

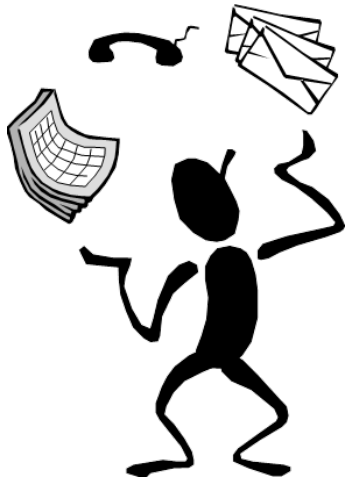


Mieux se connaître pour mieux négocier

Les quatre modes de fonctionnement





ACTION



ORGANISATION

IMAGINATION

 Das Bild kann nicht angezeigt werden. Dieser Computer verfügt möglicherweise über zu wenig Arbeitsspeicher, um das Bild zu öffnen, oder das Bild ist beschädigt. Starten Sie den Computer neu, und öffnen Sie dann erneut die Datei. Wenn weiterhin das rote x angezeigt wird, müssen Sie das Bild möglicherweise löschen und dann erneut einfügen.

 Das Bild kann nicht angezeigt werden. Dieser Computer verfügt möglicherweise über zu wenig Arbeitsspeicher, um das Bild zu öffnen, oder das Bild ist beschädigt. Starten Sie den Computer neu, und öffnen Sie dann erneut die Datei. Wenn weiterhin das rote x angezeigt wird, müssen Sie das Bild möglicherweise löschen und dann erneut einfügen.

RELATION



Questionnaire

Choisissez, dans chaque groupe de deux caractéristiques, celle qui correspond le mieux à votre personnalité. Les caractéristiques d'un groupe donné ne s'excluent pas l'une l'autre.

Faites votre choix le plus spontanément possible. Il n'y a pas de mauvaise réponse.

J'aime l'action	1
Je traite les problèmes méthodiquement	2
Je pense que le travail d'équipe est plus efficace que le travail individuel	3
J'aime beaucoup la nouveauté	4
Je m'intéresse davantage à l'avenir qu'au passé	5
J'aime travailler avec d'autres personnes	6
J'aime assister à des réunions de groupe bien organisées	7
J'attache une importance aux délais	8

Analyse



Encerclez les numéros correspondant aux caractéristiques que vous avez choisies, puis additionnez vos résultats par styles.

Le maximum de points par style est de 20, le total pour tous les styles doit être de 40 points.

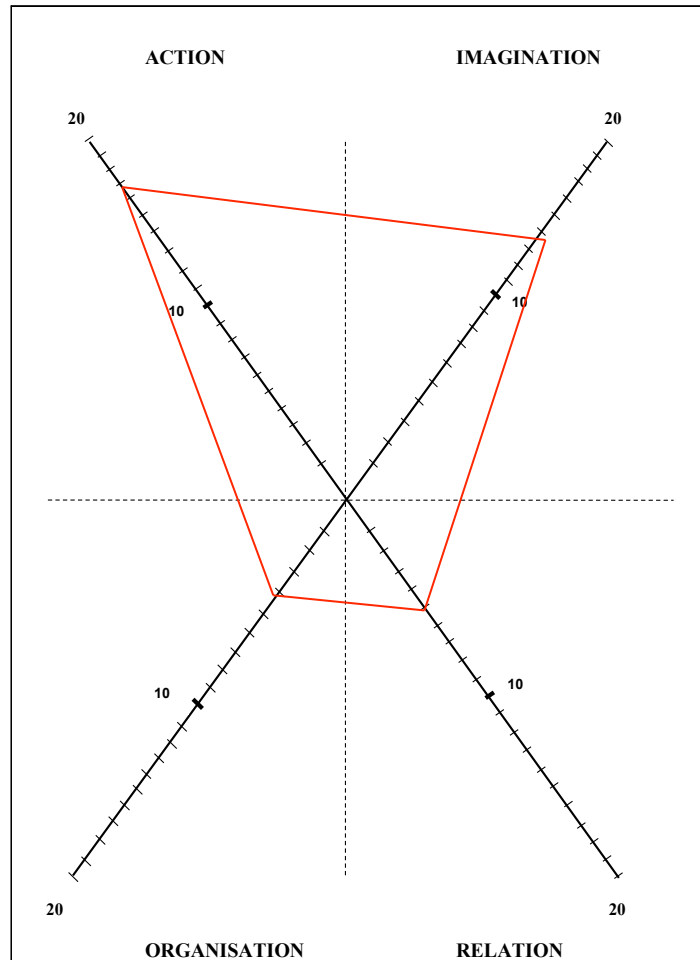
QUESTIONNAIRE

J'aime l'action Je traite les problèmes méthodiquement	1 2
Je pense que le travail d'équipe est plus efficace que le travail individuel J'aime beaucoup la nouveauté	3 4
Je m'intéresse davantage à l'avenir qu'au passé J'aime travailler avec d'autres personnes	5 6
J'aime assister à des réunions de groupe bien organisées J'attache une importance aux délais	7 8

