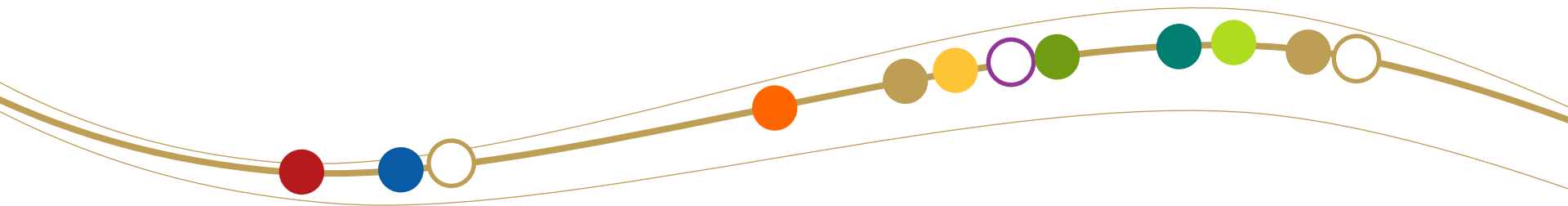


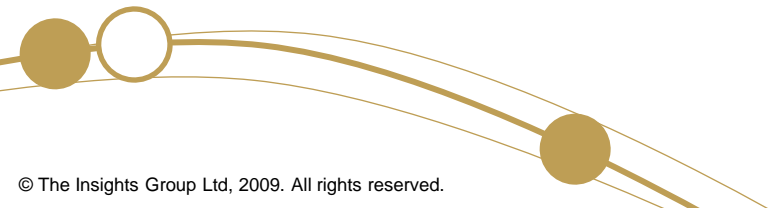


Accorder et se connecter



Accorder et se connecter

- Accorder n'est pas s'adapter
- Non: Traitez les autres comme vous voulez être traités
Oui: Traitez les autres comme ils eux-mêmes souhaitent être traités
- Comment?
 - Compréhension de vous-même, vos couleurs, vos préférences
 - Compréhension de l'autre et reconnaître la différence
 - Utilisez moins votre couleur dominante et davantage sa couleur dominante



