





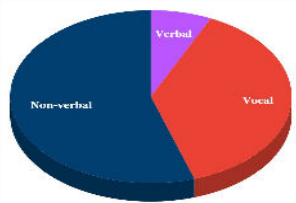
SE CONNAITRE À TRAVERS LE DISC

“Il y a trois choses extrêmement dures : l'acier, le diamant et se connaître soi-même.” Benjamin Franklin

Le modèle permet-il d'évaluer un talent ou une compétence ?	
Quel % de la communication est non-verbal lors d'un échange ?	
Quel est le rythme de chaque profil DISC ?	
Quelle est l'orientation de chaque profil ?	
Quel est l'objectif naturel de chaque profil ?	



- **Non, c'est un langage neutre. Il permet de définir le style comportemental d'une personne.** Il n'y a pas de bons ou de mauvais profils DISC.



- **55%**



- **Rouges et Jaunes : rythme élevé**
- **Verts et Bleus : rythme posé**

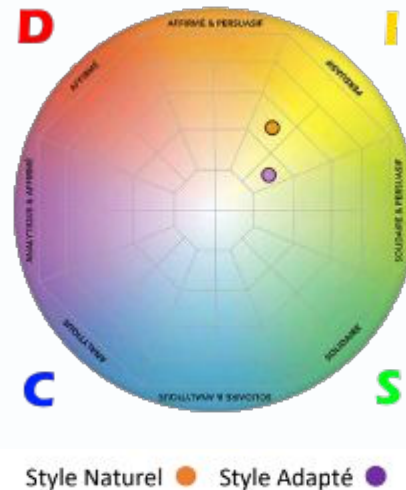
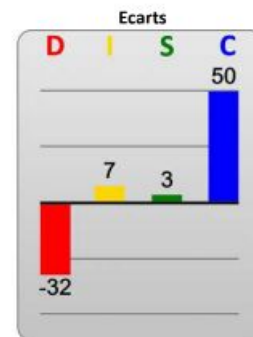
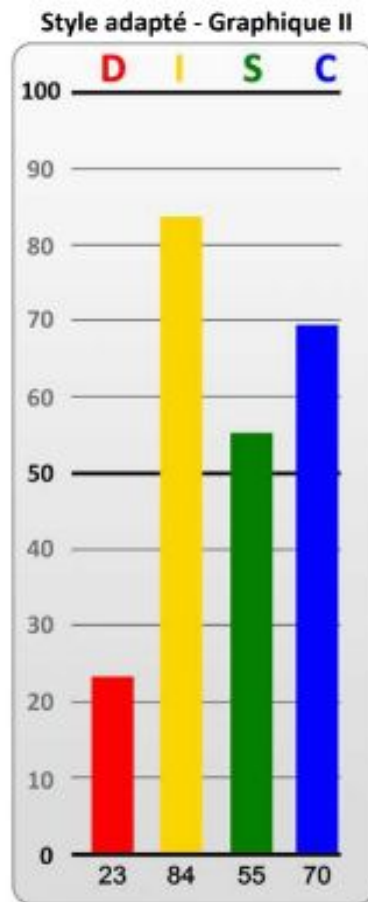
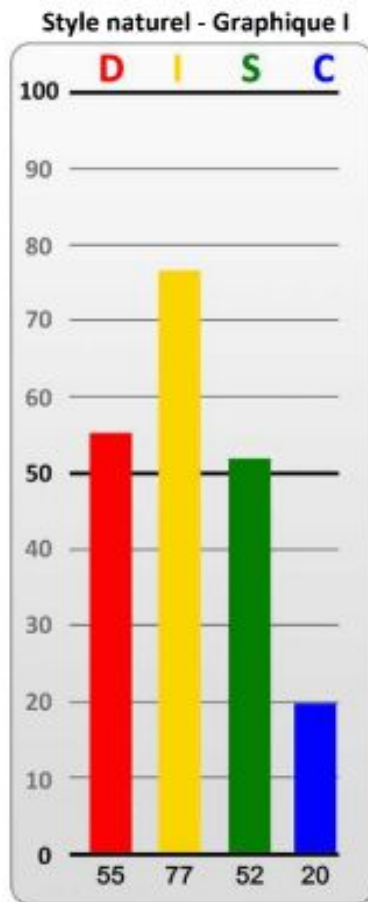


