

**Vincent LE ROUCIE**  
CHARGE D'AFFAIRES  
Success Insights  
18/5/2005

Success Insights - [www.success-insights.com](http://www.success-insights.com)  
12 place Saint-Hubert - 59000 LILLE  
Tél. : 03.59.56.06.90 - Email : [contact@success-insights.com](mailto:contact@success-insights.com)



# INTRODUCTION

---

La recherche sur le comportement humain indique que les personnes qui réussissent le mieux sont celles qui se connaissent et connaissent leurs atouts et leurs faiblesses ; elles peuvent ainsi mettre au point des stratégies pour répondre aux exigences de leur environnement.

Ce profil, support d'un entretien de recrutement ou d'orientation, analyse le style de comportement, c'est à dire la façon dont la personne agit. Est-il exact à 100% ? Oui, non et peut-être. Nous vous indiquons les types de comportement adoptés le plus fréquemment, les tendances considérées à un moment donné d'une vie, d'une carrière. Les éléments d'information fournis vont vous permettre de préparer et conduire un entretien de recrutement ou d'orientation avec une compréhension et une connaissance approfondies des comportements du candidat. Vous pourrez mieux évaluer si ils sont en adéquation avec les demandes du poste que vous avez à offrir.



## CARACTÉRISTIQUES COMMERCIALES

*Cette analyse, basée sur les réponses de Vincent, comprend un choix de remarques d'ordre général qui permettront de mieux comprendre son style de vente. Cette section reflète la façon dont il aborde les différents aspects de la vente, notamment la préparation, la présentation, le traitement des objections, la conclusion et le service aux clients. Ces indications reflètent le style de vente naturel qu'il manifeste dans son travail.*

---

Vincent entretient un haut niveau de confiance; autrement dit, il croit que les gens tiendront leurs promesses. Enclin à parler longuement avec aisance et facilité, il aime avoir l'occasion de s'exprimer. La vente représente, pour lui, une opportunité de faire usage de cette grande qualité. Il peut vendre avec autant de succès des produits tangibles que non tangibles. Son aptitude à brosser un tableau avec des mots peut être un net avantage lorsqu'il est amené à expliquer quelque chose d'impalpable. On peut considérer Vincent comme quelqu'un d'impulsif. Il aime les nouveaux produits et est souvent le premier de son entourage à acheter les dernières nouveautés. Vincent est fortement enthousiasmé par ce qui est important à ses yeux. Il manifeste ce sentiment lorsqu'il tente d'influencer des gens. Optimiste et enthousiaste, il sait bien générer l'enthousiasme chez les autres. Parfois, c'est son enthousiasme qui vend ses produits ou services, mais il risque parfois de choquer certains styles de client. Fréquemment, Vincent se met en tête de convaincre les gens de son point de vue. Certains clients préfèrent sans doute moins de paroles mais plus de faits.

Vincent est probablement connu pour répondre aux objections même s'il ne les a jamais entendues auparavant. Il fera appel à sa rapidité de réflexion et à sa facilité d'expression pour gagner le défi. S'il entre dans un processus de "trop en faire", il risque de susciter des objections. Cependant, il fera bon accueil aux objections et y répondra de son mieux. Certains le considèrent comme un vendeur-né, mais ce qu'ils



## CARACTÉRISTIQUES COMMERCIALES

---

voient vraiment, c'est son aptitude à parler avec facilité et aisance de la plupart des sujets. Il partage très vite son avis sur toutes sortes de thèmes. Il fait preuve d'humour dans sa présentation, ce qui peut l'aider ou lui nuire, selon le style de client à qui il a affaire. Un humour excessif peut l'amener à parler pour ne rien dire sans lui laisser assez de temps pour une bonne présentation. Il se peut que Vincent se serve de supports lors de sa présentation. Cela dépend de sa capacité à s'organiser; en fait il oublie parfois de se réapprovisionner en supports. D'autres fois, il se sent capable de n'utiliser que la parole. Il compte sur ses prospects pour faire confiance en son jugement lorsqu'il recommande ses produits ou services. Tous les prospects ne sont pas aussi confiants et certains exigeront des faits et des données pour conforter ce jugement.