Accorder et se connecter

Bleu frais

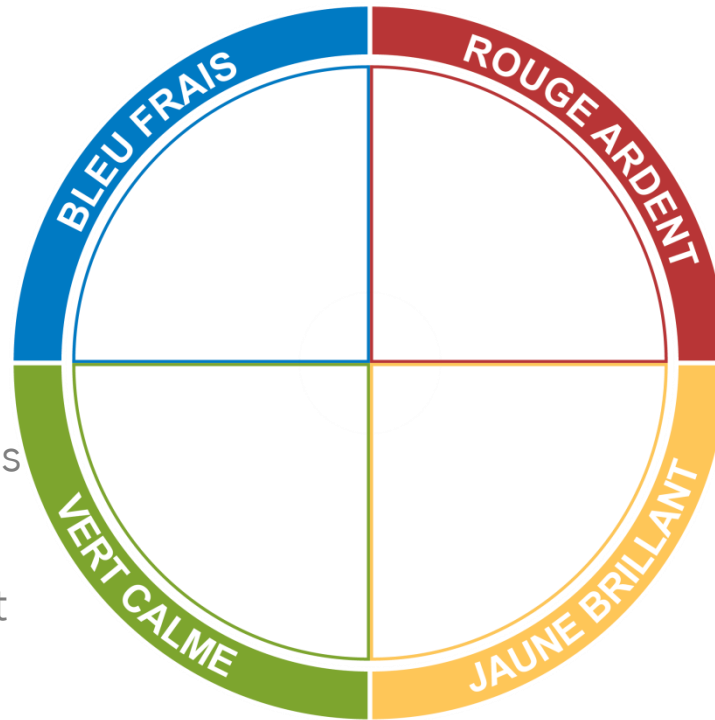
Être bien préparé et précis

EVITER: Traiter avec désinvolture les sujets importants

EVITER: Le pousser à prendre des décisions rapides

Se montrer patient et prévenant

Vert calme



Rouge ardent

Être bref, brillant et ...partir

EVITER: Hésiter ou être verbeux

EVITER: Lui imposer une routine

Être amical et sociable

Jaune brillant

Adapter la stratégie: rouge ardent

ENTREE EN CONTACT

- Être direct et sûr de soi
- Ne soyez pas verbeux et n'hésitez pas

GENERALEMENT

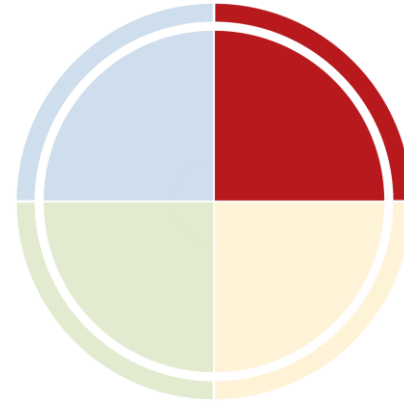
- Être centré sur les faits, pas sur les sentiments

AIDE A APPORTER

- Listez les options avec leur probabilité de succès

PRESENTATION

- Être bien préparé et factuel

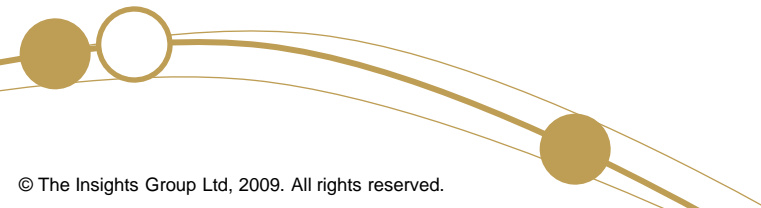


REPONDRE AUX OBJECTIONS

- Répondre à la résistance par des questions qui le font réfléchir

OBTENIR SON ACCORD

- Mentionnez les alternatives clairement



Adapter la stratégie: jaune brillant

ENTREE EN CONTACT

- Être sociable, même si ça vous ennuie !
- Lui parler de lui

GENERALEMENT

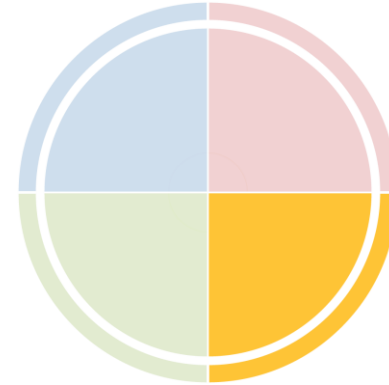
- S'intéresser à lui

AIDE A APPORTER

- Être clair et direct
- Centré sur l'avenir

PRESENTATION

- Centré sur les bénéfices futurs
- Utiliser des histoires, des anecdotes



REPONDRE AUX OBJECTIONS

- Lui poser des questions et le laisser s'exprimer

OBTENIR SON ACCORD

- Lui offrir des conditions spéciales pour lui seul

Adapter la stratégie: vert calme

ENTREE EN CONTACT

- Parler plus lentement
- Se montrer ouvert

GENERALEMENT

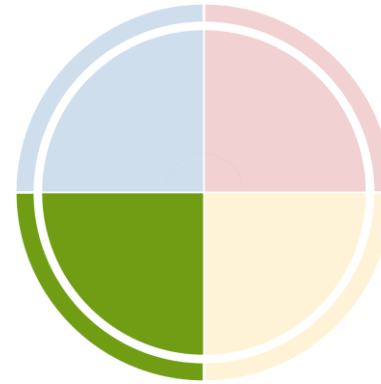
- Rythme calme
- Montrez-lui qu'il est important pour vous

AIDE A APPORTER

- Insister sur le bénéfice pour autrui

PRESENTATION

- Demander son avis
- Ecouter attentivement



REPONDRE AUX OBJECTIONS

- Ne forcez pas, explorez soigneusement les signes de résistance

OBTENIR SON ACCORD

- Solliciter son accord gentiment et sans agressivité

Adapter la stratégie: bleu frais

ENTREE EN CONTACT

- Ralentir; pas trop direct
- Être formel et professionnel

GENERALEMENT

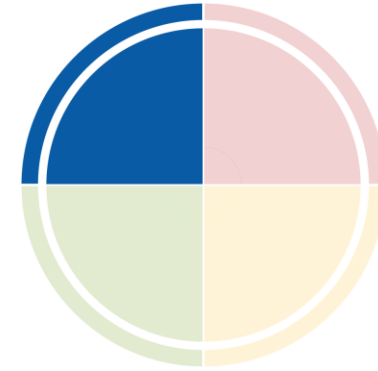
- C'est un "os", donc soyez bien préparé

