



Denis Chicoine

Exemple Profil personnel (Ventes)
Représentant

2023-03-31

Table des matières

INTRODUCTION au Profil Nova Global	3
Introduction aux couleurs DISC	4
Introduction aux motivations	5
Synthèse des Graphiques	6
Vos préférences comportementales	7
Graphique de vos motivations	11
Vos motivations	12
Vos motivations particulières	14
Vos couleurs qui nuancent vos motivations	17
Vos talents naturels	20
Les 8 types psychologiques	21
Votre style de vente	22
Vos domaines d'amélioration en vente	23
Votre style de communication	24
Pour mieux interagir avec vous	25
Vos préférences cognitives	26
Votre échelle d'habiletés	27
Vos axes de développement	29
Votre plan de développement	30

INTRODUCTION au Profil Nova Global

"CONNAIS-TOI TOI-MÊME" --Socrate

Cher lecteur, chère lectrice,

Si vous lisez ces mots, c'est que vous avez décidé d'acquérir une meilleure connaissance de vous-même. Nous espérons que cet outil vous sera utile tout au long de votre parcours et qu'il favorisera une multitude de prises de conscience qui vous amèneront à écouter votre voix singulière et à honorer votre identité profonde.

Le Profil Nova Global est un outil puissant qui se veut catalyseur de votre plein potentiel. Il a été conçu pour vous accompagner à mieux vous connaître et intégrer votre personnalité unique. Tel une carte routière qui souligne vos points cardinaux, votre profil va vous donner des clés du chemin à suivre pour vous réaliser pleinement autant dans votre vie professionnelle que personnelle.

Chaque être humain est parfaitement imparfait; donc, nous vous invitons à garder un esprit ouvert lors de votre lecture afin d'éviter les jugements négatifs envers vous-même. Oser porter un regard différent sur soi, accepter son unicité, c'est dire oui à une vie épanouie en harmonie avec nos valeurs.

La connaissance de soi est sans doute l'outil ultime pour atteindre ses objectifs et mener à bien ses projets. Il y a de multiples aspects de nous-même à explorer pour maximiser nos talents, ressources et mécanismes de réussite.

Le Profil Nova Global est un outil novateur basé sur la théorie DISC de William Marston, les travaux de Carl Jung sur les préférences comportementales et l'oeuvre du psychologue Eduard Spranger sur les systèmes de valeurs (motivations).

Dans votre profil personnel, l'emphase sera mise sur votre style naturel, c'est-à-dire qui vous êtes vraiment, et non qui vous pensez être (style adapté). Il vous permettra de découvrir vos traits de personnalité, vos sources de motivation, vos talents, votre style de leadership, vos préférences et vos axes de développement.

La liberté de réussir vous appartient,

L'équipe Nova Global
www.novaglobal.com

Introduction aux couleurs DISC

Orienté sur la tâche

Perçoit son environnement hostile et menaçant

Conformité

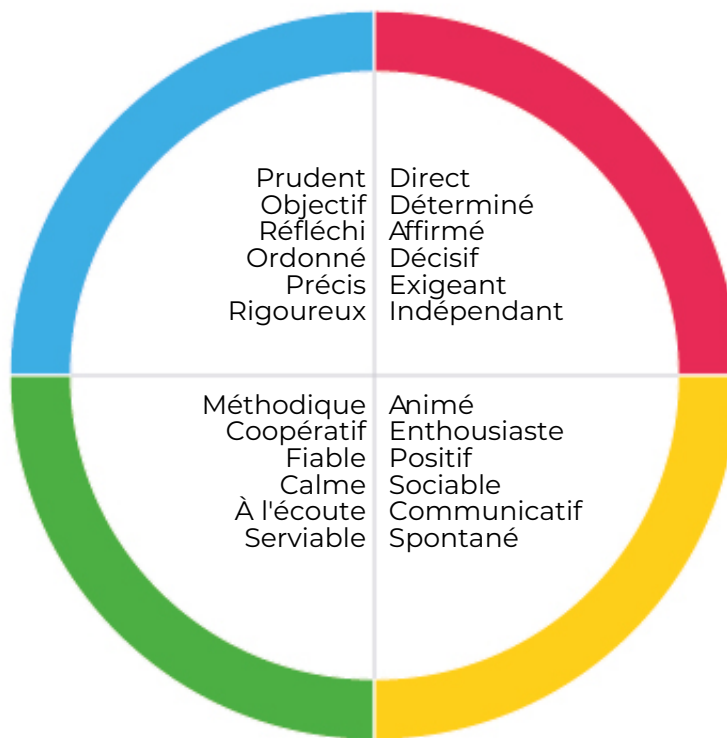
Besoin de normes et rigueur

Introverti

se perçoit moins fort que son environnement

Stabilité

Besoin d'harmonie et rythme calme



Dominance

Besoin de défi et d'action

Extraverti

Se perçoit plus fort que son environnement

Influence

Besoin d'interagir et d'avoir du plaisir

Orienté sur la relation

Perçoit son environnement favorable et accueillant

Introduction aux motivations

Au-delà de nos comportements, l'on retrouve les moteurs derrière nos actions, c'est-à-dire ce qui nous pousse à nous mettre en mouvement et donne un sens à notre existence. Nos motivations sont au cœur de notre identité; elles nuancent ou renforcent les couleurs de notre personnalité et leur donnent une direction.

Voici une introduction aux six motivations principales qui se retrouvent dans les comportements humains. Il est naturel que vous vous reconnaissiez dans une, deux, voire même trois de ces descriptions car, tout comme pour les comportements, nous avons plusieurs sources de motivation.



La motivation **COGNITIVE:**

LA VÉRITÉ ET LES CONNAISSANCES

Ses besoins : Apprendre, comprendre, découvrir et systématiser la vérité de façon « objective », sur la base de théories rationnelles validées. Valorise la curiosité intellectuelle, le savoir.



La motivation **ESTHÉTIQUE:**

BEAUTÉ ET RÉALISATION DE SOI

Ses besoins : Ressentir la beauté autour et en soi, suivre son intuition et ses inspirations de manière « subjective »; être entouré(e) de beauté. Valorise l'épanouissement et le développement personnel.



La motivation **UTILITAIRE:**

RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Ses besoins : Investir son temps, argent et énergie de façon utile, rentable et efficace, généralement dans un souci d'atteindre ses objectifs. Valorise les résultats et la rentabilité.



La motivation **ALTRUISTE:**

HUMANISME ET DON DE SOI

Ses besoins : Se sentir utile et contribuer au bien-être des autres. Améliorer la vie des autres. Investir son temps et son énergie pour servir autrui. Grande générosité et don de soi. Valorise l'entraide et la bienveillance.



La motivation **INDIVIDUALISTE:**

LEADERSHIP ET RECONNAISSANCE

Ses besoins : Exercer son leadership pour affirmer son pouvoir personnel, avoir des responsabilités; être autonome et indépendant(e); être reconnu(e) pour son individualité et son unicité. Valorise les qualités de leader et le prestige social.

