Analyse Comportementale

Max Muster

INSIGHTS MDI®
21/6/2017

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Klettgaustraße 21
D-79761 Waldshut-Tiengen
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

INTRODUCTION

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

Le comportement d'une personne est une composante essentielle et constituante de chacun. En d'autres termes, une part de notre comportement vient de la "nature" (inhérente), et une autre part vient de notre éducation (initiation). C'est le langage universel du "comment nous agissons" ou de notre comportement observable.

Dans ce rapport, quatre dimensions comportementales sont évaluées :

- comment vous réagissez face à des problèmes ou à des défis.
- comment vous persuadez les autres.
- comment vous réagissez face aux évolutions de votre environnement.
- comment vous réagissez aux règles et procédures fixées par d'autres.

Ce rapport analyse le style de comportement, c'est-à-dire comment une personne agit. Ce rapport est-il vrai à 100% ? Oui, non et peut-être. Nous considérons uniquement le comportement. Nous présentons des constatations et nous vous indiquons les types de comportement que vous adoptez le plus fréquemment. Pour améliorer l'exactitude, nous vous invitons à faire des annotations ou à corriger les formulations du rapport qui peuvent ou ne peuvent pas s'appliquer, mais seulement après avoir vérifié auprès d'amis ou de collègues pour valider si elles conviennent.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

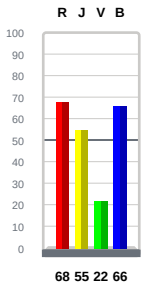
CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES

Cette analyse, basée sur vos réponses, comprend un choix de remarques d'ordre général qui permettront de mieux comprendre votre style de travail. Ces indications reflètent le type de comportement naturel que vous manifestez dans votre travail. Autrement dit ces remarques montrent de quelle manière, si vous êtes seul, vous CHOISISSEZ DE FAIRE UN TRAVAIL. Vous pouvez également partager ces informations avec votre supérieur pour l'aider à mieux vous comprendre. Il se reportera alors à ces caractéristiques générales pour mieux saisir votre comportement naturel.

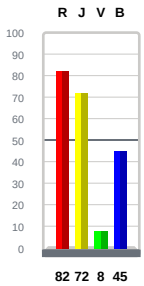
Max déploie beaucoup d'énergie et se montre optimiste quant aux résultats qu'il peut obtenir. Le mot "impossible" ne fait pas partie de son vocabulaire. Il est très orienté vers les objectifs et croit qu'en utilisant les autres, il pourra plus facilement atteindre ses objectifs. Il a besoin de faire équipe avec des gens qui ont d'autres atouts que les siens. Il préfère un environnement qui offre de la variété et du changement. Il est tout à fait dans son élément quand il mène plusieurs projets de front. Il a une très haute opinion de lui-même de sorte qu'on le qualifie parfois d'égocentrique. Max est extrêmement soucieux des résultats, avec un sens de l'urgence qui le pousse à achever rapidement les projets. Il a besoin d'apprendre à se relaxer et à modérer son élan. Il dépense parfois trop d'énergie à essayer de se maîtriser et de maîtriser les autres. Beaucoup le considèrent comme une personne entreprenante qui veut réussir à tout prix. Il veut qu'on le considère comme quelqu'un d'indépendant, prêt à payer le prix de la réussite. Max a souvent une vision des choses différente des autres. Son esprit inventif lui permet d'avoir une "vue d'ensemble". Il veut avoir une réputation de gagneur et a horreur de perdre ou d'essuyer un échec. Il a tendance à travailler avec acharnement et sans relâche pour réussir.

Max a un tempérament très résolu et préfère travailler pour un supérieur qui a l'esprit de décision. Il risque de se sentir stressé si son chef n'a pas les mêmes traits de caractère. Il a parfois des idées si arrêtées sur une question spécifique qu'il ne laisse pas facilement les autres apporter leur pierre à l'édifice. Il devrait se rendre compte qu'il a parfois besoin de réfléchir à l'ensemble d'un projet, du début jusqu'à la fin, avant de le commencer. Il préfère jouir d'une autorité équivalente à ses responsabilités. Max a l'extraordinaire capacité d'aborder les problèmes épineux et de les suivre jusqu'au bout en leur donnant une issue favorable. Il donne facilement son point de vue quand il s'agit de résoudre des problèmes d'ordre professionnel. Il peut travailler pendant des heures pour résoudre un problème délicat. Une fois que le problème est réglé, les tâches routinières qui suivent risquent de lui paraître fastidieuses. Nombreux sont ceux qui trouvent ses décisions très risquées. Mais une fois que la décision est prise, il a tendance à travailler d'arrache-pied pour la faire aboutir.