AIDE A APPORTER

- Donner les détails, les faits, chiffres, prix

PRESENTATION

- Etayer vos arguments avec des preuves
- Montrer votre connaissance du produit



REPONDRE AUX OBJECTIONS

- Poser des questions précises pour découvrir ses réticences

OBTENIR SON ACCORD

- Proposer des alternatives logiques

Souvent

Parfois

Rarement

A faire

- Être direct et précis
- Être bref, brillant et ...partir
- Se concentrer sur les objectifs et les résultats



A éviter

- Hésiter ou être verbeux
- Se laisser aller aux émotions
- Essayer de prendre le dessus



Souvent

Parfois

Rarement

A faire

- Être amical et sociable
- Être amusant et stimulant
- Être ouvert et souple



A éviter

- L'ennuyer avec des détails
- Lui imposer une routine
- Lui demander de travailler seul



Souvent

Parfois

Rarement

A faire

- Se montrer patient et prévenant
- Adopter son rythme de travail
- Solliciter son opinion et lui laisser du temps pour répondre



A éviter

- Profiter de sa nature généreuse
- Le pousser à prendre des décisions rapides
- Les surprises de dernière minute



Souvent

Parfois

Rarement

A faire

- Être bien préparé et précis
- Mettre les choses par écrit
- Lui laisser analyser tous les détails



A éviter

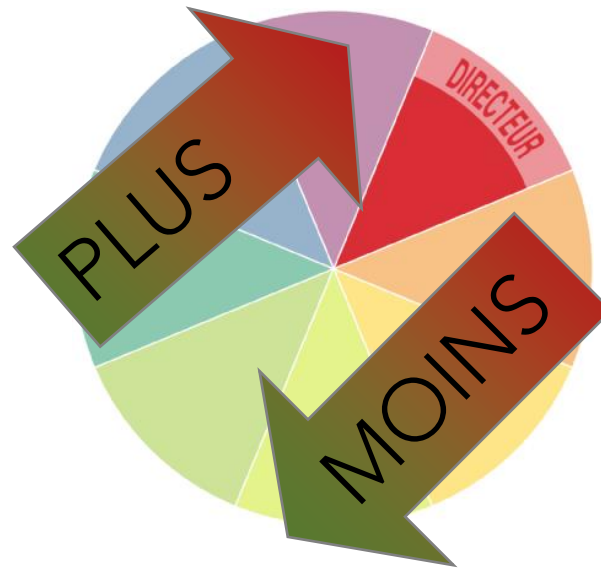
- Le tenir trop près de lui ou se montrer trop familier
- Traiter avec désinvolture les sujets importants
- Lui changer ses habitudes sans préavis



Accorder avec le DIRECTEUR? FAISONS-LE MAINTENANT!

