



Team Link

AUTO-ÉVALUATION



DISCover



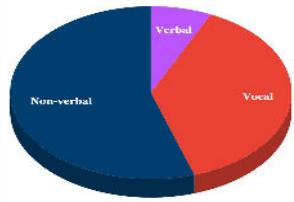
SE CONNAITRE À TRAVERS LE DISC

“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**

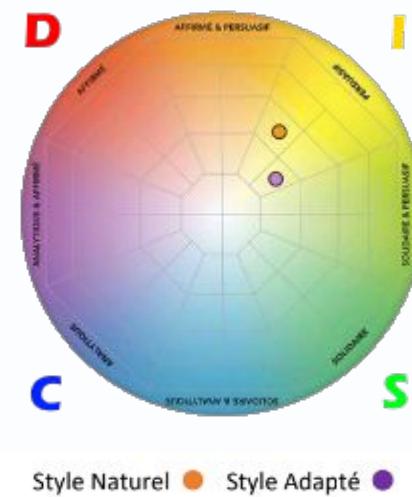
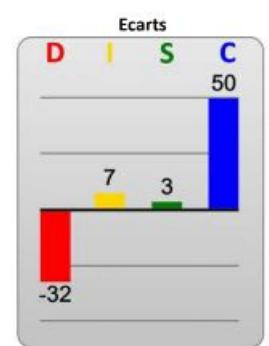
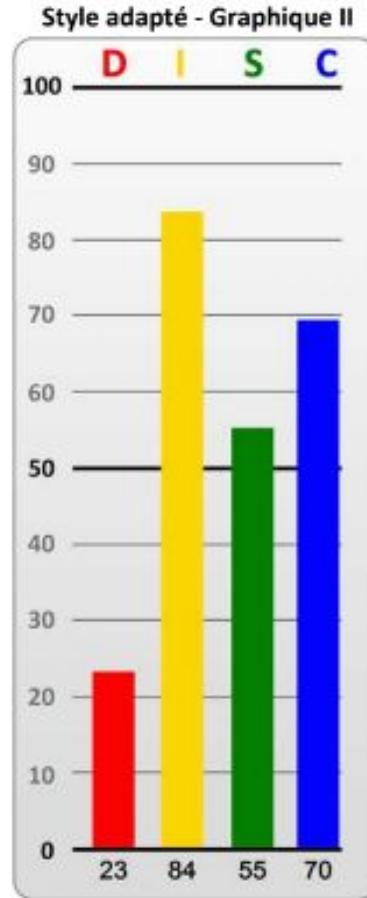
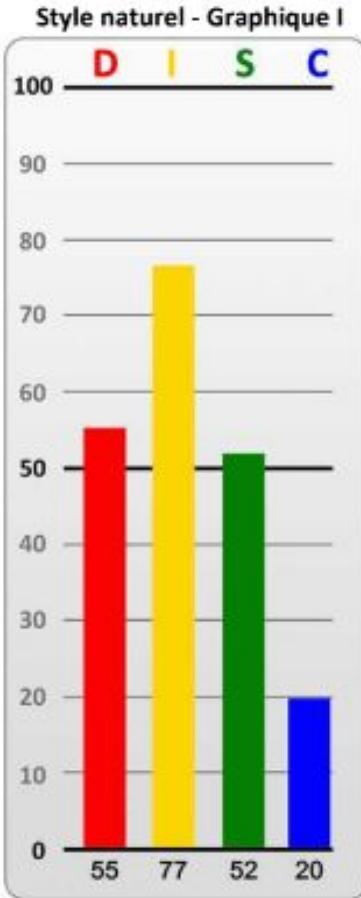


- **Rouges et Bleus : tâches**
- **Jaunes et Verts : relations**



- **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 ?	



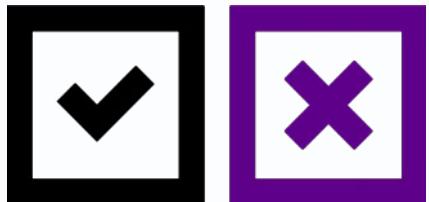
- QUAND ?



- 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)**



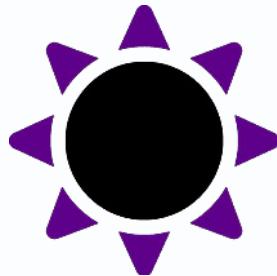
VENDRE À UN JAUNE

“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 ?	