Style adapté



Style naturel



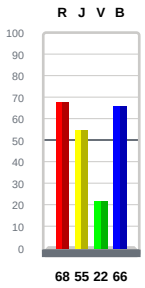
INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

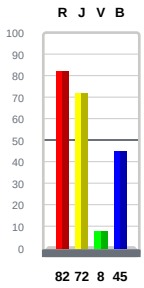
CARACTÉRISTIQUES GÉNÉRALES ...Suite

Max risque de se désintéresser de ce que disent les autres s'ils parlent pour ne rien dire ou ne vont pas droit au but. Son esprit actif les a déjà distancés. Son esprit inventif et productif peut nuire à sa réelle capacité de communication avec autrui. Il risque de présenter l'information sous une forme que certaines personnes ont du mal à saisir. Il aime les gens qui exposent leur cas de manière efficace. Cela lui permet de se faire une idée ou de prendre une décision plus rapidement. Il a tendance à influencer les gens en étant direct, cordial et soucieux des résultats. Max masque parfois ses sentiments en termes amicaux. S'il sent qu'on fait pression sur lui, il lui arrive de dévoiler le fond de sa pensée. Il n'a pas toujours la patience d'écouter et de communiquer avec des gens qui ne sont pas aussi rapides que lui. Il défie ceux qui donnent leur avis sans qu'on leur demande. Il apprécie ceux qui lui donnent des options plutôt que leurs opinions. Les options peuvent l'aider à prendre des décisions et il fait prévaloir son opinion personnelle sur celle d'autrui !

Style adapté



Style naturel



Max Muster

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

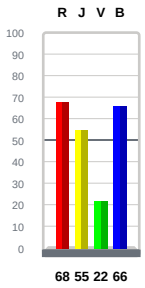
TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

VALEUR POUR L'ORGANISATION

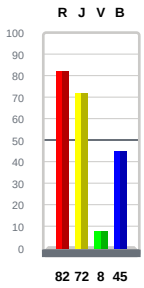
Cette section du profil définit certains talents et comportements particuliers que Max manifeste dans son travail. La lecture de ces informations permet de préciser votre rôle dans l'entreprise. Après avoir identifié vos aptitudes, l'entreprise est à même de s'organiser pour faire valoir vos compétences dans l'ensemble de la structure et mieux vous intégrer au sein de l'équipe.

- Spontanéité.
- Favorise le changement - recherche les moyens les plus efficaces et les plus rapides.
- Très sociable.
- Compétitif.
- Sens de l'urgence.
- Tenace.
- A l'esprit d'initiative.
- Prévoyant et tourné vers l'avenir.

Style adapté



Style naturel



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

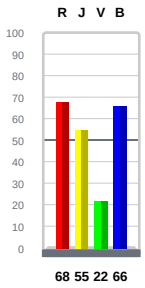
CLEFS DE COMMUNICATION

La plupart des gens sont attentifs et sensibles aux différents modes de communication qu'on utilise à leur égard. Nombreux sont ceux qui trouvent cette section extrêmement importante et précise pour améliorer leur communication interpersonnelle. Cette page décrit une liste de choses à faire pour tous ceux qui communiquent avec vous. Lisez attentivement chaque phrase et retenez-en 3 ou 4 qui vous semblent particulièrement importantes. Faites-en la liste et parlez-en avec votre encadrement ou vos collègues afin qu'ils vous comprennent mieux. Cette liste vous permettra de guider les autres pour une meilleure communication.

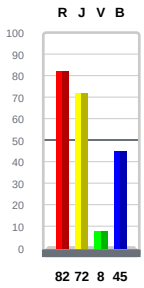
À faire :

- ☐ Employer son jargon.
- ☐ Formuler les projets par écrit avec des dates limites.
- ☐ Favoriser et maintenir un cadre de travail où il peut être efficace.
- ☐ Être clair, bref et précis.
- ☐ Arriver avec un dossier bien "ficelé" comprenant les conditions requises, les objectifs, le matériel de démonstration adéquat.
- ☐ En cas d'approbation, approuver les résultats et non la personne.
- ☐ Poser des questions précises (de préférence "quoi ?").
- ☐ Comprendre ses capacités d'écoute sporadiques.
- ☐ Présenter les faits de manière logique : bien préparer votre intervention.
- ☐ Se protéger des interruptions.
- ☐ Présenter des faits et des chiffres quant aux chances de succès ou au bien-fondé d'un choix.

Style adapté



Style naturel



Max Muster

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

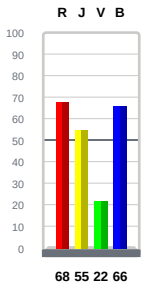
CLEFS DE COMMUNICATION ...Suite

Cette section donne une liste de ce qui est à EVITER lorsqu'on s'adresse à Max. Lisez chacune de ces phrases afin de préciser les façons de communiquer qui provoquent en vous frustration ou nuisent à la qualité de votre travail. Après avoir pris mutuellement connaissance de ces informations, vous pouvez ensemble définir et mettre en place un mode de communication satisfaisant pour tous.