ETRE PLUS

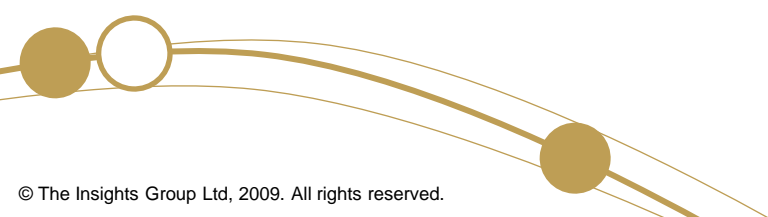
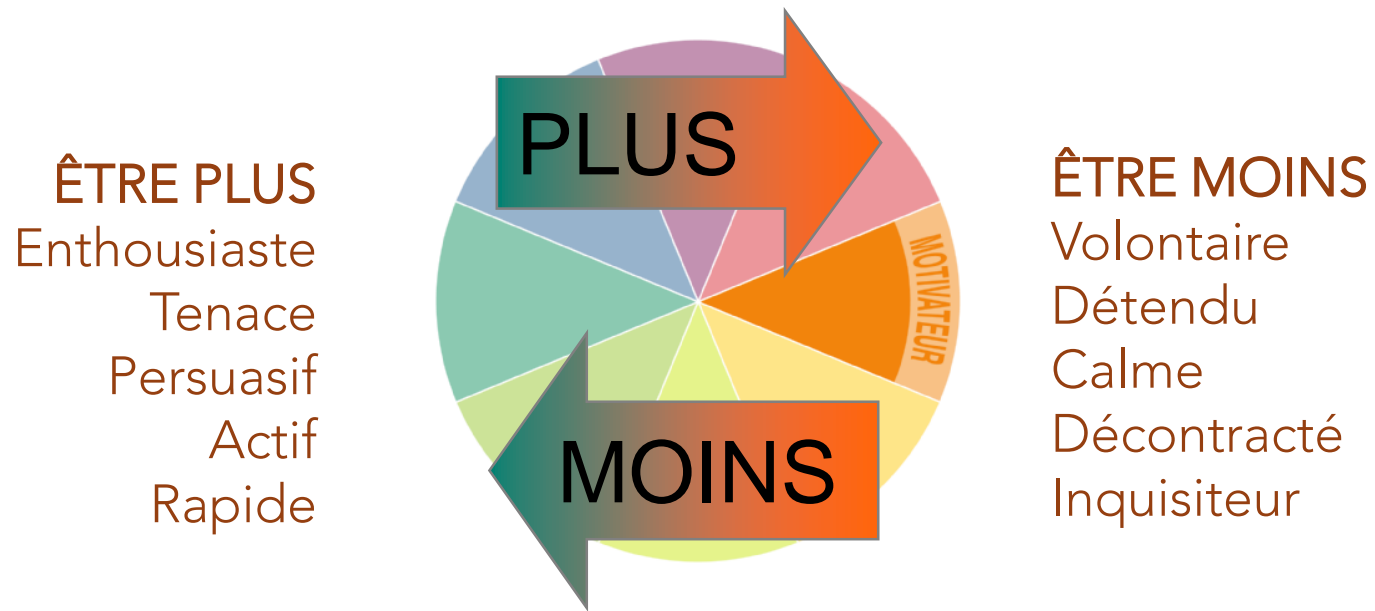
Rapide
Assuré
Combatif
Fort
Formel



ETRE MOINS

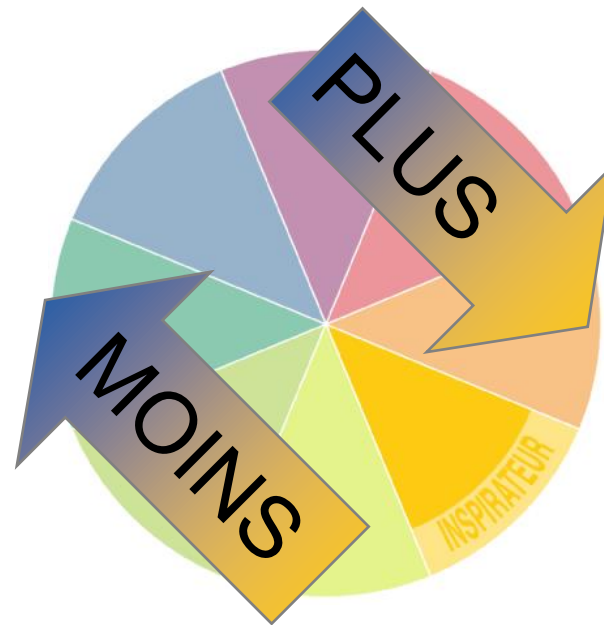
Soumis
Chaleureux
Supporteur
Attentif
Détendu

Accorder avec le MOTIVATEUR? ALLONS-Y!