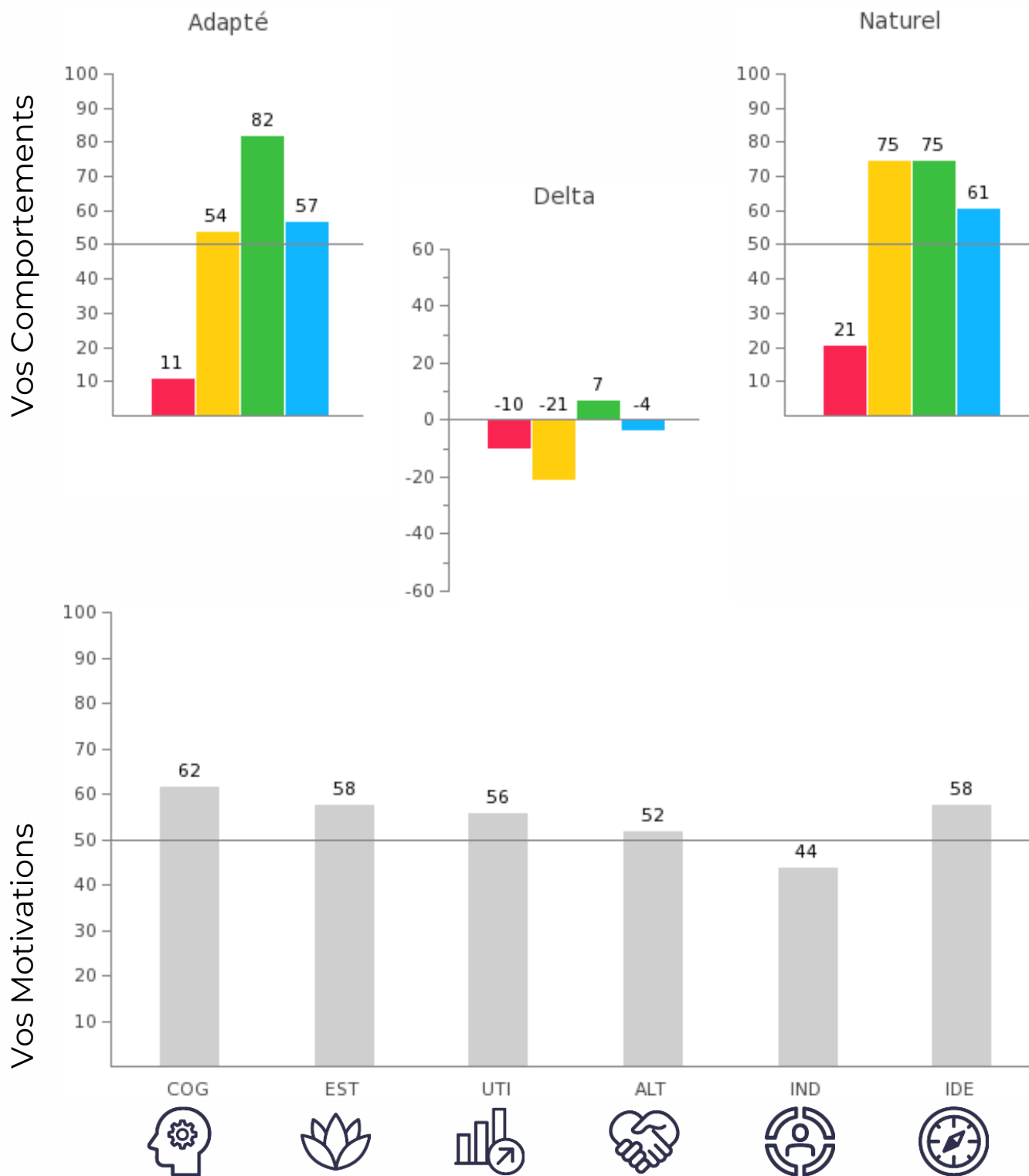


La motivation **IDÉOLOGIQUE:**

UNITÉ ET MORALITÉ

Ses besoins : Être aligné(e) sur son système de valeurs et/ou sa cause. Principes qui donnent une direction à ses actions et pensées. Recherche ce qui améliore la vie dans sa globalité. Valorise son système de valeurs et son code d'éthique.

Synthèse des Graphiques



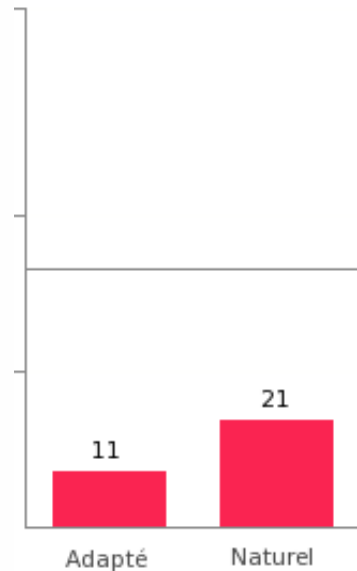
Vos préférences comportementales

COMMENT VOUS ABORDEZ LES PROBLÈMES, DÉFIS ET DIFFICULTÉS :

56% et plus: Grand besoin d'être proactif, de relever des défis et d'atteindre ses objectifs. Affronte les situations avec assurance et directivité.

30% à 55%: Tendance à prendre les problèmes un à la fois et à choisir dans quel type de défi/problemème il veut investir son énergie.

29% et moins: Tendance à éviter d'agir pour affronter les problèmes et les difficultés car ils sont souvent perçus comme des conflits.



Denis, lorsque vous faites face à des défis, problèmes et difficultés :

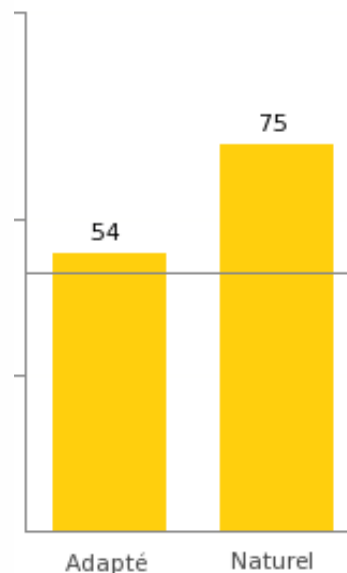
- Vous avez tendance à éviter de faire face aux problèmes et difficultés, car vous êtes de nature pacifique et prudente
- Vous préférez les situations prévisibles et faciles favorisant la sécurité et l'aisance
- Vous avez tendance à aborder les problèmes de façon contrôlée et calculée
- La difficulté et les problèmes peuvent être une source de stress pour vous
- Il est facile pour vous de laisser l'autorité à autrui pour affronter les défis, car vous êtes plutôt modeste
- Vous préférez suivre les directives d'une autre personne concernant les actions à prendre en cas de situations difficiles

COMMENT VOUS INTERAGISSEZ AVEC LES AUTRES:

56% et plus: Grand besoin d'influencer, de communiquer et d'être en relation avec un grand nombre de personnes. Très sociable. Recherche activement le plaisir.

30% à 55%: Choisit les personnes avec lesquelles il(elle) veut interagir. Bon équilibre entre la parole et l'écoute. Sociable.

29% et moins: Silencieux(se) et solitaire. Évite les situations relationnelles. Pespicace, logique et sceptique.



Denis, lorsque vous interagissez avec les autres :

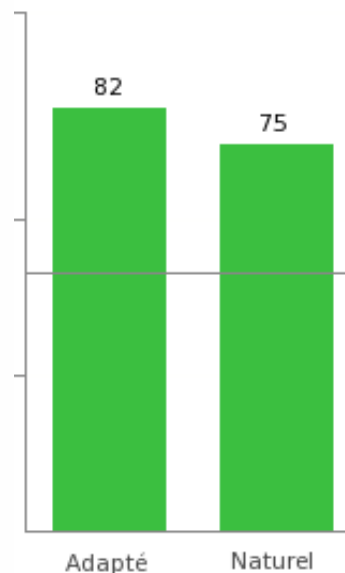
- Vous avez une grande facilité relationnelle et appréciez la diversité et la spontanéité dans vos contacts humains
- Vous êtes extraverti(e) et recherchez activement à partager le plaisir et l'enthousiasme lorsque vous échangez avec autrui
- Vous possédez de grands talents d'influence, grâce à votre assurance et à votre éloquence
- Votre entourage a tendance à vous trouver charismatique et charmant(e), ce qui renforce votre force de persuasion et votre nature convaincante
- De nature sympathique et chaleureuse, les gens vous apprécient naturellement
- Rassembleur(euse), vous aimez être l'instigateur(trice) d'événements
- Malgré votre nature expansive, vous êtes doté(e) d'une bonne écoute et d'une grande réceptivité à l'autre
- Vous manifestez un bel équilibre entre l'écoute et la parole
- Malgré votre sociabilité, vous gardez une certaine distance émotionnelle et vous êtes plutôt objectif(ve) dans vos échanges

COMMENT VOUS RÉPONDEZ AU CHANGEMENT, À LA VARIATION ET AU RYTHME DE VOTRE ENVIRONNEMENT:

56% et plus: Grand besoin de stabilité et d'harmonie. Très méthodique; fait les choses une à la fois en prenant son temps pour avancer avec constance, calme et cohérence. Résiste au changement.