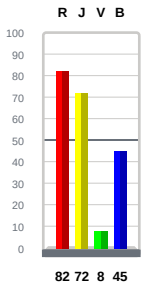
A éviter :

- ☐ Être dérouté par son "impertinence".
- ☐ Oublier de donner suite.
- ☐ Parler pour ne rien dire ou lui faire perdre son temps.
- ☐ Confirmer votre accord en ajoutant "Je vous suis".
- ☐ Essayer d'établir une relation personnelle.
- ☐ Adopter une attitude paternaliste.
- ☐ Laisser un désaccord se refléter sur lui personnellement.
- ☐ Arriver avec une décision toute faite ou décider à sa place.
- ☐ Essayer de convaincre par des moyens "personnels".
- ☐ Présumer qu'il a entendu ce que vous avez dit.
- ☐ Le laisser changer de sujet avant que vous ayez fini.
- ☐ Poser des questions pour la forme ou des questions inutiles.

Style adapté



Style naturel



Max Muster

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

CONSEILS DE COMMUNICATION

Cette section suggère des stratégies qui vont vous permettre d'améliorer votre communication avec les autres. Vous trouverez une brève description de quelques types de personnalités que vous pourriez rencontrer. En vous adaptant au style de communication souhaité par les autres, vous augmenterez votre efficacité avec eux. Vous aurez parfois à faire preuve de flexibilité et à adapter votre style de communication avec certaines personnes différentes de vous. Cette flexibilité et la capacité de comprendre les besoins des autres est la marque d'un excellent communicateur.

Si votre interlocuteur est peu indépendant, ordonné, conventionnel, perfectionniste, prudent et docile :

- Préparez votre présentation à l'avance.
- Tenez-vous en aux affaires.
- Soyez précis et réaliste.

Facteurs générateurs de tension ou d'insatisfaction :

- Être étourdi, désinvolte, familier, bruyant.
- Mettre trop de pression ou être irréaliste en matière de délais.
- Être mal organisé ou désordonné.

Si vous êtes en contact avec quelqu'un qui est ambitieux, inflexible, obstiné, indépendant et centré sur ses objectifs :

- Soyez clair, précis, concis et allez droit au but.
- Tenez-vous en aux affaires. Faites une présentation efficace.
- Arrivez bien préparé, avec un matériel de support bien ordonné.

Facteurs générateurs de tension ou d'insatisfaction :

- Faire des digressions hors sujet.
- Laisser des zones d'ombre ou des éléments flous.
- Paraître désordonné.

Si votre interlocuteur est patient, constant, fiable, détendu, modeste et s'il est facile de prévoir ses réactions :

- Commencez par une réflexion personnelle -- brisez la glace.
- Présentez votre sujet calmement, de façon rassurante.
- Posez des questions "comment?" afin de susciter ses opinions.

Facteurs générateurs de tension ou d'insatisfaction :

- Entrer directement dans le vif du sujet.
- Être dominateur et exigeant.
- L'obliger à répondre rapidement à vos questions.

Si votre interlocuteur est attirant, enthousiaste, amical, expansif et séducteur :

- Offrez lui un environnement chaleureux et convivial.
- Ne donnez pas trop de détails (notez-les par écrit).
- Posez des questions de "sentiment" afin de susciter les opinions et commentaires.

Facteurs générateurs de tension ou d'insatisfaction :

- Être sec, froid ou avoir l'air pincé.
- Diriger la conversation.
- Insister sur des faits et chiffres, des alternatives, des éléments abstraits.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

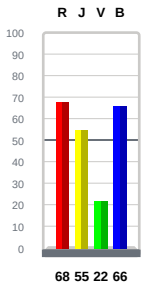
TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

ENVIRONNEMENT IDÉAL

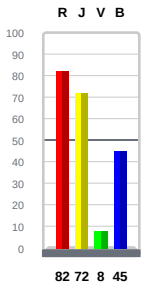
Cette section définit l'environnement professionnel qui convient le mieux à votre mode de comportement. Les personnes peu flexibles seront mal à l'aise dans les situations qui ne sont pas décrites ci-dessous. La personne ayant un caractère souple fait appel à ses ressources pour modifier son comportement et est capable de s'adapter à tous les environnements. Utilisez cette section pour préciser les fonctions et les responsabilités que vous aimez assumer et celles qui sont, pour vous, source de frustration.

- Suppression des contrôles, de la surveillance et des détails.
- Travail non routinier offrant des possibilités et des défis.
- Des activités, encore des activités.
- Des idées et des produits nouveaux sur lesquels travailler.
- Pas de longs rapports détaillés.
- Évaluation en fonction des résultats et non des moyens utilisés.
- Une équipe de soutien qui a le sens de l'urgence.
- Un environnement novateur et futuriste.