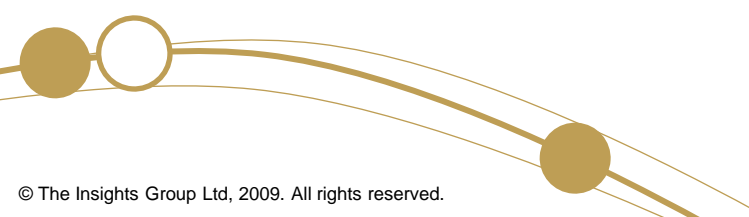


Accorder avec l'INSPIRATEUR? FAISONS-LE ENSEMBLE!

ÊTRE PLUS
Interactif
Combatif
Rapide
Démonstratif
Passionné

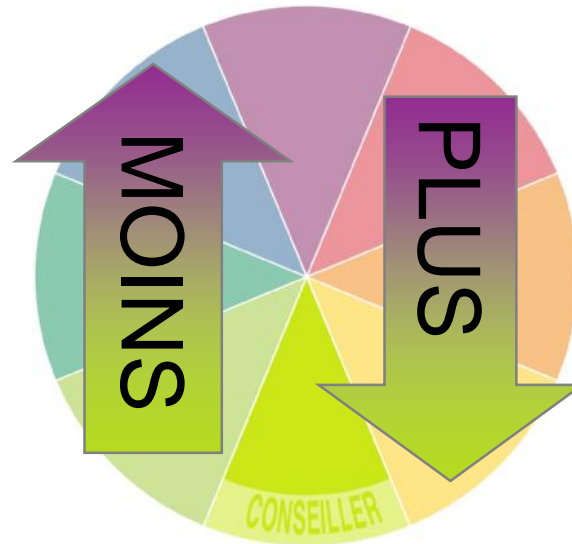


ÊTRE MOINS
Lent
Réfléchi
Calme
Maîtrisé
Formel



Accorder avec le CONSEILLER? SOYONS D'ACCORD!

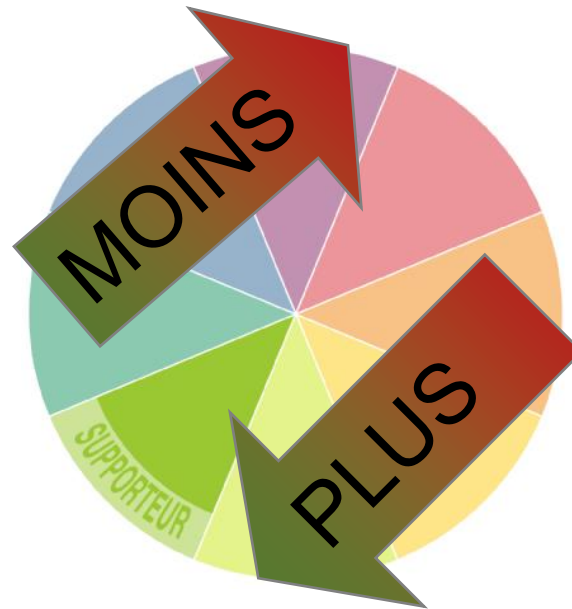
ÊTRE PLUS
Sensible
Créatif
Confiant
Raisonné
Emotionnel



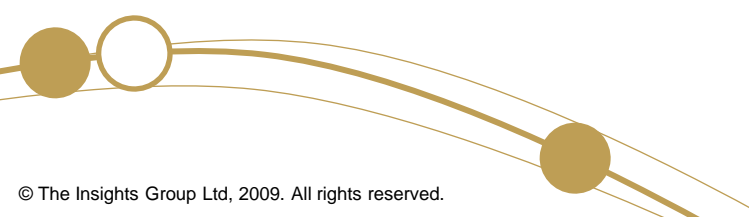
ÊTRE MOINS
Discipliné
Indépendant
Formel
Réfléchi
Logique

Accorder avec le SUPPORTEUR? FAISONS-LE DISCRETEMENT!