30% à 55%: Ouvert(e) au changement et adaptable. Possède un rythme plutôt calme et détendu. Préfère travailler avec méthode. Apprécie la stabilité, le consensus et l'harmonie.

29% et moins: Tendance à provoquer le changement. Rythme rapide, multi-tâches. Tendance à l'impatience et l'impulsivité. Facilement distrait(e).



Denis, lorsque vous établissez un rythme :

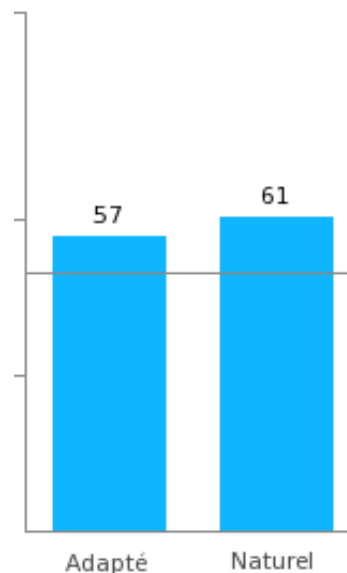
- Vous êtes doté(e) d'une grande patience qui vous permet de vous investir avec constance et persévérance pour mener à bien des projets à long terme
- Vous avez besoin de temps pour aborder les choses une à la fois, de façon méthodique, cohérente et harmonieuse
- Vous avez une nette préférence pour les environnements stables, prévisibles et sécurisants avec peu de changement
- Vous avez un rythme détendu et calme, ce qui renforce votre résistance à la pression, aux changements et aux situations qui exigent une action rapide
- Vous préférez vous investir à long terme dans vos relations et votre environnement professionnel, car vous préférez avoir un groupe d'appartenance au sein duquel vous serez sincèrement dévoué(e), coopératif (ive) et fiable

COMMENT VOUS RÉPONDEZ AUX RÈGLES, PROCÉDURES ET NORMES ÉTABLIES:

56% et plus: Grand besoin de se conformer à des normes, règles et procédures. Structuré(e), rigoureux(se), précis(e) et plutôt perfectionniste. Besoin de répondre à des critères de qualité élevés.

30% à 55% : Accepte certaines normes et procédures si celles-ci sont logiques à ses yeux. Possède un bon sens de l'organisation et apprécie travailler dans des structures définies.

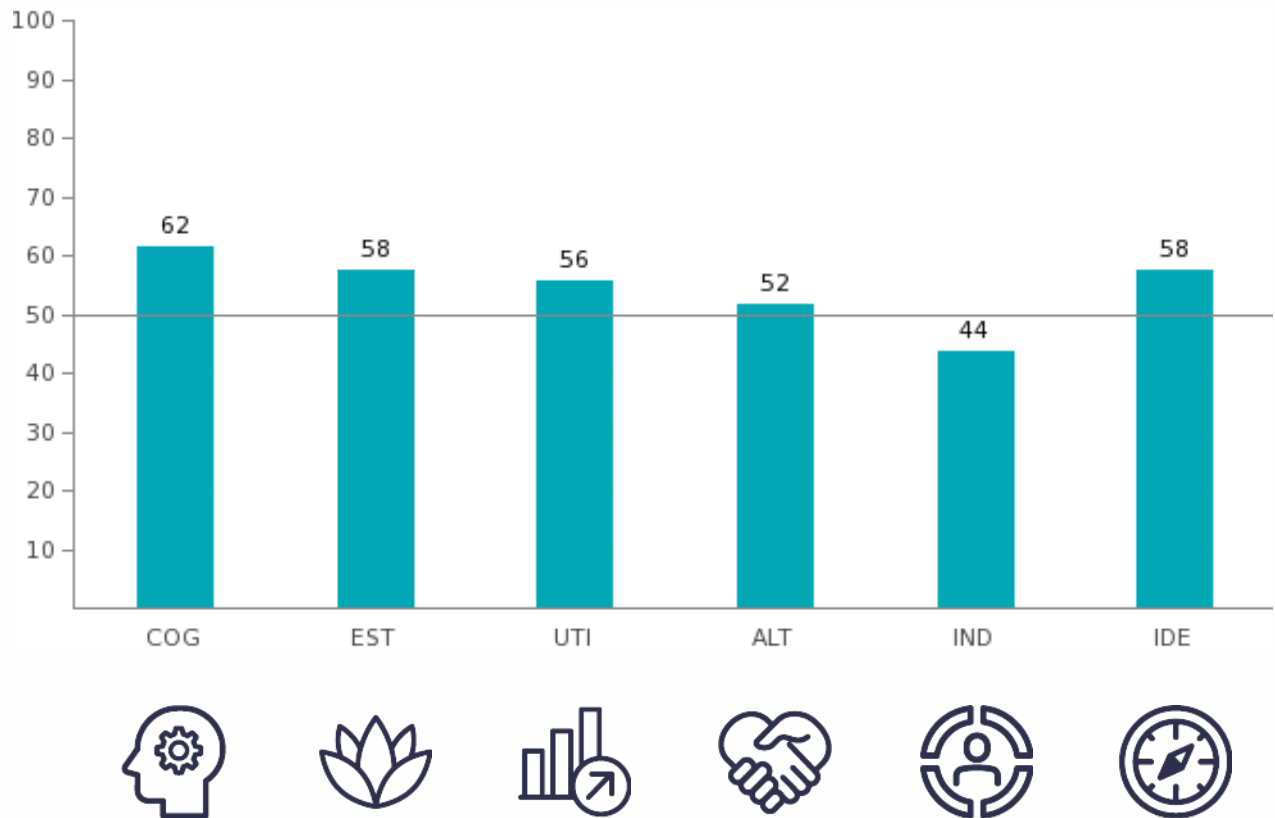
29% et moins: Fait ses propres règles. Résiste aux procédures, normes et règles établies par les autres. Tendance à être rebelle, anticonformiste et innovant(e). Peut négliger ses engagements.



Denis, lorsque vous répondez aux règles et procédures :

- Vous avez un grand besoin de suivre des règles établies car, selon vous, les règles sont faites pour être respectées
- Vous avez une facilité à créer des structures pour encadrer votre vie personnelle et professionnelle, ce qui vous rend ordonné(e) et vous amène à planifier
- Vous ressentez le besoin de répondre à des standards de qualité élevés, ce qui vous pousse parfois à être perfectionniste, critique envers vous-même et les autres
- Vous êtes plutôt respectueux(euse) de l'autorité en place et préférez avoir des consignes claires et détaillées concernant ce qui est attendu de vous
- Malgré votre nature rationnelle et sérieuse, vous êtes original(e) et créatif(ive) dans votre façon d'appliquer les procédures

Graphique de vos motivations



Vos motivations

Nos comportements humains sont influencés par notre vision du monde, nos expériences et nos valeurs. Dans les énoncés qui suivent, vous pourrez découvrir comment vos motivations influencent votre personnalité et comprendre quels sont vos moteurs d'action et comment les utiliser dans votre vie personnelle et professionnelle.