Style adapté



Style naturel



Max Muster

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

PERCEPTIONS

"Vous voyez-vous comme les autres vous voient"

Le comportement et les sentiments exprimés par chaque personne constituent un message qui peut être transmis rapidement à son entourage. Cette section vous donnera des renseignements complémentaires sur la perception que vous avez de vous-même et, dans certaines circonstances, sur la façon dont les autres risquent de percevoir votre comportement. Une bonne compréhension de l'ensemble vous aidera à projeter l'image qui vous permettra de mieux maîtriser la situation.

PERCEPTION DE SOI-MÊME

En temps normal, Max vous vous trouvez et attendez d'être perçu comme :

- Volontaire
- Péremptoire
- Battant
- Sûr de soi
- Positif
- Gagneur

PERCEPTION D'AUTRUI - Modéré

(Comment les autres vous perçoivent)
Dans des conditions modérées de pression, de tension, de stress ou de fatigue, vous risquez d'être perçu comme quelqu'un de :

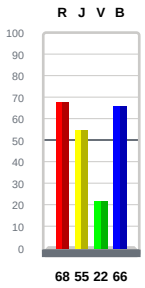
- Exigeant
- Irritable
- Égocentrique
- Agressif

PERCEPTION D'AUTRUI - Extrême

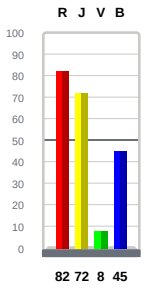
Et dans des conditions extrêmes de pression, de stress ou de fatigue, vous risquez d'être perçu comme quelqu'un de :

- Caustique
- Dominant
- Arbitraire
- Obstiné

Style adapté



Style naturel



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

INDICATEURS DE COMPORTEMENT

Sur la base des réponses de Max, le profil a indiqué les mots qui semblent le mieux décrire son comportement. Ils indiquent comment il cherche à résoudre les problèmes, fait face aux défis, interagit avec autrui, répond aux exigences de l'environnement et enfin, comment il suit les règles et procédures définies par autrui

Dominance	Influence	Stabilité	Conformité
Meneur	Exaltant	Détendu	Prudent
Ambitieux	Magnétique	Passif	Soigneux
Innovateur	Enthousiaste	Patient	Exigeant
Volontaire	Persuasif	Possessif	Systématique
Déterminé	Convaincant	Prévisible	Précis
Compétitif	Sûr	Cohérent	Ouvert d'esprit
Décisif	Optimiste	Posé	Jugement équilibré
Entrepreneur	Confiant	Stable	Diplomatique
Calculateur	Réfléchi	Mobile	Ferme
Coopératif	Factuel	Actif	Indépendant
Hésitant	Calculateur	Agité	Volontaire
Prudent	Sceptique	Impatient	Obstiné
Agréable	Logique	Aime être sous pression	Peu méthodique
Modeste	Suspicieux	Empressé	Sans inhibitions
Paisible	Terre-à-terre	Flexible	Arbitraire
Discret	Tranchant	Impulsif	Inflexible

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

STYLE NATUREL ET STYLE ADAPTÉ

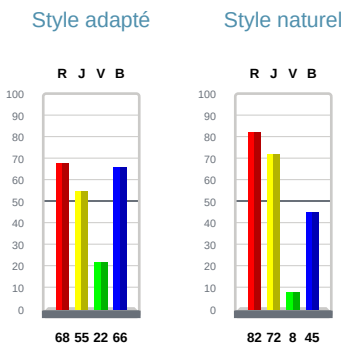
Le style naturel avec lequel Max gère les problèmes, les gens, le rythme des événements et les procédures ne correspond pas forcément avec ce dont l'environnement a besoin. Cette section donne des informations précieuses concernant les tensions et la nécessité pour s'adapter à l'environnement.

PROBLÈMES - DÉFIS

Naturel	Adapté
Max a une approche ambitieuse de la résolution des problèmes, faisant preuve d'une volonté de fer et d'un besoin de venir à bout de tous les obstacles. Il a tendance à prendre des décisions avec peu ou pas d'hésitation.	Max ne voit pas la nécessité de changer son approche de la résolution de problèmes ou de défis.

PERSONNES - CONTACTS

Naturel	Adapté
Max se réjouit de sa faculté à influencer les autres. Il préfère évoluer dans un environnement qui lui offre l'occasion d'avoir à traiter avec des individus très différents les uns des autres. Il fait confiance et veut qu'on lui fasse confiance.	Max pense que l'environnement lui demande d'être sociable et optimiste. Il veut faire confiance à l'autre et avoir des contacts dans un environnement positif.