Vincent a plusieurs conclusions favorites. Il a besoin d'être plus précis dans sa façon de les utiliser et de les adapter à chaque situation commerciale. Pour conclure une vente, Vincent a tendance à promettre plus qu'il ne peut faire. Il a l'intention de tenir parole mais éprouve beaucoup de difficultés à trouver le temps de faire le suivi qu'il promet. Son optimisme lui fait croire qu'il pourra y arriver. Il est un spécialiste de la conclusion. Mais, il risque de reporter la conclusion à la fin de son topo. Il lui est peut-être déjà arrivé de vendre puis de "racheter" son produit. Il devrait conclure au bon moment et s'abstenir de trop parler. S'il a le choix, il préférera acquérir un nouveau client qu'assurer le suivi d'un ancien client, surtout si l'ancien client représente un faible potentiel et exige beaucoup de faits et de données pour l'aider à prendre ses décisions d'achat. Vincent préfère une visite "sociale" à une visite de suivi. L'une



## CARACTÉRISTIQUES COMMERCIALES

---

répond à son besoin de se montrer amical et ouvert, alors que l'autre exige un effort spécial si les clients n'achètent pas davantage de produits ou de services. Il essaie parfois trop de satisfaire le client à l'aide du suivi. Il regrettera cet effort si le client ne se montre pas à la hauteur de son potentiel.



## ENVIRONNEMENT IDÉAL

*Cette section définit l'environnement professionnel qui convient le mieux en fonction du style naturel de Vincent. Les personnes peu flexibles seront mal à l'aise dans les emplois qui ne sont pas décrits ci-dessous. La personne ayant un caractère souple fait appel à son intelligence pour modifier son comportement et est capable de s'adapter à différentes sortes d'environnement. Utilisez cette section pour préciser les fonctions et les responsabilités que Vincent aime assumer et celles qui sont source de frustration.*

---

- Des missions qui favorisent les contacts humains.
- Peu de problèmes relationnels en général et plus précisément avec ses clients.
- Un environnement propice au développement de relations amicales.
- Un cadre de travail stable et sûr.
- La suppression des contrôles et des détails.
- Un responsable à l'esprit libéral avec qui il peut s'associer.



## VALEUR POUR L'ENTREPRISE

*Cette section du profil définit certains talents et comportements que Vincent manifeste dans son travail. La lecture de ces informations permet de préciser son rôle dans l'entreprise. Après avoir identifié ses aptitudes, l'entreprise est à même de s'organiser pour valoriser ses compétences et l'intégrer au sein de l'équipe.*

---

- Motive les autres à réaliser leurs objectifs.
- Exprime ses sentiments.
- Ouvert aux autres.
- Travaille pour un chef de file et pour une cause.
- Centré sur le suivi.
- Optimiste et enthousiaste.
- Établit la confiance.



## QUESTIONS POUR MENER L'ENTRETIEN

---

1. Quel est pour vous l'aspect le plus attirant dans la vente ?
2. Quel est pour vous l'aspect le moins attirant dans la vente ?
3. Décrivez vos objectifs de carrière :
4. Quel est votre plan pour atteindre ces objectifs ?
5. D'après-vous qu'est-ce qui pourrait faire obstacle à votre succès ?
6. Faites la liste des objectifs personnels que vous voudriez atteindre :
7. Qu'attendez-vous de votre manager ?