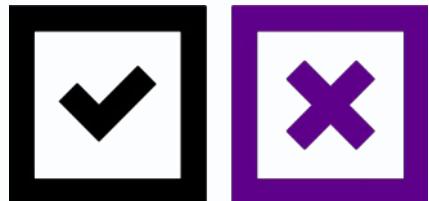
- AVEC QUI ?



- **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 ?	



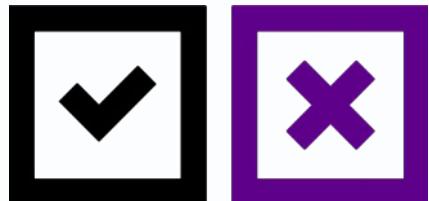
- **POURQUOI ?**



- 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



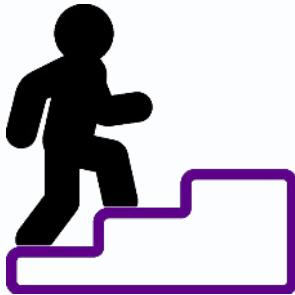
- **Perdre la stabilité**



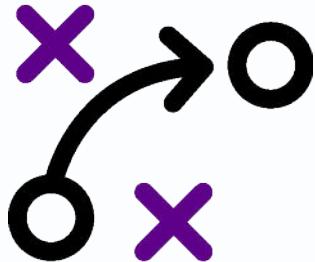
VENDRE À UN BLEU

“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 ?	



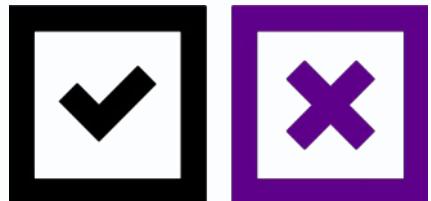
- **COMMENT ?**



- 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 familier

- **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.**



FORCES MOTRICES

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

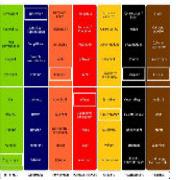
Par combien de Forces Motrices un individu est-il tracté principalement ?



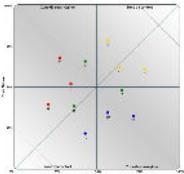
Cite les 7 forces motrices officielles ?

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



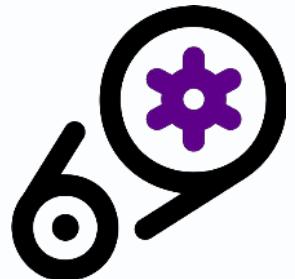
Un profil bleu a une FM Théorique élevée. Quelle valeur comportementale cela va-t-il renforcer ?