62%

Concernant la motivation **COGNITIVE** :

- Vous recherchez activement la vérité objective avec une grande curiosité intellectuelle
- Vous appréciez fortement lorsque la vérité peut être prouvée, validée et systématisée
- Vous avez un grand besoin d'apprendre et d'être dans un processus de formation continue
- Vous recherchez l'expertise dans vos études et votre domaine professionnel et/ou personnel
- Vous êtes cultivé(e) grâce à votre propension à acquérir des connaissances



58%

Concernant la motivation **ESTHÉTIQUE**:

- Vous avez un profond désir de réaliser votre plein potentiel
- Vous ressentez un besoin fondamental de beauté et d'harmonie dans toutes les sphères de votre vie
- Vous possédez un fort ressenti, des intuitions et une sensibilité qui rendent votre univers intérieur profond et nuancé
- Vous avez une forte appréciation de toutes les formes d'expressions créatrices
- Vous avez la capacité de reconnaître facilement la beauté unique des personnes, situations et lieux



56%

Concernant la motivation **UTILITAIRE**:

- Vous recherchez activement l'utilité et le retour sur investissement dans tous les domaines
- Vous êtes doté(e) d'un excellent sens des affaires et d'un grand sens pratique
- Vous avez un besoin fondamental de capitaliser vos ressources pour créer des résultats
- Vous avez une facilité à générer de l'argent
- Vous concentrez votre énergie sur ce qui génère des gains



52%

Concernant la motivation **ALTRUISTE**:

- Vous aimez vous investir pour contribuer au bien-être de votre entourage
- Vous appréciez vous sentir utile aux autres
- Vous êtes doté(e) d'une grande sensibilité
- Vous êtes plutôt serviable, attentionné(e) et bienveillant(e) envers vos proches
- Généreux(se), vous aimez partager et donner



44%

Concernant la motivation **INDIVIDUALISTE**:

- Vous appréciez vous sentir unique et recevoir de la reconnaissance
- Vous avez besoin d'une certaine indépendance et d'autonomie
- Vous pouvez exercer votre leadership, lorsque c'est nécessaire
- Vous ressentez le besoin d'avoir du pouvoir sur votre vie
- Vous aimez jouir d'un statut social



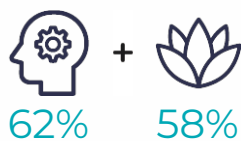
58%

Concernant la motivation **IDÉOLOGIQUE**:

- Vous placez au-dessus de vous un fort système de valeurs qui vise à améliorer le monde
- Vous avez un besoin fondamental de vivre en harmonie avec vos valeurs, car vous cherchez à faire ce qui est juste et en accord avec un code de conduite
- Vous avez de grands principes et un sens moral élevé qui influencent fortement votre vie
- Vous recherchez ce qui a le sens le plus élevé dans la vie, car vous accordez beaucoup d'importance au sens de la vie dans sa globalité
- Vous avez tendance à réagir si vos croyances sont remises en cause

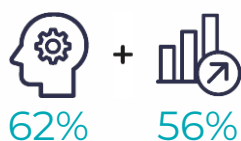
Vos motivations particulières

Nous avons tous plusieurs sources de motivation et, dans les énoncés qui suivent, vous pourrez découvrir les particularités qui rendent votre personnalité riche grâce à l'association de vos motivations :



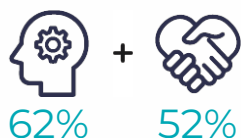
Vos motivations **COGNITIVE + ESTHÉTIQUE:**

- Vous avez la capacité particulière d'être à la fois intuitif(ve) et objectif(ve)
- Vous cherchez à vous réaliser à travers vos connaissances acquises
- Vous êtes doté(e) d'une imagination florissante que vous actualisez dans la réalité
- Vous avez de la facilité à capter la beauté dans les connaissances



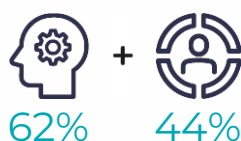
Vos motivations **COGNITIVE + UTILITAIRE:**

- Vous êtes doté(e) d'une excellente capacité à générer des résultats basés sur l'analyse de données chiffrées
- Vous êtes très compétent(e) dans la création de stratégies efficaces
- Vous aimez capitaliser sur vos connaissances pour optimiser votre atteinte de résultats
- Vous êtes doué(e) pour trouver des solutions à des problèmes complexes



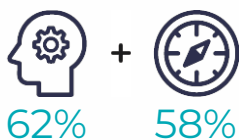
Vos motivations **COGNITIVE + ALTRUISTE:**

- Vous appréciez pouvoir partager vos connaissances avec votre entourage
- Vous aimez comprendre les autres



Vos motivations **COGNITIVE + INDIVIDUALISTE:**

- Vous appréciez être reconnu pour vos connaissances
- Vous aimez être autonome et indépendant dans votre apprentissage
- Vous appréciez le pouvoir personnel que vos acquis intellectuels vous donnent



Vos motivations **COGNITIVE + IDÉOLOGIQUE:**

- Vous avez une forte propension à rechercher les références théoriques qui pourront prouver la véracité de vos croyances
- Vous êtes plutôt sceptique face à toute affirmation subjective qui va à l'encontre de votre système de valeurs
- Vous avez tendance à défendre vos principes en vous fondant sur des preuves scientifiques



Vos motivations **ESTHÉTIQUE + UTILITAIRE:**

- Vous avez un grand besoin de vous réaliser à travers la poursuite et la réussite de projets ambitieux
- Votre grand sens des affaires est souvent influencé par votre flair
- Vous êtes très créatif(ve) et intuitif(ve) lorsque vous gérez vos ressources financières
- Vous avez tendance à apprécier le luxe et la beauté matérielle



Vos motivations **ESTHÉTIQUE + ALTRUISTE:**

- Vous ressentez un grand besoin de vous réaliser et d'aider les gens de votre entourage à développer leur plein potentiel
- Vous avez un grand besoin d'harmonie dans vos relations humaines



Vos motivations **ESTHÉTIQUE + INDIVIDUALISTE:**

- Vous avez grandement besoin de vous réaliser et d'être reconnu(e) pour votre personnalité unique
- Vous appréciez exprimer votre leadership avec créativité



Vos motivations **ESTHÉTIQUE + IDÉOLOGIQUE:**

- Vous avez un grand besoin de vivre en harmonie et cohérence avec votre système de valeurs dans toutes les sphères de votre vie
- Vous ressentez une profonde unité à vos valeurs
- Vous êtes sensible au fait que votre système de valeurs contribue à créer de l'harmonie et facilite la réalisation de soi



Vos motivations UTILITAIRE + ALTRUISTE:

- Vous utilisez vos ressources matérielles et humaines avec efficacité et respect
- Vous êtes soucieux(se) du bien-être des autres dans votre quête de résultats
- En contexte d'affaires et/ou de négociation, vous êtes très concentré(e) sur la rentabilité, mais vous prendrez rarement des décisions qui peuvent remettre en cause ou menacer le bien-être de votre entourage



Vos motivations UTILITAIRE + INDIVIDUALISTE:

- Vous appréciez être reconnu(e) pour les résultats que vous générez
- Vous avez tendance à utiliser votre pouvoir comme une ressource pour maximiser l'atteinte de vos objectifs ambitieux



Vos motivations UTILITAIRE + IDÉOLOGIQUE:

- Vous cherchez à créer des résultats tangibles qui sont au service de votre cause et/ou système de croyances
- Vous appréciez trouver des applications concrètes et utiles à vos principes
- Vous pourriez exceller dans la création de richesse au service de votre cause (levée de fonds, investisseurs, etc)



Vos motivations INDIVIDUALISTE + IDÉOLOGIQUE:

- Vous appréciez être reconnu(e) pour votre système de valeurs
- Vous aimez pouvoir utiliser votre leadership au service des causes qui vous touchent
- Lorsque cela est nécessaire, vous pouvez utiliser votre pouvoir d'influence pour rallier les autres à votre système de croyances



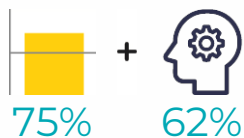
Vos motivations ALTRUISTE + IDÉOLOGIQUE:

- Vos relations avec les autres sont influencées par votre profond besoin de faire ce qui est juste et bon pour eux
- Vous appréciez pouvoir aider les personnes qui respectent vos principes
- Vous pourriez avoir tendance à vouloir convertir vos proches à votre système de valeurs, dans un désir de contribuer à leur bien-être

Vos couleurs qui nuancent vos motivations

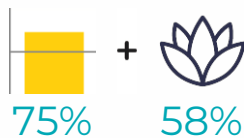
Si l'on comparait notre personnalité à une voiture, nos couleurs seraient notre manière de conduire dans la vie, alors que nos motivations seraient la direction vers laquelle nous conduisons et l'essence avec laquelle notre moteur fonctionne. Ces deux aspects de notre identité sont très importants et interdépendants. En effet, si l'on se concentre uniquement sur nos comportements (couleurs), nous perdons le centre de notre identité et ce qui donne un sens à notre vie (nos valeurs). C'est pourquoi le profil Nova met autant d'emphase sur vos sources de motivation (votre "pourquoi") que sur vos préférences comportementales (votre "comment").