- **Rouges et Bleus : tâches**
- **Jaunes et Verts : relations**



- **Rouges : Maîtriser les risques**
- **Jaunes : Persuader**
- **Verts : Maintenir le statu quo**
- **Bleus : Sécuriser**

Le DISC en image (exemple d'un individu)





VENDRE À UN ROUGE

"Approchez chaque client avec l'idée de l'aider à résoudre un problème ou à atteindre un objectif, pas de lui vendre un produit ou un service." Brian Tracy

Quelle est LA question que se pose le profil Rouge principalement ?	
Quel est le fonctionnement du Rouge (dans sa communication) ?	
Quels sont deux de ses principaux signaux verbaux ?	
Quels sont deux éléments à faire et deux à ne pas faire avec lui/elle ?	
Quelle est LA crainte du profil Rouge ?	



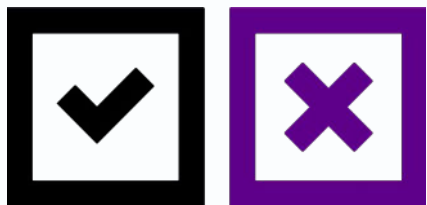
- **QUAND ?**



- **Direct(e)**
- **Proactif(ve)**
- **Exigeant(e) et impatient(e)**



- **Discours rapide**
- **Parle plus qu'il n'écoute**
- **Affirme plus qu'il ne questionne**
- **Intonation confrontante**
- **Parle de “quick wins”, de “casser les pieds”**



- **À faire**
 - Aller droit au but
 - S'occuper de lui exclusivement (*ou donner l'impression de*)
- **À ne pas faire**
 - Être mal préparé(e)
 - Sur-informer



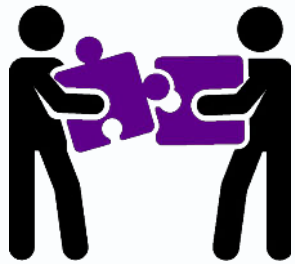
- **Qu'on profite de lui (et de perdre ainsi le contrôle)**



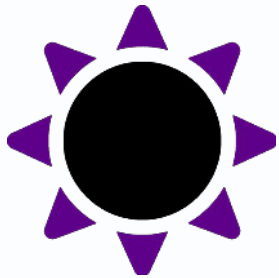
VENDRE À UN JAUNE

“Travailler avec vos prospects comme s'ils vous avaient déjà embauché.” Jill Konrath

Quelle est LA question que se pose le profil JAUNE principalement ?	
Quel est le fonctionnement du JAUNE (dans sa communication) ?	
Quels sont deux de ses principaux signaux verbaux ?	
Quels sont deux éléments à faire et deux à ne pas faire avec lui/elle ?	
Quelle est LA crainte du profil JAUNE ?	



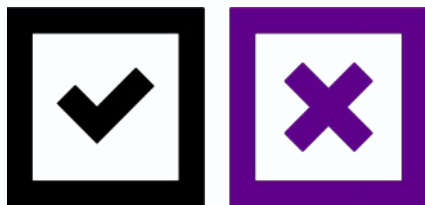
- **AVEC QUI ?**



- **Va au-devant des autres**
- **Communique avec émotion**
- **Défend ses idées**



- **Raconte des anecdotes**
- **Partage ses sentiments**
- **S'exprime sans formalités**
- **Fait dévier la conversation**
- **Parle de “Jeter l'éponge”, “pédaler dans la choucroute...”**



- **À faire**
 - Être enthousiaste, chaleureux(se)
 - Parler en images
- **À ne pas faire**
 - Être distant(e)
 - S'attarder sur des détails



- **Être rejeté par les autres**



VENDRE À UN VERT

“Si les gens vous apprécient, ils vous écouteront, mais s’ils ont confiance en vous, ils feront affaire avec vous.” Zig Ziglar

Quelle est LA question que se pose le profil Vert principalement ?	
Quel est le fonctionnement du Vert (dans sa communication) ?	
Quels sont deux de ses principaux signaux verbaux ?	
Quels sont deux éléments à faire et deux à ne pas faire avec lui/elle ?	
Quelle est LA crainte du profil Vert ?	