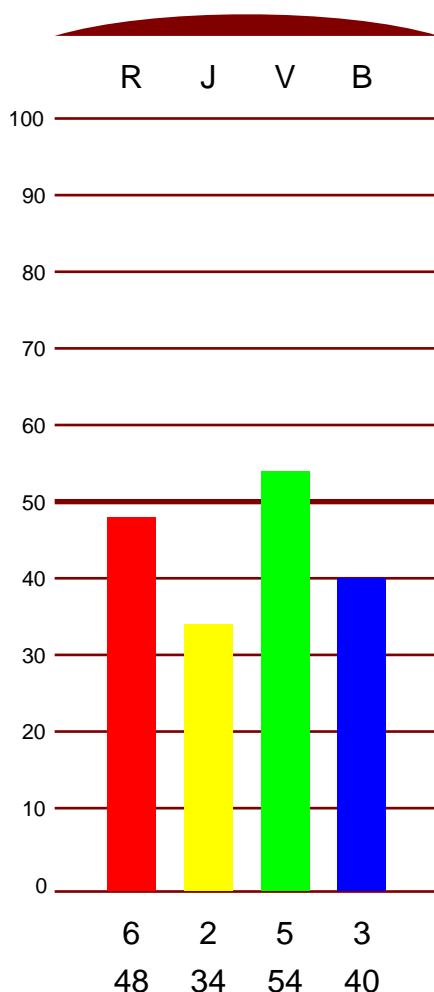


# LES GRAPHIQUES D'ANALYSE DE STYLE

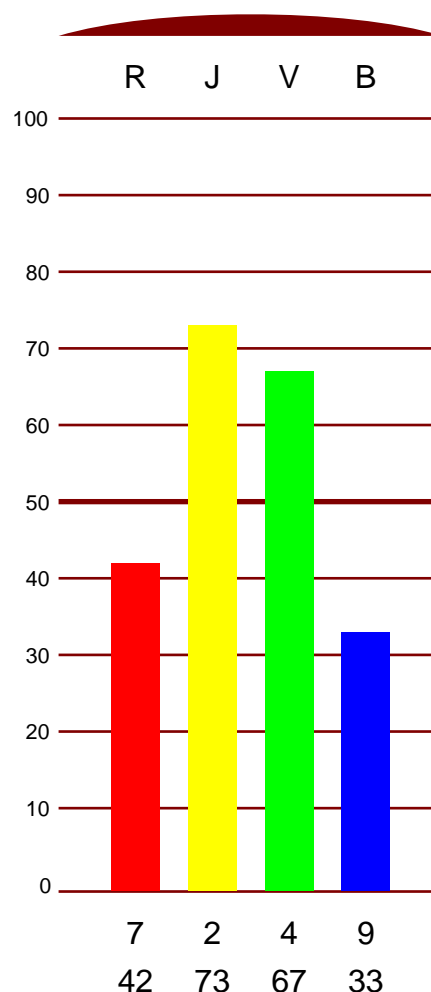
Success Insights

18/5/2005

PLUS  
Graphique I  
Style adapté



MOINS  
Graphique II  
Style naturel





## LA ROUE "SUCCESS INSIGHTS®"

---

La Théorie des Types Comportementaux se ramène invariablement au concept de quatre styles fondamentaux qui diffèrent par la façon de se comporter et d'interagir. L'éminent psychologue suisse Carl Jung a décrit ces quatre styles par combinaisons de préférences - Pensée ou Sentiment; et Sensation ou Intuition. Jung a ensuite introduit son concept d'Introversion et d'Extraversion, identifiant ainsi huit types distincts de comportement. Ces types furent décrits dans l'ouvrage maintenant classique de Jung "Les Types Psychologiques" publié pour la première fois en 1921.

Les huit types de Jung constituent la base de la roue "Success Insights", qui a été développée afin d'offrir une meilleure compréhension de soi et des autres. Toutefois, vous êtes unique, et chacun d'entre nous est une combinaison de traits de personnalité caractéristiques de chacun des types avec des intensités variables. Les profils "Success Insights" analysent la grande variété de combinaisons des huit types de base, et l'intensité avec laquelle les aspects de chaque type se retrouvent dans votre comportement.