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

STYLE NATUREL ET STYLE ADAPTÉ ...Suite

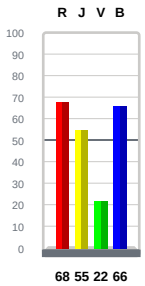
RYTHME - COHÉRENCE

Naturel	Adapté
Max se sent à l'aise dans un environnement en perpétuel changement. Il recherche une grande variété de tâches et d'actions. Même lorsque le rythme est effréné, il sait garder son sens de l'équilibre et de la mesure. Il est capable de surmonter l'inconséquence d'une situation et d'initier un changement en un tour de main.	Max désire un environnement marqué par la variété. Il démontre en général un sens aigu de l'urgence pour que les choses soient menées à bien rapidement. Il souhaite ardemment le changement et travailler à des activités multiples.

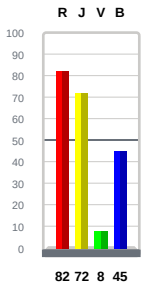
PROCÉDURES - CONTRAINTES

Naturel	Adapté
Max est indépendant par nature et a une certaine force de caractère. Il est ouvert aux nouvelles suggestions et peut, parfois, ne pas se soucier des autres. Il se sent plus à l'aise dans un environnement où les contraintes peuvent être "relâchées" dans certaines situations.	Max a un esprit ouvert notamment par rapport aux règles, mais est conscient des conséquences du non-respect des règles et procédures, et y est sensible.

Style adapté



Style naturel



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

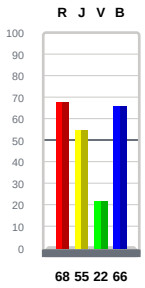
TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

STYLE ADAPTÉ

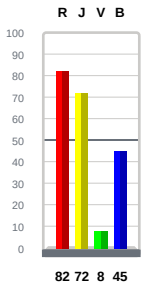
Max considère que son environnement de travail actuel exige qu'il fasse preuve du comportement qui est décrit dans le texte. Si les commentaires ci-dessous NE semblent PAS correspondre à son travail ou à sa fonction, vous devez rechercher les raisons qui l'ont amené à adopter ce comportement.

- Respecter les délais.
- De la persévérance pour mener un travail jusqu'au bout.
- Avoir des activités très variées.
- Faire preuve d'un sens de l'humour actif et créatif.
- Un environnement compétitif associé à un haut niveau de qualification personnelle de votre entourage.
- Anticiper et résoudre les problèmes.
- Travailler sans étroite surveillance.
- Agir sans précédent et pouvoir s'adapter au changement dans le travail quotidien.
- Être capable de voir "grand" sans négliger pour autant les petites pièces du puzzle.
- Veiller au respect des règles et des procédures, sans pour autant se laisser dominer par elles.
- Passer rapidement d'une activité à l'autre.
- Gérer des activités multiples.

Style adapté



Style naturel



Max Muster

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

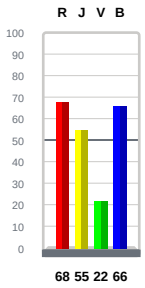
CLEFS DE LA MOTIVATION

Cette section se fonde sur l'analyse de vos désirs et souhaits. Les gens sont motivés par ce qu'ils désirent, et par conséquent ces désirs, une fois satisfaits, ne sont plus motivants. Analysez chacun de ces points avec Max et faites ressortir ceux qui correspondent à des "désirs" ou souhaits actuels.

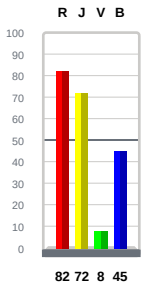
Max souhaite :

- Être considéré comme un chef, un leader.
- Plus de temps dans la journée.
- Du prestige, une position sociale et des titres pour maîtriser la destinée des autres.
- Des activités extérieures pour qu'il n'y ait jamais de temps morts.
- De nouveaux défis et problèmes à régler.
- Un large éventail d'activités.
- La maîtrise de son destin.
- La possibilité d'exprimer ses idées et de montrer ses talents.

Style adapté



Style naturel



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

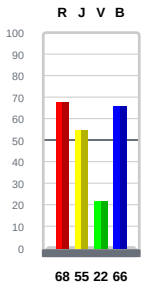
CLEFS DU MANAGEMENT

Cette section présente quelques éléments dont Max a besoin pour donner le meilleur de lui-même. Il peut satisfaire lui-même certains de ces besoins, mais dans d'autres cas, il incombe à ses supérieurs de le faire. Il est très difficile pour quelqu'un de s'intégrer dans un milieu professionnel spécifique et d'être motivé si l'ensemble de ces besoins élémentaires n'ont pas été satisfaits. Max et vous devriez prendre connaissance de la liste ci-dessous et déterminer ensemble les trois ou quatre points les plus importants pour vous. Cela permettra à Max de participer à l'élaboration de son plan de gestion personnel.