Dans les énoncés qui suivent, vous verrez les nuances et subtilités du mariage entre vos couleurs et motivations:



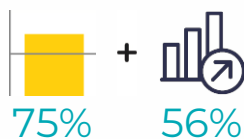
Votre motivation COGNITIVE + JAUNE:

- Votre nature sociable et extravertie est nuancée par votre objectivité et votre densité rationnelle
- Vous appréciez influencer les autres par le partage de vos connaissances
- Vous êtes plutôt visionnaire et créatif(ve) dans votre quête de connaissances



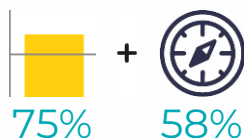
Votre motivation ESTHÉTIQUE + JAUNE:

- Votre originalité est intensifiée par votre besoin de vous exprimer à travers la créativité
- Votre confiance en la vie est soutenue par votre facilité à faire confiance à vos intuitions



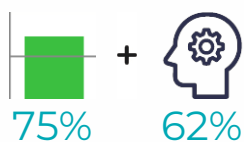
Votre motivation UTILITAIRE + JAUNE:

- Vos talents de communication et votre sens des affaires vous rendent excellent(e) dans l'art du réseautage efficace et rentable
- Vous utilisez avec aisance vos talents de persuasion pour inspirer les autres à s'impliquer dans vos projets d'affaires
- Vous avez une facilité à référer les professionnels de votre réseau pour mettre à profit les intérêts de chacun



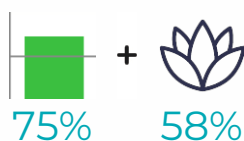
Votre motivation IDÉOLOGIQUE + JAUNE:

- Vous avez tendance à vouloir influencer les autres afin qu'ils adhèrent à votre système de valeurs



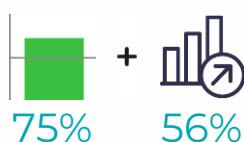
Votre motivation COGNITIVE + VERT:

- Votre approche méthodique et cohérente est renforcée par votre soif de vérité objective
- Vous avez tendance à intégrer vos connaissances à travers votre ressenti



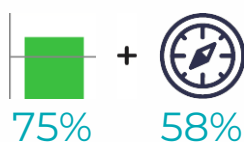
Votre motivation ESTHÉTIQUE + VERT:

- Votre nature sensible est intensifiée par votre grand besoin d'harmonie et de profondeur



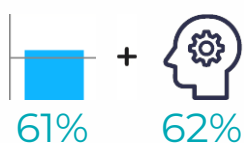
Votre motivation UTILITAIRE + VERT:

- Vous avez le talent de favoriser un climat de confiance et de collaboration dans votre recherche de rentabilité et de résultats
- Votre patience et votre persévérance vous permettent de vous investir à long terme dans des projets et/ou entreprises qui vous garantissent un retour sur investissement intéressant



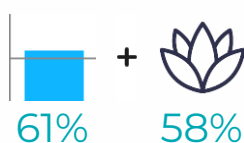
Votre motivation IDÉOLOGIQUE + VERT:

- Vous ressentez un grand besoin d'avoir un code de conduite cohérent avec vos valeurs



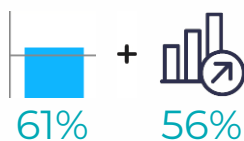
Votre motivation COGNITIVE + BLEU:

- Votre besoin d'acquérir des connaissances est renforcé par votre rigueur intellectuelle



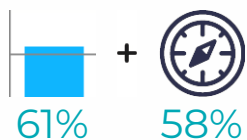
Votre motivation ESTHÉTIQUE + BLEU:

- Vous avez la capacité particulière d'avoir des dons psychiques et/ou des réflexions intuitives, même si votre tendance est de douter de cet aspect de vous-même
- Votre esprit cartésien est nuancé par votre sensibilité artistique



Votre motivation UTILITAIRE + BLEU:

- Votre nature précise et rigoureuse vous rend excellent(e) dans la planification financière et la gestion des budgets
- Vous utilisez les règles et les structures avec stratégie et pragmatisme dans l'atteinte de vos objectifs



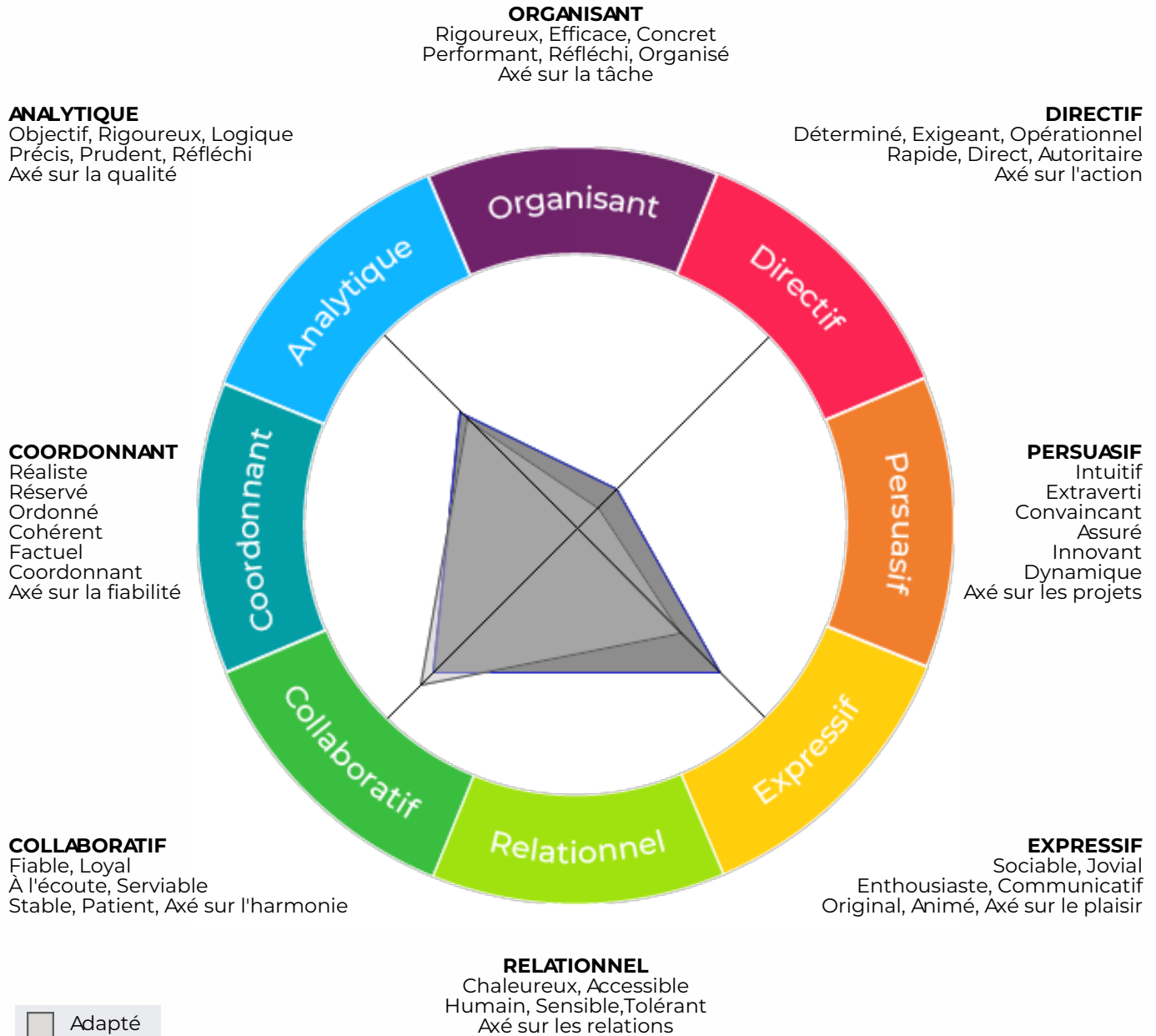
Votre motivation IDÉOLOGIQUE + BLEU:

- Votre nature respectueuse des règles est renforcée par votre code d'éthique et votre discipline de vie
- Vous risquez parfois de manquer de souplesse face aux personnes qui ne respectent pas vos principes et valeurs

Vos talents naturels

- Vous avez une grande aisance dans l'analyse des faits, car vous êtes objectif(ve) et réaliste
- Votre professionnalisme vous rend sérieux(euse) et concentré(e) dans votre travail
- On peut compter sur vous lorsqu'il s'agit de la qualité du travail car vous aimez le travail bien fait
- Vous avez une facilité pour la planification, l'ordre et l'organisation
- Vous avez un grand souci du détail qui vous rend minutieux(euse) dans vos tâches
- Vous êtes doté(e) d'un esprit critique qui vous permet d'aller au fond des choses
- Vous êtes sincère et inspirez la confiance
- Vous avez une excellente écoute et une capacité d'être empathique et sensible aux autres
- Vous favorisez le consensus et la collaboration dans les équipes dont vous faites partie
- Vous avez des talents innés de conseiller(ère), de médiateur(rice) et de confident(e)
- Votre nature méthodique vous rend cohérent(e) dans vos démarches
- Vous possédez une nature plutôt paisible et pacifique
- Vous favorisez l'harmonie et la fluidité dans vos interactions
- Grâce à votre magnétisme, vous avez une facilité à influencer les autres et à capter leur attention
- Vous savez garder la tête froide même au milieu d'une tempête
- Vous avez le talent particulier d'être à la fois rêveur(euse) et imaginaire(ive), tout en ayant une nature objective et réaliste

Les 8 types psychologiques



Votre style de vente



Vendeur **COMPÉTITIF**: rapide, proactif, prend les devants avec son client, déterminé à atteindre ses objectifs de vente, axé principalement sur la fermeture de la vente.
Vend son objectif avec vigueur et assurance.

Vendeur **CHARMEUR**: dynamique, convaincant et axé sur le plaisir, veut entrer en relation et communiquer avec son client pour l'influencer à acheter.
Vend sa relation avec enthousiasme et optimisme.

Vendeur **COMPRÉHENSIF**: Discret, patient, à l'écoute des besoins de son client et l'accompagne avec calme. Ne met aucune pression au client.
Vend son écoute avec sincérité et bienveillance.

Vendeur **TECHNIQUE**: Objectif, distant et courtois. Connaît avec précision et expertise les particularités de ses produits/services. Ses connaissances techniques du produit rassurent sa clientèle.
Vend des caractéristiques avec expertise et souci de qualité.

Vos points forts en VENTE sont de:

- Posséder une nature convaincante qui rend vos clients à l'aise et vous donne davantage d'influence
- Avoir une facilité à démarquer les produits et services que vous vendez en faisant ressortir les particularités uniques et innovatrices de ceux-ci
- Être doté(e) d'une bonne écoute qui vous permet d'exceller dans la compréhension des besoins du client
- Posséder une grande facilité à vous adapter aux besoins des clients
- Être sincèrement dévoué(e) à accompagner votre client à combler ses besoins, grâce à votre nature coopérative
- Avoir la rigueur et le souci du travail bien fait, ce qui fait de vous un(e) vendeur(se) fiable et professionnel(le)
- Posséder une connaissance précise des caractéristiques des produits et services que vous vendez
- Avoir une approche client qui est diplomate, courtoise et respectueuse
- Être à l'aise dans la vente de produits et services qui exigent de l'expertise et les compétences techniques de ceux-ci
- Avoir de la facilité à donner des preuves lors de vos arguments de vente
- Être apprécié(e) et bénéficier de la confiance de vos clients, car vous n'exercez aucune pression sur eux pour conclure une vente
- Posséder la persévérance et la patience nécessaires pour traverser des processus de vente qui peuvent être longs

Vos domaines d'amélioration en vente

Dans votre style naturel de vente, **vos risques** pourraient être de :

- Résister et avoir de la difficulté à vous adapter face à des nouvelles méthodes de vente
- Éviter de sortir des sentiers battus pour innover dans vos méthodes de vente
- Répéter les mêmes approches avec chaque client, peu importe leurs différences de personnalité
- Vous sentir inconfortable lorsqu'il est temps de diriger votre client vers la conclusion de la vente
- Manquer parfois d'initiative
- Éviter de poser des questions directes à vos clients pour les diriger vers la conclusion de la vente
- Manquer parfois de chaleur humaine dans votre approche
- Manquer de souplesse et flexibilité en négociation
- Être plutôt inconfortable lorsque les clients émettent des remarques négatives envers les produits et/ou services que vous vendez
- Avoir un si grand enthousiasme concernant vos produits/services que cela peut être perçu comme de l'exagération et vous faire perdre de la crédibilité face au client

Votre style de communication

Denis, **selon le contexte**, votre style de communication pourrait se définir comme suit:

- Vous aimez échanger, communiquer et exprimer vos idées avec les autres
- Malgré votre nature discrète, vous aimez vous exprimer et échanger avec les gens
- Parfois, vous préférez avoir une communication plus subtile, nuancée et avec peu de mots
- Lorsque vous exprimez vos opinions, vous êtes très prudent(e) quant à votre choix de mots afin de vous assurer de ne pas blesser qui que ce soit
- Vous préférez prendre le temps de laisser mûrir vos impressions et idées avant de vous prononcer
- En situation d'échanges, vous êtes celui(celle) qui équilibre l'écoute et la parole
- Selon le contexte, vous avez tendance à être plutôt formel(le) dans vos échanges
- Vous préférez focaliser sur les faits objectifs, les détails et les preuves dans vos communications
- Vous avez un grand plaisir à échanger avec les autres
- Vous préférez prendre le temps d'analyser rigoureusement un sujet avant de vous prononcer sur celui-ci
- De nature plutôt critique et sceptique, vous êtes très perspicace et avez besoin d'arguments basés sur des faits et des preuves

Vos risques en communication sont :

- Votre enthousiasme à vous exprimer peut parfois vous amener à oublier de laisser la parole aux autres
- Vous avez tendance à être plutôt mal à l'aise lorsque vous devez être au centre de l'attention
- Vous risquez parfois de « donner une douche froide » à des personnes qui vous amènent des idées nouvelles, dû à votre réalisme et à votre prudence
- Parfois, votre fuite des conflits et des confrontations peut vous mener à réprimer ce que vous avez à dire aux autres et vous rendre passif(ive)-agressif(ive)