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.**



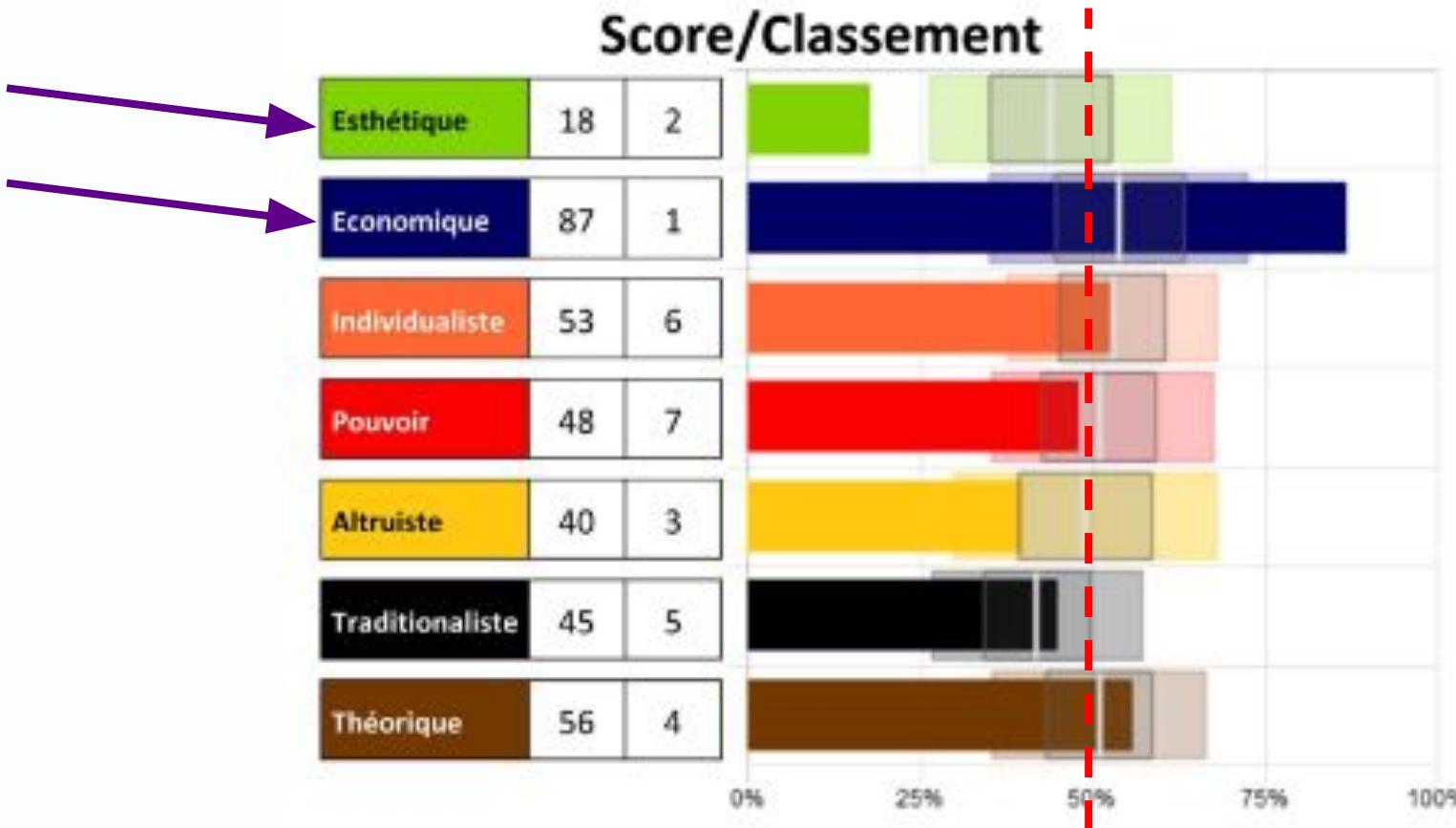
- **Esthétisme**
- **Économique**
- **Individualisme**
- **Politique (pouvoir)**
- **Altruisme**
- **Traditionalisme**
- **Théorique**



- **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)

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

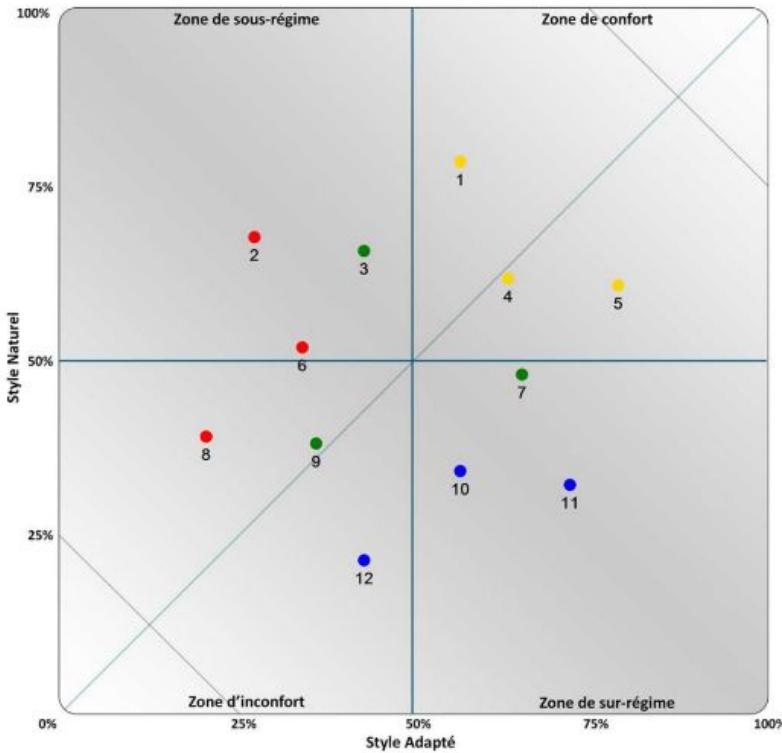


- **Cela va le pousser sa valeur “exactitude & objectivité”.**
- Il va chercher à gagner en précision, parfois à l'extrême.



- **Le profil Stable (dominante verte). Un haut degré d'Altruisme va le pousser à être d'autant plus perçevant 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

in



www.teamlink.coach