ÊTRE PLUS
Attentionné
Encourageant
Docile
Modeste
Chaleureux

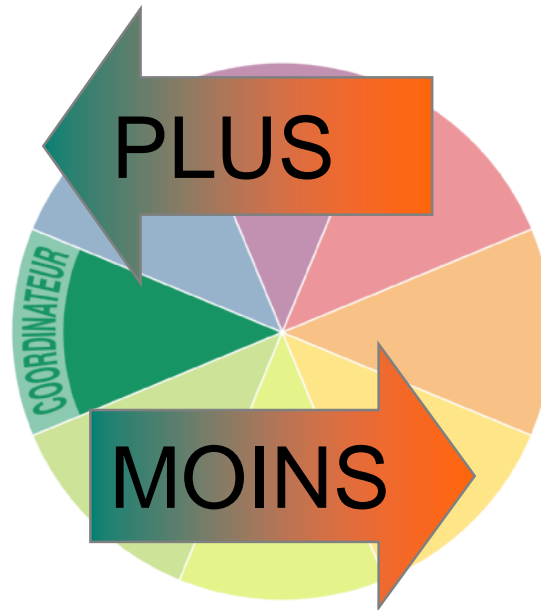


ÊTRE MOINS
Rapide
Assuré
Combatif
Déterminé
Formel



Accorder avec le COORDINATEUR FAISONS-LE AVEC SOIN!

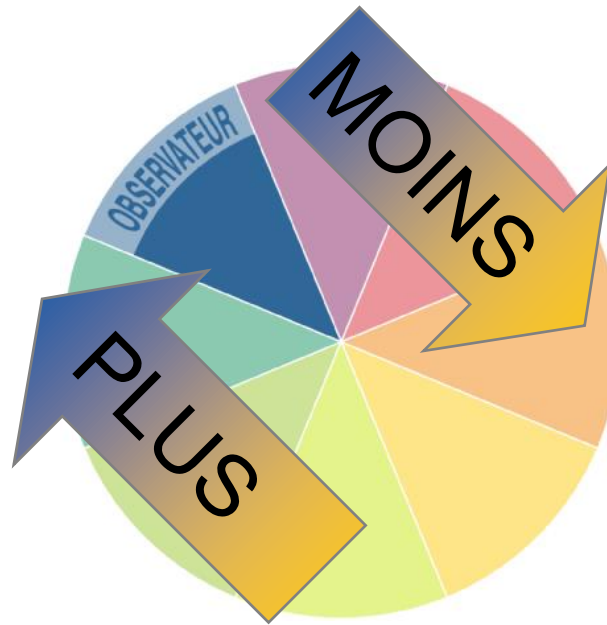
ÊTRE PLUS
Volontaire
Détendu
Calme
Décontracté
Interrogateur



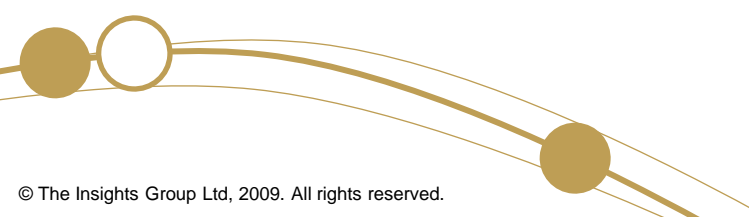
ÊTRE MOINS
Enthousiaste
Tenace
Persuasif
Actif
Rapide

Accorder avec l'OBSERVATEUR? FAISONS-LE CORRECTEMENT!

ÊTRE PLUS
Lent
Réfléchi
Calme
Maîtrisé
Formel



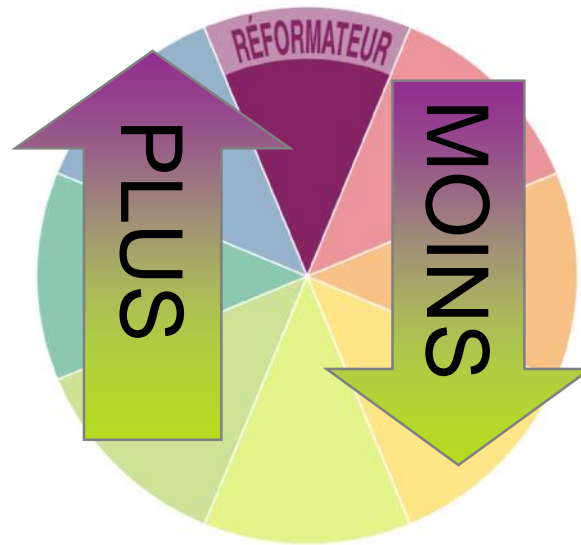
ÊTRE MOINS
Rapide
Emotionnel
Démonstratif
Spontané



Accorder avec le REFORMATEUR?