Pour mieux interagir avec vous

Denis, **voici vos besoins lorsque les autres interagissent avec vous :**

- Soutenir vos idées (opinions, anecdotes, rêves) et votre besoin de vous exprimer
- Laisser de la place au plaisir, au rire et à la spontanéité dans les échanges
- Encourager l'expression de vos opinions, idées et rêves
- Être souriant(e), sociable et amical(e)
- Vous donner le temps de vous exprimer à votre rythme
- Faire preuve d'une écoute sincère et attentionnée
- Être préparé(e) et structuré(e) avant de vous rencontrer
- Vous transmettre les choses par écrit afin de satisfaire votre besoin d'analyse
- Avoir des propos cohérents et réfléchis
- Vous laisser du temps pour analyser et réfléchir

Ce que les autres doivent éviter lorsqu'ils communiquent avec vous :

- Vous éviter, vous ignorer et/ou vous laisser seul(e)
- Écourter les conversations et ne pas vous laisser vous exprimer librement
- Se montrer froid(e), distant(e) et sembler désintéressé(e) de vous
- Vous forcer à vous exprimer
- Être empressé(e), impatient(e) et vous pousser à accélérer votre rythme
- Manquer d'écoute, d'égard et d'empathie
- Profiter de votre générosité
- Avoir un ton agressif ou confrontant
- Banaliser des détails et/ou critiquer votre travail
- Être désordonné(e), flou(e) et manquer de logique
- Vous surprendre à la dernière minute avec des tâches non planifiées

Vos préférences cognitives

Nous avons tous des préférences, des comportements dans lesquels nous sommes plus à l'aise et confortables. Tout comme nous avons une préférence pour écrire de la main droite ou de la main gauche, nous avons des comportements qui sont plus naturels, innés et faciles. Même si nous avons accès en nous à des possibilités infinies de traits de personnalité, nous en avons « choisi » certains. Voici donc vos préférences:

EXTRAVERSION : Extériorisation

Prend son énergie de l'extérieur: agissant(e), communicatif(ve), sociable, dynamique, beaucoup d'énergie, spontané(e) et impulsif(ve). Besoin d'interactions et d'action.

INTROVERSION: Intériorisation

Prend son énergie de l'intérieur: réfléchi(e), réservé(e), calme, introspectif(ve). Préfère silence, calme et solitude, cercle de relations intimes restreint. Recherche la tranquillité.

PENSÉE : Objectivité

Prend des décisions rationnelles et logiques, analyse. Réflexion basée sur les faits et la logique, axé(e) résultats et efficacité. Pragmatique et concret(ète).

SENTIMENT : Ressenti

C'est le coeur qui décide. Écoute son ressenti, émotionnel(le), sensible aux autres, bienveillant(e), attentionné(e) et aimant(e). Se laisse guider par ce qui vibre en lui(elle).

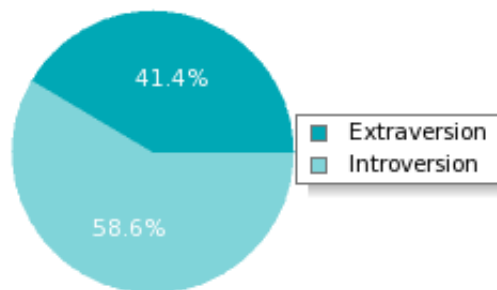
SENSATION : Apprend avec ses cinq sens

Factuel(le) et systématique, besoin de preuves et faits précis, concret(ète), terre à terre et pragmatique; croit ce qu'il(elle) voit. Axé(e) sur le moment présent et la réalité objective. Aime ce qui est tangible.

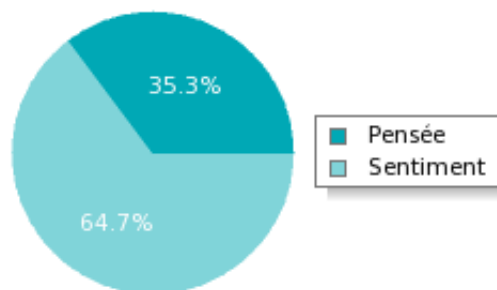
INTUITION : Ressent son environnement

Imaginatif(ve), conceptuel(le), orienté(e) sur les potentialités et le futur; laisse émerger les réponses en lui(elle). Inspirations, ressentis et impressions. Grandes lignes

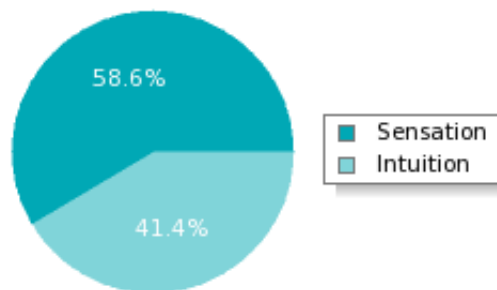
L'orientation de votre énergie:



Votre façon de prendre vos décisions:

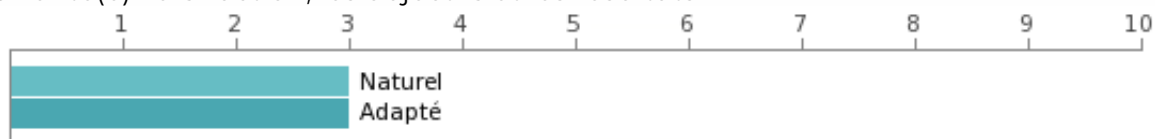


Votre façon de percevoir les choses:

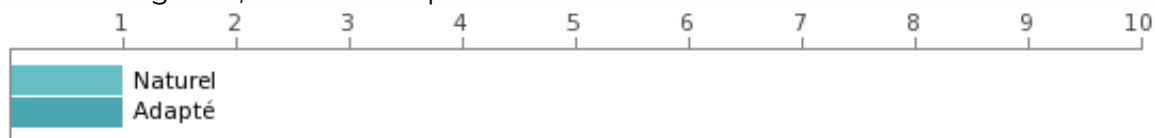


Votre échelle d'habiletés

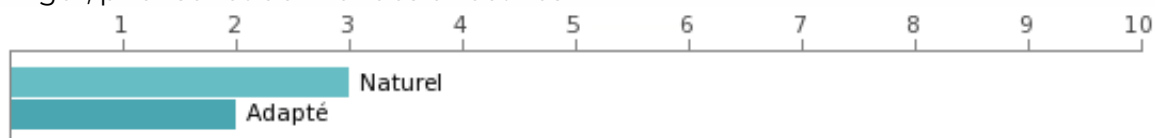
Orienté(e) vers l'action, les objectifs et les résultats



Sens de l'urgence, réactivité et prise d'initiatives



Diriger, prioriser et donner des directives



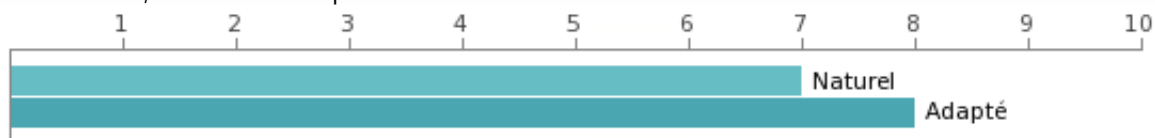
Écoute, attention aux autres et patience



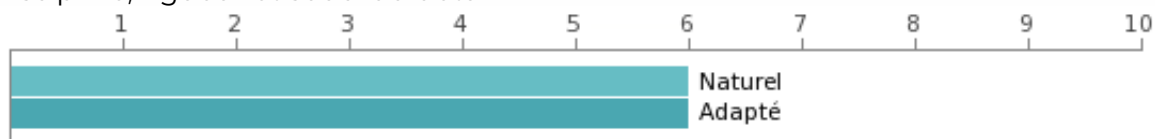
Disponibilité, fiabilité et esprit de collaboration



