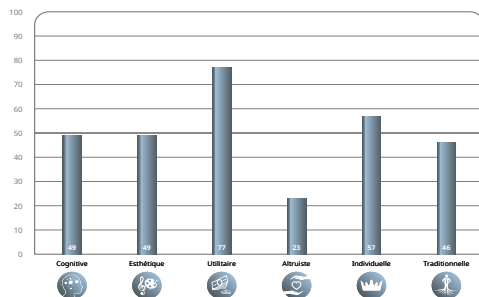
- ☆ Accorde peu d'importance aux systèmes de références traditionnels
- ☆ Son système de valeurs n'influence pas beaucoup sa vie et il peut être changeant
- ☆ Est tolérante et ouverte face aux systèmes de valeurs d'autrui
- ☆ Est plutôt flexible et ouverte à des croyances différentes des siennes

Vos caractéristiques particulières

En complément de la partie "Vos Valeurs associées aux Couleurs", cette partie décrit vos Motivations qui vous poussent à agir, représentées par vos Valeurs hautes, moyennes et basses considérées **deux à deux**.

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil en lien avec vos Couleurs.

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



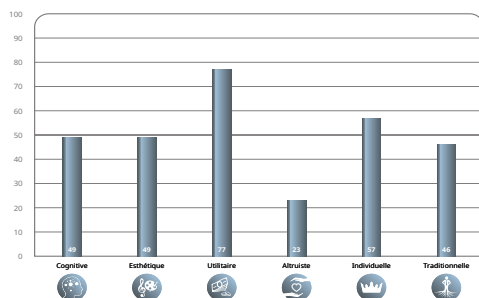
-   Analyse les opportunités
-   Utilise ses connaissances avec stratégie
-   Recherche à acquérir des connaissances dans le but d'avancer dans sa vie personnelle et professionnelle
-   Cherche à atteindre des résultats de façon harmonieuse
-   A tendance à se fier à son intuition pour créer des résultats
-   Se réalise à travers le retour sur investissement qu'elle obtient
-   Se réalise en ayant le pouvoir sur sa vie
-   Aime ressentir sa beauté intérieure et extérieure et a besoin que les autres la reconnaissent
-   Peut rechercher une certaine hygiène de vie pour elle-même telle que santé, sport, alimentation
-   Peut se fier à son intuition et ressenti pour faire avancer sa position
-   Aime diriger les autres avec facilité et harmonie
-   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

Vos caractéristiques particulières

En complément de la partie "Vos Valeurs associées aux Couleurs", cette partie décrit vos Motivations qui vous poussent à agir, représentées par vos Valeurs hautes, moyennes et basses considérées **deux à deux**.

Elle permet une vision plus large et globale de votre Profil en lien avec vos Couleurs.

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



-  A un grand besoin de liberté financière pour satisfaire son besoin d'autonomie et d'indépendance
-  Peut avoir tendance à outrepasser des valeurs si cela lui facilite l'atteinte de ses résultats
-  Est d'autant plus ouverte au changement que celui-ci est utile
-  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
-  Elle seule a le pouvoir sur sa vie qu'elle cherche à contrôler sans influence extérieure morale
-  Peut avoir tendance à être plutôt rebelle contre tout principe qu'elle juge contraignant