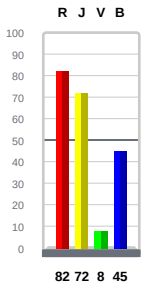
Max a besoin de :

- Cohérence.
- Des vacances ou des périodes d'activité ralentie.
- Fixer son rythme.
- Des dates limites pour terminer un travail.
- Des modèles à suivre.
- Un programme permettant d'alterner le travail et la détente.
- Un cadre de travail avec de multiples activités.
- Se montrer compréhensif envers ceux qui ont une autre conception de la vie.
- Négocier un engagement face à face.
- Un budget pour aider à établir ses priorités d'achat.
- Comprendre les personnes qui sont plus lentes.
- Adapter l'intensité de son énergie à la situation.
- Être pris à partie quand il n'est pas d'accord ou enfreint le règlement.

Style adapté



Style naturel



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

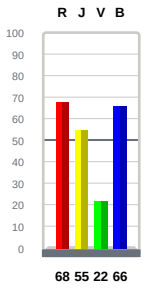
DOMAINES D'AMÉLIORATION

Dans cette section vous trouverez une liste de limitations possibles qui ne concernent pas un travail spécifique. Analysez-les avec Max et cochez celles qui ne s'appliquent pas à vous. Choisissez une à trois de ces observations qui entravent vos capacités, et élaborez un plan d'action afin d'éliminer ou d'atténuer ces obstacles.

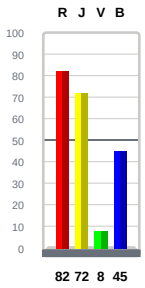
Max a tendance à :

- Avoir du mal à déléguer les tâches - comme il ne peut pas attendre, il fait le travail lui-même.
- Avoir du mal à trouver un équilibre entre le travail et la famille.
- N'avoir aucune idée des problèmes qu'il peut poser à des personnes qui travaillent plus lentement que lui.
- Être réticent à travailler en équipe, à moins d'en être le chef.
- Jongler avec trop de balles et si on ne l'aide pas assez, il aura tendance à en laisser tomber quelques-unes.
- S'appuyer sur les situations de crise.
- Être impulsif et réclamer le changement à tout prix. Peut changer de priorités tous les jours.

Style adapté



Style naturel



INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

PLAN D'ACTION

Voici des domaines auxquels Max souhaite peut-être apporter des améliorations. Choisissez-en de un à trois qui vous semblent importants et élaborez un ou des plan(s) d'action pour aboutir au résultat souhaité. Relisez votre "analyse de comportement" pour vérifier les domaines qui ont éventuellement besoin d'être améliorés.

- La communication (écoute)
- La délégation
- La prise de décision
- La discipline
- L'évaluation de la performance
- La formation
- La gestion du temps
- Les objectifs professionnels
- Les ambitions personnelles
- La motivation des autres
- Le développement des autres
- La famille

Domaine : _____

1.

2.

3.

Domaine : _____

1.

2.

3.

Domaine : _____

1.

2.

3.

Date de début : _____ Date de révision : _____

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

HIÉRARCHIE COMPORTEMENTALE

Le graphique des comportements montrera dans un ordre de préférence, du plus important au moins important douze (12) types de conduite généralement rencontrées au travail. Il vous aidera à comprendre dans lesquels de ces types de comportement ou de conduite vous êtes naturellement le plus efficace.

1. SENS DE L'URGENCE - Esprit de décision, réponse rapide et action rapide.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

42*

100

2. FACULTÉ D'ADAPTATION - Réunir des talents multiples et volonté d'adapter ces talents à des missions en évolution constante en fonction de la demande.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

52*

90

3. COMPÉTITIVITÉ - Tenacité, audace, affirmation de soi et une "volonté de gagner" dans toutes les situations.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

51*

85

4. CHANGEMENTS FRÉQUENTS - Passer facilement d'une tâche à une autre ou devoir laisser plusieurs tâches inachevées, et se mettre facilement à une nouvelle tâche sans préavis.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

52*

82

5. INTERACTIONS FRÉQUENTES AVEC AUTRUI - Vous êtes capable de maintenir des relations amicales avec autrui lorsque vous faites face à de multiples interruptions de manière incessante.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

60*

80

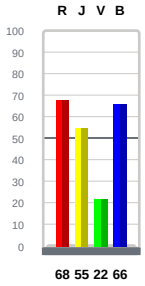
6. ORIENTATION À AUTRUI - Consacrer une grande partie de votre temps à travailler avec succès avec un large éventail de personnes d'origine différentes afin d'obtenir des solutions "donnant-donnant".

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

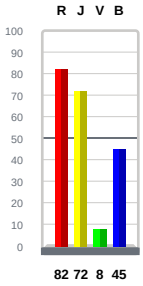
66*

55

Style adapté



Style naturel



* 68% de la population se trouve répartie dans la partie ombrée.