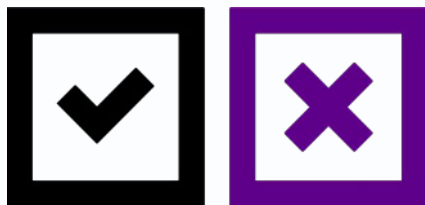
- **POURQUOI ?**



- **Rechercher le consensus**
- **Fiable**
- **Finit ce qu'il/elle entreprend**
- **Patient(e)**



- **Assuré(e) et chaleureux(se)**
- **Volume faible**
- **Discours plutôt lent**



- **À faire**
 - Procéder en douceur
 - Opérer dans l'intérêt commun
- **À ne pas faire**
 - Passer en force
 - Être trop amical, trop vite



- **Perdre la stabilité**



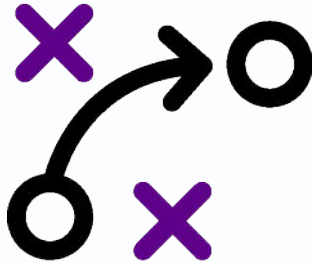
VENDRE À UN BLEU

“Vendre, c'est avoir des conversations avec les gens et les aider à améliorer leur entreprise ou leur vie.” Lori Richardson

Quelle est LA question que se pose le profil Bleu principalement ?	
Quel est le fonctionnement du Bleu (dans sa communication) ?	
Quels sont deux de ses principaux signaux verbaux ?	
Quels sont deux éléments à faire et deux à ne pas faire avec lui/elle ?	
Quelle est LA crainte du profil Bleu ?	



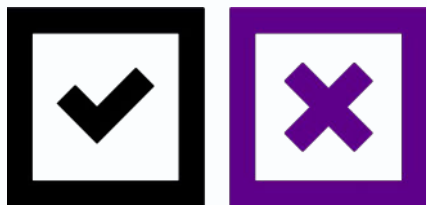
- **COMMENT ?**



- **Analyse**
- **Objectivité**
- **Optimisation**



- **Concentré dans la discussion**
- **Plutôt formel, conformiste**
- **Évalue, compare**
- **Parle de “mesurer les risques”, “au regard de...”, “dans le doute”**



- **À faire**
 - Fournir des infos, des chiffres, des éléments écrits
 - Aller en progressivité, step by step
- **À ne pas faire**
 - Faire des promesses sans fondement
 - Être affectif, créer un contact familial



- **Laisser le hasard décider**



CIBLER LES PROFILS SUR LES RÉSEAUX

“Vous devriez penser à vos clients comme des amis proches.” Jay Abraham

Sur quoi doit porter en priorité un message privé envers un profil Rouge ?	
A qui répondre de la façon suivante : “Je trouve votre idée géniale !”	
Pour cibler les profils Bleus lors d’une publication, quel est le thème idéal ?	
Lors d’une communication, un profil Vert demande d’apporter une preuve en commentaires. Que faire ?	
Un profil possède une dominante Bleue et Verte. Quels sont les risques de conflits ou d’hésitation internes ?	



- **Des objectifs, une opportunité**



- **Aux profils jaunes qui aiment les échanges chaleureux et se sentir reconnus**



- **Comment optimiser une action/un process**



- **Lui apporter cette preuve. Les profils Verts recherchent des éléments cohérents et rassurants.**



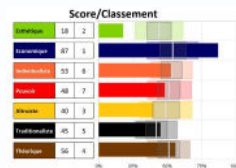
- **Il peut osciller entre vouloir optimiser ses process pour gagner en productivité, et ralentir le rythme pour maintenir la cohésion du groupe.**

A large, bright yellow lightning bolt strikes down from the top left, branching out into many smaller, jagged bolts across a dark blue, stormy sky. A solid purple vertical bar is positioned to the right of the lightning graphic, separating it from the text.

FORCES MOTRICES

"La motivation est ce qui fait démarrer. L'habitude est ce qui fait continuer." Jim Ryun

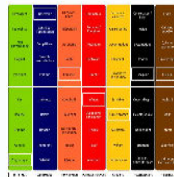
Par combien de Forces Motrices un individu est-il tracté principalement ?



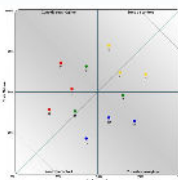
Cite les 7 forces motrices officielles ?