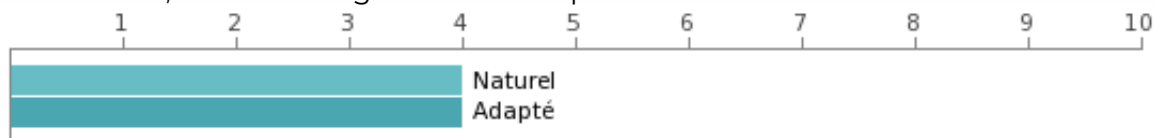
Cohérence, méthode et persévérance



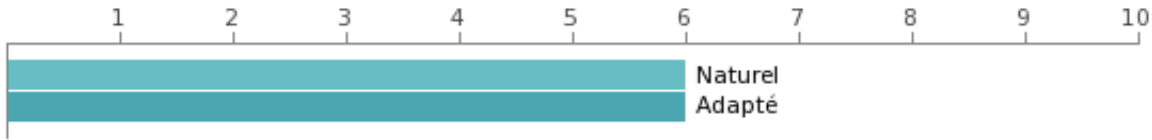
Discipline, rigueur et souci du détail



Planification, structure et gestion du temps



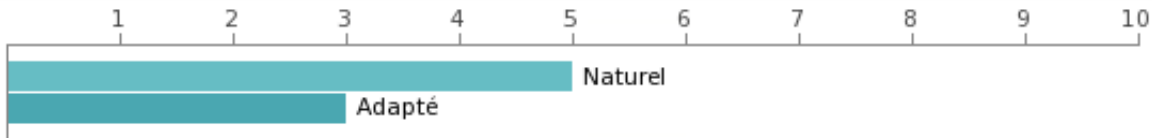
Réflexion et analyse



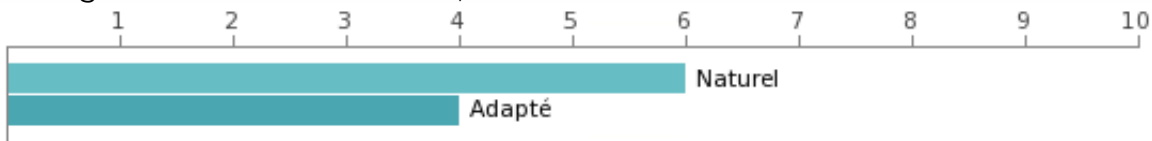
Créativité et originalité



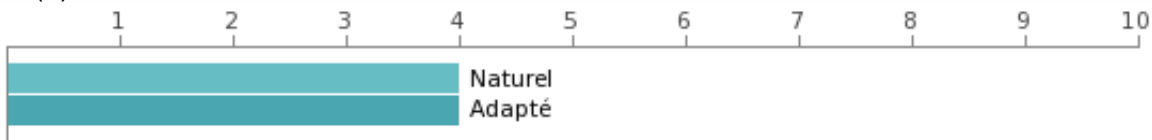
Communication et interaction



Savoir générer de l'enthousiasme, convaincre et influencer



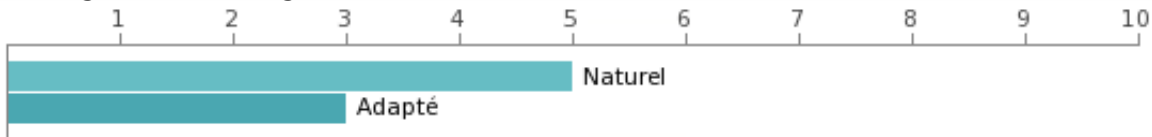
Axé(e) sur la tâche et les faits



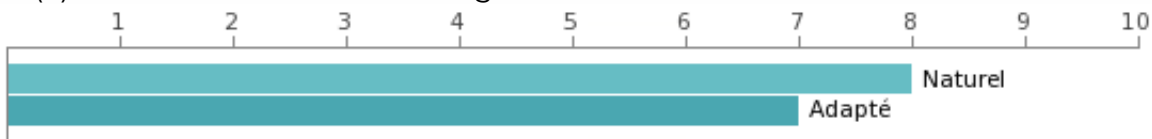
Logique, méthode et organisation



Vision globale, stratégie et innovation



Axé(e) sur les relations et les échanges humains



Vos axes de développement

Denis, dans les énoncés suivants, nous vous présentons les aspects de votre personnalité qui pourraient être améliorés. Il s'agit de pistes de développement et de points de vigilance.

Ce ne sont pas des vérités, seulement des possibilités.

Denis, vous pourriez avoir tendance à:

- Vouloir échanger et interagir même avec les personnes qui préfèrent demeurer silencieuses et intériorisées
- Être focalisé(e) sur le "verre à moitié vide"
- Rationnaliser vos ressentis et vous couper de vos élans d'inspirations ou intuitions
- Être plutôt critique et sceptique et manquer de confiance face à la vie
- Fuir les conflits ou les confrontations et ainsi créer des conflits latents
- Être inconfortable à respecter des délais serrés
- Hésiter à agir ou à prendre des initiatives sans un modèle préalable ou des directives claires
- Devenir « passif(ive)/agressif(ive) » et réprimer votre colère, plutôt que d'exprimer vos frustrations et confronter autrui lorsque nécessaire
- Être hésitant(e) et avoir de la difficulté à prendre des décisions et passer à l'action
- Avoir peur d'agir et/ou de prendre des risques ou des décisions sans garantie
- Ne pas vous prononcer sans avoir pris le temps de faire une collecte de données
- Réagir avec conservatisme et rigidité face à la nouveauté et à l'innovation
- Résister à toute forme de changement si celui-ci n'est pas cohérent avec vos valeurs
- Démontrer de la rigidité envers ceux qui ne partagent pas les mêmes valeurs ou principes que vous
- Avoir de la difficulté à dire non, prendre votre place et vous affirmer
- Avoir du mal à gérer le stress et la pression
- Fuir les problèmes ou les situations d'urgence où il faut réagir rapidement
- Manquer d'assurance et de confiance en vous

Votre plan de développement

Quelles sont mes prises de conscience suite à la lecture de mon profil?

Concernant ma façon d'aborder les problèmes et défis?

Concernant ma façon d'interagir avec les autres?

Concernant ma réponse au changement et mon rythme?

Concernant ma façon d'aborder les règles et procédures?

Concernant mon style de communication?

Concernant les points à surveiller dans ma façon d'interagir avec autrui?

Concernant les aspects à éviter lorsqu'on interagit avec moi?

Concernant mes talents uniques?

Concernant mes sources de motivation?

- Cognitif:

- Esthétique:

- Utilitaire:

- Altruiste:

- Individualiste:

Idéologique, quelles sont les valeurs sur lesquelles je suis non négociable?

- Quel est mon système de valeurs?

- Ai-je une cause qui me tient à coeur?

- Est-ce que je suis en harmonie avec mon système de valeurs dans toutes les sphères de ma vie?

- Si oui, comment cela se manifeste-t-il?

- Si non, pourquoi? Et comment puis-je y remédier?

Est-ce que je nourris mes motivations principales?

- Si oui, comment?

- Si non, pourquoi et comment puis-je y remédier?

Qu'est-ce que j'ai appris de l'association de mes motivations combinées ?

Concernant les aspects majeurs de mon Profil Nova Global:

Quels points principaux de mon profil m'ont le plus marqué(e)? Pourquoi?

Quels sont les aspects de ma personnalité dont j'étais déjà conscient(e) et qui ont été confirmés dans mon Profil Nova Global?

Quels sont les aspects de mon profil qui me font réagir?

- Pourquoi cela me fait-il réagir?

Quels sont les aspects de mon profil avec lesquels je suis en désaccord?

- Pourquoi suis-je en désaccord?
Suggestion : Il pourrait être intéressant de vérifier auprès des personnes qui vous connaissent le mieux pour voir si ces aspects sont une partie de vous qui était inconsciente ou méconnue.

Quels sont les points avec lesquels je suis en accord dans la partie "Axes de développement" ?

Sur quel(s) axe(s) de développement ai-je envie de mettre mon attention à partir de maintenant?

Quel(s) action(s) et engagement(s) vais-je prendre face à moi-même suite à la lecture de mon profil?

Comportement clé Moyens à utiliser Échéancier