Max Muster

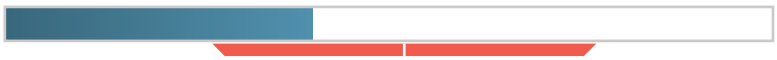
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

HIÉRARCHIE COMPORTEMENTALE

7. ANALYSE DE DONNÉES - Mise à jour précise des informations pour consultation répétée, en fonction de la demande.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



52*

40

8. RELATIONS CLIENT - La volonté de faire preuve d'un intérêt sincère pour eux.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

64*

40

9. PERSÉVÉRANCE - Le besoin de travailler de façon méthodique.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

62*

38

10. SUIVRE LES RÈGLES - Se conformer à la politique en vigueur ou, en l'absence de politique, de se conformer aux procédures établies préalablement.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

60*

38

11. ORGANISATION DU LIEU DE TRAVAIL - Nécessité de suivre des systèmes et des procédures pour réussir.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

51*

28

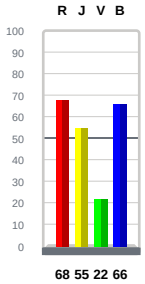
12. COHÉRENCE - La capacité à effectuer le travail de la même façon.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

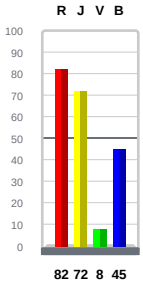
61*

28

Style adapté



Style naturel



SIA: 68-55-22-66 (25) SIN: 82-72-08-45 (12)
* 68% de la population se trouve répartie dans la partie ombrée.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

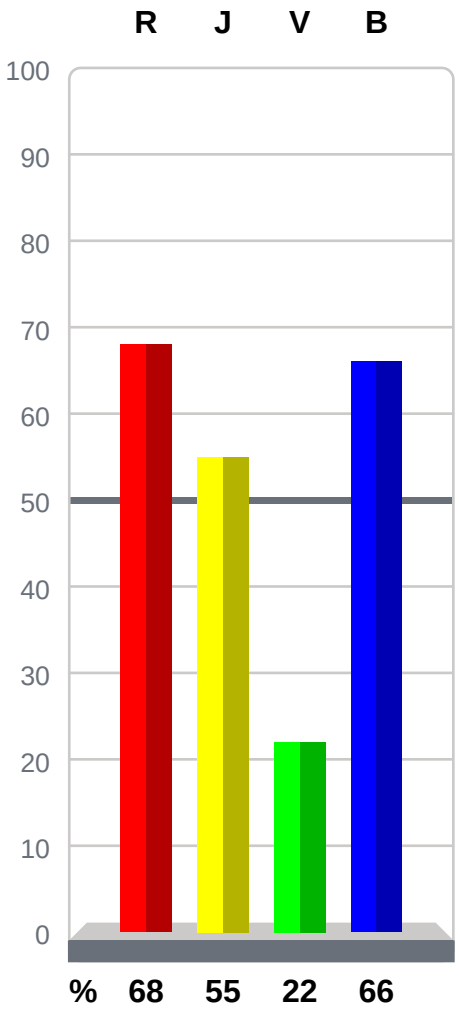
TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

LES GRAPHIQUES DU STYLE INSIGHTS®

21/6/2017

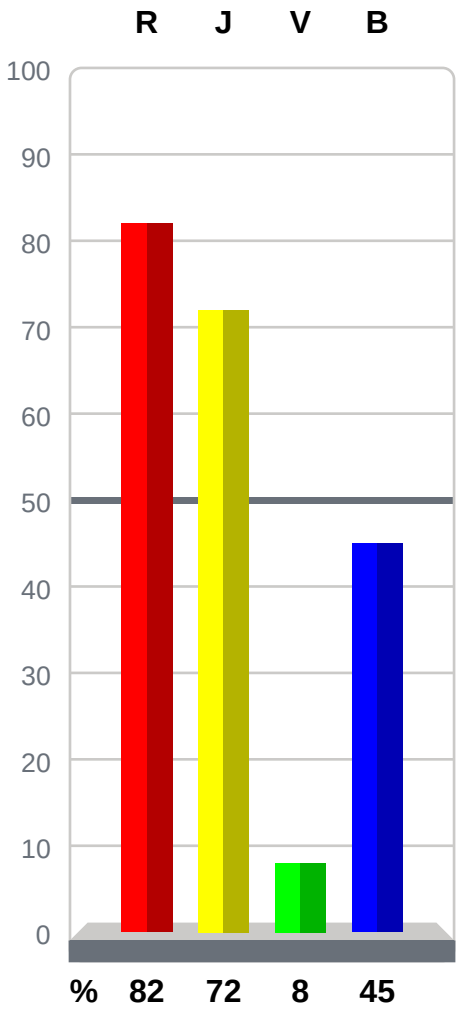
Style adapté

Graphique I



Style naturel

Graphique II



norme allemande 2017 R4

T: 0:58

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

LA ROUE "SUCCESS INSIGHTS®"

La Roue TTI Success Insights® est un outil performant très utilisé en Europe. En complément du texte que vous avez reçu concernant votre style comportemental, la roue comporte également une représentation visuelle qui vous permet :

Visualisez votre style comportemental naturel (rond).