ANALYSE

<p>STYLE 1 : ACTION</p> <p>1- 8 - 9 - 13 - 17 - 24 - 26 - 31 - 33 - 40 41 - 48 - 50 - 53 - 57 - 63 - 65 - 70 - 74 - 79</p>	Total :
<p>STYLE 2 : ORGANISATION</p> <p>2- 7- 10 - 14 - 18 - 23 - 25 - 30 - 34 - 37 42 - 47 - 51 - 55 - 58 - 62 - 66 - 69 - 75 - 78</p>	Total :
<p>STYLE 3 : RELATION</p> <p>3- 6- 11- 15 - 19 - 22 - 27 - 29 - 35 - 38 43 - 46 - 49 - 56 - 59 - 64 - 67 - 71 - 76 - 80</p>	Total :
<p>STYLE 4 : IMAGINATION</p> <p>4 - 5 - 12 - 16 - 20 - 21 - 28 - 32 - 36 - 39 44 - 45 - 52 - 54 - 60 - 61 - 68 - 72 - 73 - 77</p>	Total :

Graphique





Caractéristiques de chaque personnalité : Type ACTION



PASSION	<ul style="list-style-type: none">➤ Obtenir des résultats➤ Réaliser des projets➤ Agir efficacement
BESOINS	<ul style="list-style-type: none">➤ Reconnaissance➤ Pouvoir➤ Efficacité
POINTS FORTS	<ul style="list-style-type: none">➤ Prendre des décisions➤ Courage➤ Capacité à confronter
POINTS A AMELIORER	<ul style="list-style-type: none">➤ Ecoute➤ Empathie➤ Tolérance



Caractéristiques de chaque personnalité : Type IMAGINATION



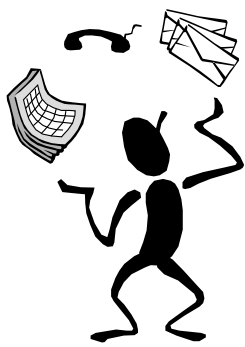
PASSION	<ul style="list-style-type: none">➤ Imaginer des concepts➤ Développer des idées➤ Elaborer des projets
BESOINS	<ul style="list-style-type: none">➤ Indépendance➤ Nouveauté➤ Changement
POINTS FORTS	<ul style="list-style-type: none">➤ Ouverture au changement➤ Créativité➤ Gestion du flou
POINTS A AMELIORER	<ul style="list-style-type: none">➤ Rigueur, précision➤ Attention aux détails➤ Assurer le suivi



Caractéristiques de chaque personnalité : Type RELATION



PASSION	<ul style="list-style-type: none">➤ Personnes➤ Communication➤ Solidarité
BESOINS	<ul style="list-style-type: none">➤ Harmonie➤ Qualité du lien➤ Respect
POINTS FORTS	<ul style="list-style-type: none">➤ Empathie➤ Tolérance➤ Instaurer la confiance
POINTS A AMELIORER	<ul style="list-style-type: none">➤ Affirmation de soi➤ Capacité à confronter➤ Courage



Caractéristiques de chaque personnalité : Type ORGANISATION



PASSION	<ul style="list-style-type: none">➤ Méthode➤ Système➤ Travail bien fait
BESOINS	<ul style="list-style-type: none">➤ Sécurité➤ Equité➤ Clarté
POINTS FORTS	<ul style="list-style-type: none">➤ Rigueur➤ Fiabilité➤ Précision
POINTS A AMELIORER	<ul style="list-style-type: none">➤ Flexibilité➤ Ouverture au changement➤ Créativité



Les vacances

Action : vacances
actives et sportives



Imagination :
voyages
découvertes



Relation : les amis et la famille,
les personnes

Organisation :
voyage organisé
et sécurisé





Les interactions entre les types

Le type ACTION reproche :