Mets dans l'ordre croissant le style de l'individu du moins au plus **Individualiste** avec les propositions suivantes :

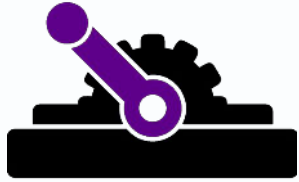
Autonome - Réservé - Libre - Coopératif - Équilibré - Soutien



Un profil bleu a une FM **Théorique** élevée. Quelle valeur comportementale cela va-t-il renforcer ?



Quel profil DISC la FM **Altruisme** affecte-t-elle particulièrement ?



- **2 forces motrices. Les autres n'influencent qu'à la marge ses actions au quotidien.**



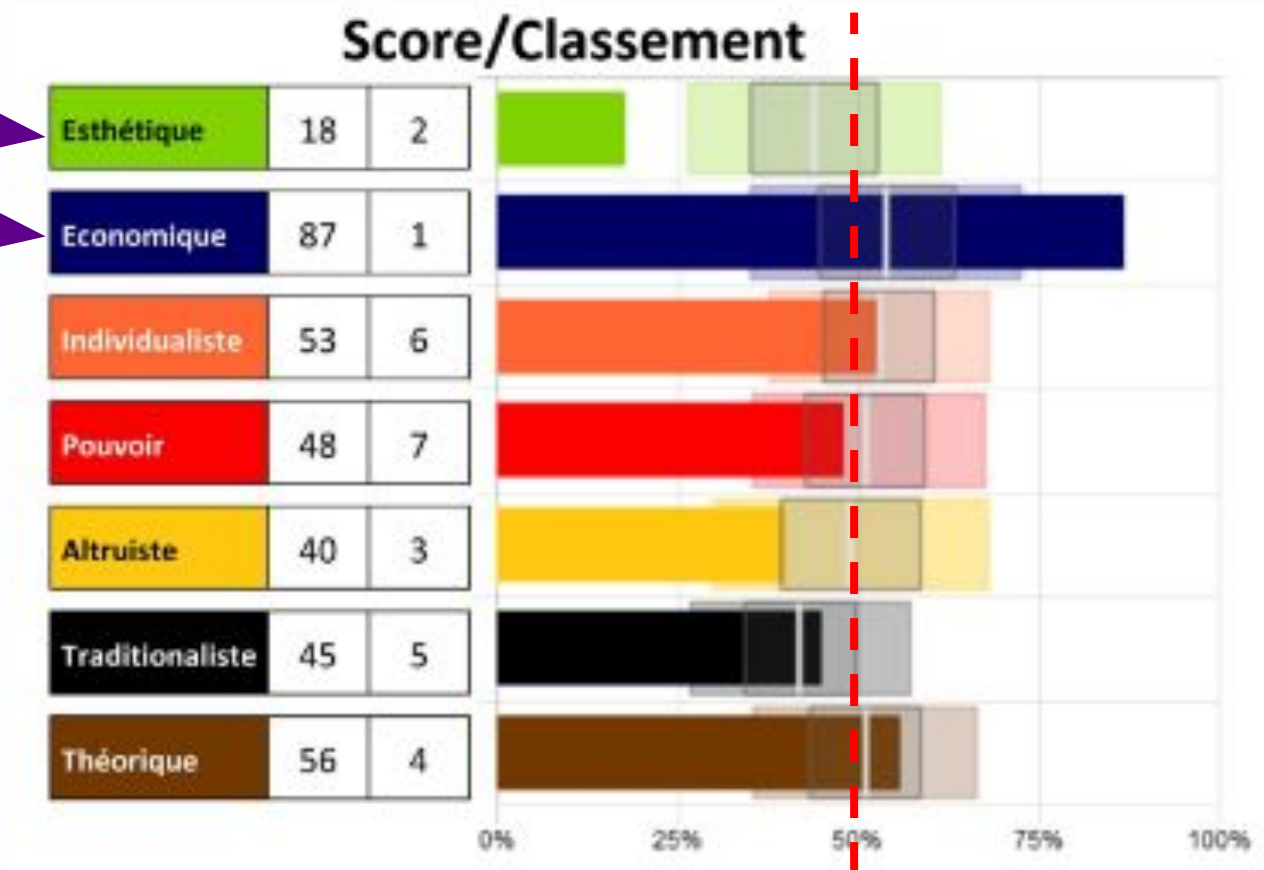
- **Esthétisme**
- **Économique**
- **Individualisme**
- **Politique (pouvoir)**
- **Altruisme**
- **Traditionalisme**
- **Théorique**