Visualisez votre style comportemental adapté (étoile).

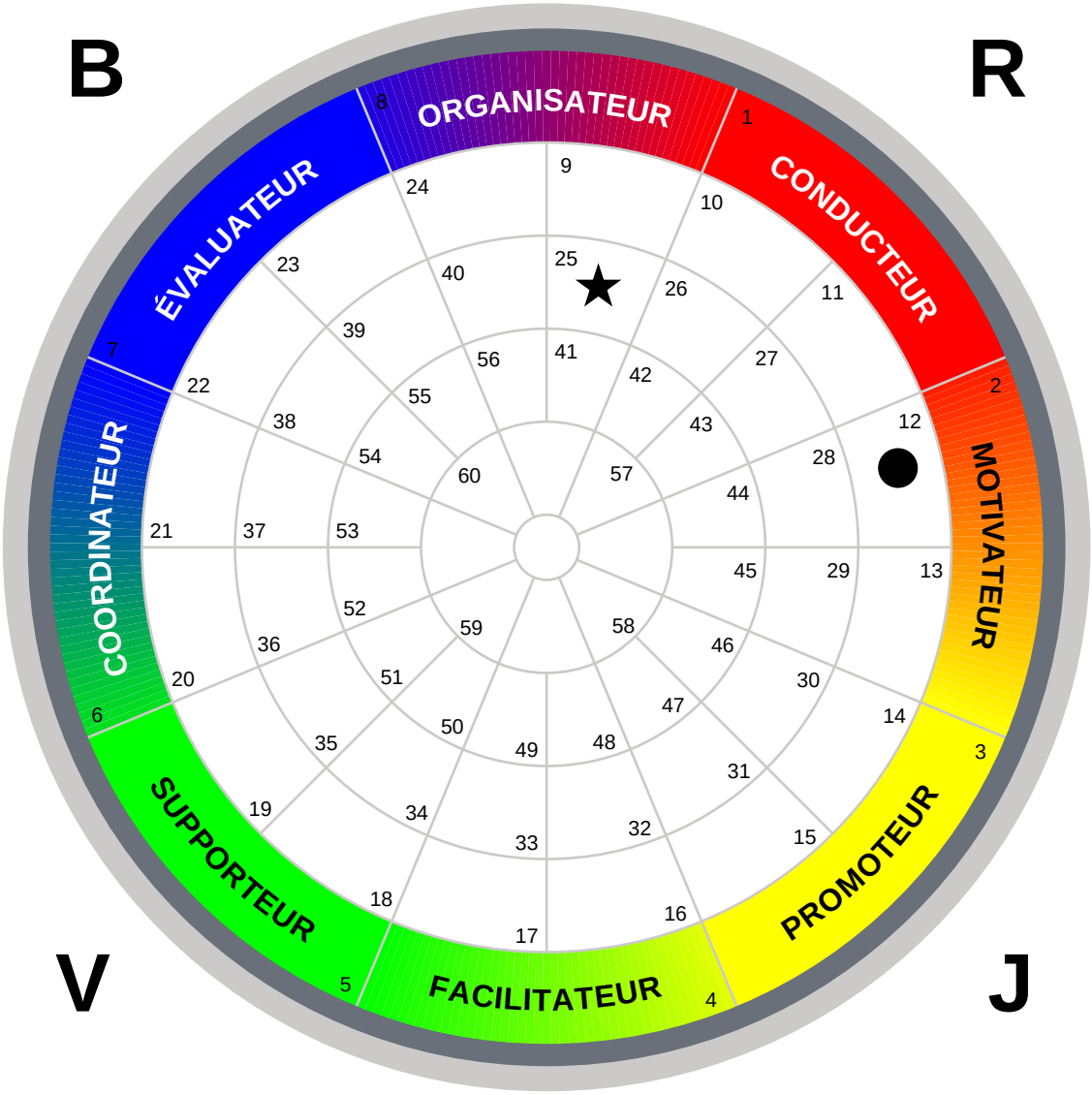
Notez votre degré d'adaptation de votre comportement.

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de
Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

LA ROUE "SUCCESS INSIGHTS®"

21/6/2017



Adapté: ★ (25) ORGANISATEUR-CONDUCTEUR (FLEXIBLE)

Naturel: ● (12) MOTIVATEUR-CONDUCTEUR

norme allemande 2017 R4

T: 0:58

INSIGHTS MDI International® Deutschland GmbH
Tel. +49 (0) 7741 - 96 94 0
info@insights.de • www.insights.de

Exclusive Licensee: TTI Success Insights Germany, Switzerland, Austria - www.ttisuccessinsights.de
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.