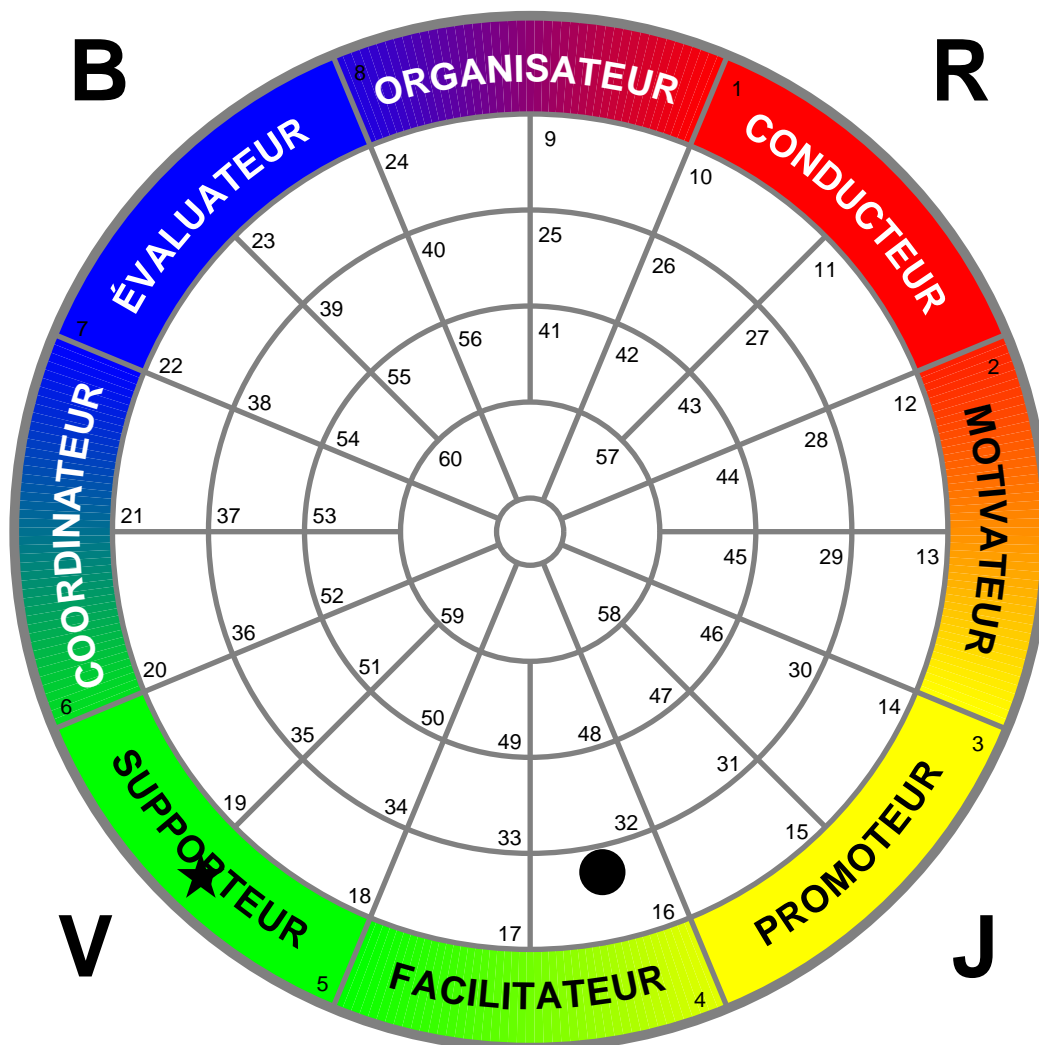
Cette section du document identifie les Types "Success Insights" qui vous correspondent le plus. Cette analyse constitue une partie essentielle du programme de formation "Success Insights", et vous aidera à mieux comprendre vos interactions avec les autres. Grâce à cette section vous serez également en mesure de vous positionner avec précision sur la roue "Success Insights".

Si vous utilisez ce profil comme un outil autonome plutôt que comme un élément des programmes de formation "Success Insights", cette page décrit simplement votre type comportemental. Elle peut être utilisée en relation avec les informations données dans les autres sections de ce profil afin de mettre en place des stratégies pour une meilleure communication et de meilleures interactions.



# LA ROUE "SUCCESS INSIGHTS®"

Success Insights  
18/5/2005



votre style adapté: ★ (5) SUPPORTEUR

votre style naturel: ● (16) FACILITEUR-PROMOTEUR