A tous les types EN GÉNÉRAL	<ul style="list-style-type: none">➤ Parler pour ne rien dire au lieu d'agir➤ Manquer d'efficacité quand ils agissent➤ Compliquer inutilement les choses
Au type RELATION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Manque chronique de dynamisme➤ Trop de recherche de consensus mou➤ Préoccupation excessive pour la dimension interpersonnelle
Au type ORGANISATION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Lenteur désespérante à décider➤ Goût pas assez prononcé pour le risque➤ Surabondance agaçante de détails
Au type IMAGINATION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Manque total de réalisme➤ Impulsivité dans l'action➤ Mise en scène excessive des émotions



Les interactions entre les types

Le type IMAGINATION reproche :



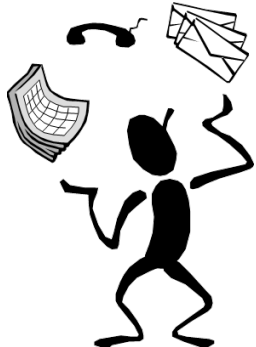
A tous les types EN GÉNÉRAL	<ul style="list-style-type: none">➤ Conformisme désolant➤ Manque d'enthousiasme pour les projets novateurs➤ Absence chronique d'envergure
Au type ACTION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Froideur calculatrice➤ Intolérance à d'autres approches➤ Manque d'enjouement et de créativité
Au type RELATION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Importance excessive accordée à l'humain➤ Manque de vision concernant l'avenir➤ Trop de tolérance vis-à-vis de la médiocrité
Au type ORGANISATION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Approche navrante de sérieux et de réalisme➤ Importance excessive accordée aux détails inutiles➤ Approche trop impersonnelle et critique des problèmes



Les interactions entre les types

Le type **RELATION** reproche :

A tous les types EN GÉNÉRAL	<ul style="list-style-type: none">➤ Ne pas tenir suffisamment compte de la dimension humaine➤ Affirmer leur point de vue sans vraiment écouter➤ Manquer cruellement d'empathie
Au type ACTION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Dureté excessive dans les propos➤ Mauvaise gestion de la frustration➤ Impatience et précipitation dans l'action
Au type ORGANISATION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Manque de chaleur humaine➤ Importance excessive accordée aux chiffres➤ Obsession concernant les processus méthodologiques
Au type IMAGINATION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Priorités données aux concepts plutôt qu'aux personnes➤ Vision trop égocentrique des problèmes➤ Culture de la différence plutôt que du consensus



Les interactions entre les types

Le type ORGANISATION reproche :



A tous les types EN GÉNÉRAL	<ul style="list-style-type: none">➤ Amateurisme chronique dans la réalisation des projets➤ Manque de sérieux dans les propos➤ Interventions non pertinentes car insuffisamment documentées
Au type ACTION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Propension à décider de façon précipitée➤ Goût immodéré du risque➤ Approche trop autoritariste des problèmes
Au type RELATION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Emotivité incompréhensible et surtout inutile➤ Tolérance excessive vis-à-vis des approximations➤ Manque de rigueur et de méthode
Au type IMAGINATION en particulier	<ul style="list-style-type: none">➤ Déception suite aux promesses non tenues➤ Imprévisibilité déconcertante➤ Théâtralisation improductive



Négocier avec le type ACTION



- Dites « de quoi » il s'agit
- Procédez rapidement
- Mettez l'accent sur les résultats
- Proposez un plan d'action rapide
- Soyez factuel, rapide et précis
- Allez droit au but



Négocier avec le type IMAGINATION



- Dites « pourquoi » ça doit fonctionner
- Soyez enthousiaste, convaincant, inspiré
- Favorisez un discours en terme d'opinions
- Laissez-le/la contribuer à la construction du projet
- Soyez ouvert aux changements de cap
- Proposez un cadre de travail pas trop contraignant



Négocier avec le type RELATION



- Dites « de qui » il s'agit
- Mettez l'accent sur la dimension humaine
- Allez-y progressivement
- Laissez-le/la s'exprimer et écoutez avec empathie
- Montrez la valeur ajoutée sur le plan interpersonnel



Négocier avec le type ORGANISATION



- Dites « comment » ça va fonctionner
- Procédez de façon systématique
- Appuyez-vous sur des principes établis
- Présentez des faits documentés, des chiffres
- Précisez les échéances
- Soyez patient, organisé, logique

Une équipe à la montagne





MERCI
DE VOTRE
PARTICIPATION