IL FAUT LE FAIRE!

ÊTRE PLUS
Discipliné
Indépendant
Formel
Réfléchi
Logique



ÊTRE MOINS
Sensible
Personnel
Confiant
Amical
Complaisant

Le directeur

- Rapide et orienté vers l'action
- Indépendant ; aime avoir le contrôle de soi-même
- S'efforce continuellement de s'améliorer

Contact avec les autres

- Sûr de soi et assertif
- Direct et sans compromis
- Prononcé

Dans la prise de décision, se concentre principalement sur

- Applicabilité pratique
- Améliorer l'efficacité
- Progresser / Gagner

Le Motivateur

- Extroverti et enthousiaste
- Dynamique et créatif ; source d'idées
- Innovant et intuitif

Contact avec les autres

- Charismatique et engageant
- Réfléchit de préférence à voix haute
- Avec son style exubérant et extraverti peut attirer la conversation à elle-même.

Dans la prise de décision, se concentre principalement sur

- Possibilités futures
- Possibilités d'expérimentation et d'innovation
- Flexibilité

Inspirateur

- Social et engageant
- Enthousiaste et idéaliste
- Participez aux activités de groupe

Contact avec les autres

- Extraverti et expressif
- Bavard
- Préférer le dialogue informel aux réunions officielles

Dans la prise de décision, se concentre principalement sur

- Garder ses options ouvertes
- Occasions de faire participer les autres
- Appel direct

Le conseiller

- Amical, encourageant et courtois
- Aime plaire aux autres
- S'intéresser sincèrement aux autres

Contact avec les autres

- Montre de l'appréciation et du respect
- Prend les gens et les situations tels qu'ils sont ; ne condamne pas facilement
- Préférez la conversation personnelle aux faits et chiffres

Dans la prise de décision, se concentre principalement sur

- Faire ce qui est le mieux pour les autres
- Impact personnel
- Aspects éthiques et moraux

Le Supporteur

- Patiente, douce et sans prétention
- Sans prétention et sympa
- Modeste et accommodant

Contact avec les autres

- Réceptif, ouvert et détendu
- Bonne écoute - donne du temps et de l'attention aux autres
- Parle calmement et aime avoir le temps de penser à ses sentiments

Dans la prise de décision, se concentre principalement sur

- Prise en compte et prise en charge des autres
- Sentiments et opinions subjectives
- Valeurs personnelles

Le Coordinateur

- Prudent avec un sens aigu du devoir
- Stable et fiable
- Préfère les règles fixes et la tradition

Contact avec les autres

- Calme et réservé
- Devrait être encouragé à donner son avis
- Réfléchi et attentif - a besoin de temps pour réfléchir.

Dans la prise de décision, se concentre principalement sur

- Sécurité et fiabilité
- Maintenir la garantie au lieu de l'obstruer
- Minimiser les risques

L' Observateur

- Analytique et systématique
- Rationnel et logique
- Vise la perfection

Contact avec les autres

- Reste sceptique jusqu'à ce que les faits l'aient convaincu.
- Contrôlé - a besoin de temps pour réfléchir seul
- Préfère parler de données objectives plutôt que de questions personnelles

Dans la prise de décision, se concentre principalement sur

- Logique et objectivité
- Fiabilité et prévisibilité
- Des faits et des chiffres au lieu d'opinions subjectives ou de spéculations

Le Reformateur

- Il place la barre très haut pour lui-même et pour les autres.
- Objectif et rationnel
- Déterminé

Contact avec les autres

- Viens-en immédiatement au fait
- Formelle et professionnelle - réfléchit objectivement aux choses
- Garde l'accent sur les résultats clés

Dans la prise de décision, se concentre principalement sur

- Améliorer l'efficacité
- Preuve - la validité doit être prouvée
- Éviter les erreurs