- **Réservé - Soutien - Coopératif - Équilibré - Autonome - Libre**

Les FM en image

(exemple d'un individu. Les 2 plus éloignés de la médiane le tractent le plus)



Les FM en image (spectre de variations de chacune)

Extravagant	Déterminé	Libre/sans limite	Dominateur	Centré sur les autres	Conservateur/Strict	Erudit
Peu réaliste	Centré sur l'optimisation	Indépendant	Percutant/Energique	Qui se sacrifie	Rigide	Qui aime enquêter
Non conventionnel	Compétiteur	Autonome	Autoritaire	Accommodant	Systématique	Qui aime apprendre
Original	Sensible aux incitations	Créatif	Contrôlant	Obligéant	Ordonné	Qui investigate
Imaginatif	Pratique	Équilibré	Directif	Qui apporte son soutien	Discipliné	Curieux
Fin	Judicieux	Coopératif	Influent	Serviable	Ouvert d'esprit	Réfléchi
Réaliste	Relaxe	Prévenant	Qui apporte son soutien	Qui se protège	Flexible/Souple	Malin
Pratique	Détaché	Qui apporte son soutien	Flexible	Suspiceux	Indépendant	Intuitif
Concret	Indifférent	Inquiet	Passif	Méfiant	Spontané	Superficiel
Pragmatique	Satisfait	Réservé	Acceptant	Centré sur soi	Rebelle/Anticonformiste	Indifférent (sans curiosité)
ESTHÉTIQUE	ÉCONOMIQUE	INDIVIDUALISTE	POLITIQUE (POUVOIR)	ALTRUISTE	TRADITIONALISTE	THÉORIQUE

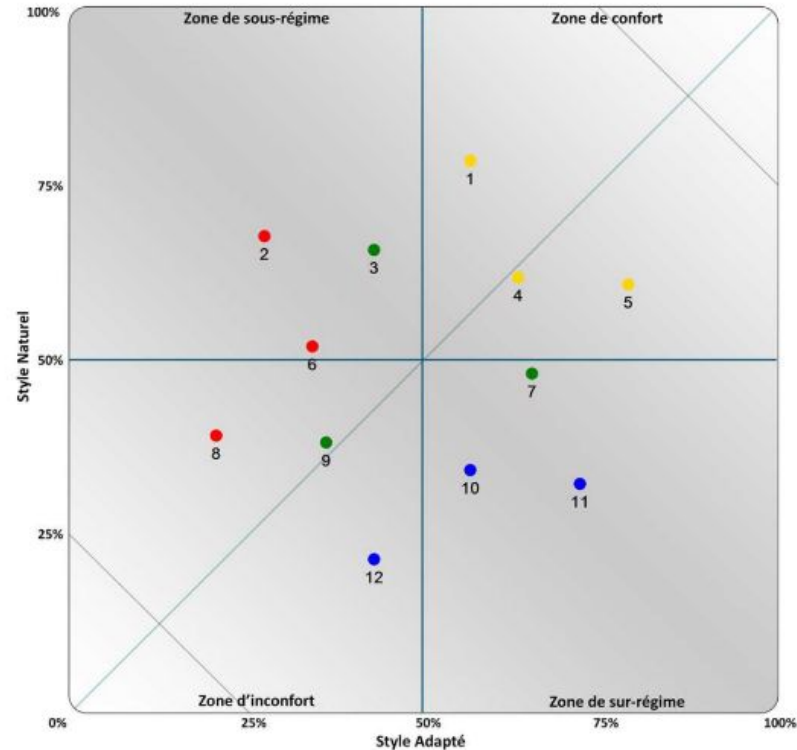


- **Cela va le pousser sa valeur “exactitude & objectivité”.**
- **Il va chercher à gagner en précision, parfois à l’extrême.**



- **Le profil Stable (dominante verte). Un haut degré d’Altruisme va le pousser à être d’autant plus percevant et conciliant.**

Le DISC/FM en image (les valeurs comportementales)



1. Assurance
2. Indépendance
3. Ethique Personnelle
4. Enthousiasme
5. Sociabilité et Persuasion
6. L'Autodétermination

7. Persévérance et Conciliation
8. Affirmation de soi
9. Réflexion
10. Exactitude et Objectivité
11. Respect des normes
12. Conformisme et Prudence



Team Link



www.teamlink.coach