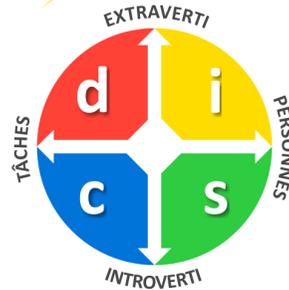


Points clés



Couleur	Jaune : soleil, chaleur, bonne humeur, ambiance détendue.
Animal	Coq, lion, paon.
Emotion	Joie
Profession type	Commercial, marketing.
Question	Qui ?
Force	Optimiste, énergique, bon orateur, bon relationnel.
Limite	Désorganisé
Moteur	Être reconnu par les autres.
Besoin	De l'assentiment des autres.
Peur	Être rejeté par les autres (perte de confiance)
À la machine à café	Partage des anecdotes, aime les discussions informelles.
Changement	Passe d'une tâche à l'autre sans forcément avoir fini la précédente.
Détails	S'y perd, risque de s'y noyer.
Contact	Connait le nom de tout le monde, connait et commente leur vie.
Talent	Influencer
Accueil	Très convivial.
Avoir son avis	Quelles sont tes impressions ?
Attention	Défend son territoire.

Le DISC est un outil d'évaluation utilisé pour améliorer la productivité, le travail d'équipe et la communication. DISC est l'acronyme de Dominant, Influent, Stable et Consciencieux. On représente généralement les profils DISC sur une roue dont les quartiers sont les quatre composantes. Chaque composante possède ses caractéristiques propres et deux quartiers contigus partagent un certain nombre de caractéristiques.



Le DISC mesure des styles de communication et de comportement. Ce n'est PAS un test de QI. Ça ne mesure PAS l'intelligence, les aptitudes, la santé mentale, les valeurs, etc. Les profils DISC décrivent les comportements humains dans de nombreuses situations, par exemple en réponse au stress, aux défis, aux challenges, aux crises, aux procédures, etc.

En connaissant bien son profil et celui de ses interlocuteurs, on peut communiquer de manière plus efficace, à l'écrit comme à l'oral. Cela permet de distribuer efficacement les tâches selon leurs types, les objectifs, les besoins, les contraintes, etc. Cela permet également de constituer une équipe en choisissant ses membres en fonction du contexte.

L'influent est soucieux d'avoir de bonnes relations personnelles. Généralement positif et extraverti, il prend plaisir à la compagnie des autres et estime que la vie doit être amusante. Rayonnant et amical, il aborde les autres de façon convaincante et démocratique.



Profil 4 permet aux entreprises/particuliers d'établir et d'analyser des profils de comportement et de communication.

Nous offrons ce memento pour le diffuser au maximum. N'hésitez pas à nous envoyer vos remarques afin que nous puissions l'améliorer.



Scannez le QR code, ci-contre, pour évaluer votre profil DISC et télécharger les mémentos de la série, ou rendez-vous sur profil4.com

Êtes-vous ?

influent

comportement & communication



DISC

www.profil4.com

Verbal



Veut	Les news, les rumeurs.
Parle	Parle beaucoup. Aime les discussions. C'est surtout le processus qu'il aime, plus que le contenu.
Demande	Un peu manipulateur.
Analyse	Donne ses sentiments, réfléchit à voix haute.
Construction	Utilise des expressions de jeune, à la mode.
Interruptions	Coupe les gens. A toujours quelque chose à dire.

Visuel



Poignée main	Ferme (aime serrer les mains).
Regard	Regarde dans les yeux.
Faciale	Beaucoup d'expressions.
Gestes	Parle avec les mains, en dehors de la zone normale.
Look	À la mode (vêtements, techno), sait adopter sa tenue vestimentaire en fonction de son environnement.
Aime	Qu'on le regarde.
Assis	Préfère être debout.

Vocal



Volume	Grande plage vocale : aigu/grave.
Rythme	Beaucoup de variations : vite/lent.
Ton	Beaucoup de variations.
Émotions	Rit fort.
Divers	Abuse des onomatopées, aime l'humour.

Emails



Aime	Trouve les emails impersonnels et ennuyeux.
Salutation nominative	Oui (avec surnom).
Formule de politesse	Oui
Signature	En couleur et très complète.
Longueur	Longs (ceux qu'il écrit)
Décoration	Smileys, ponctuations diverses, image de fond, musique.
Contenu	Mélange perso et travail, points importants et anecdotes.
Prend des nouvelles	Oui et indique aussi comment il va.
Divers	Envoie souvent des blagues, Power-Point. Ne lit pas les emails longs.

Pour lui parler



A éviter	Ne jamais oublier de lui dire bonjour, de prendre des nouvelles, sinon il va s'imaginer que quelque chose ne va pas. Ne pas hâter la discussion.
Veut	Accorde beaucoup d'importance au ton/intonation, il faut être vivant et montrer de l'enthousiasme sinon il n'écoute pas.
A faire	Être relax quand on lui parle. Commencer en parlant du weekend. Diriger la communication vers lui.
Compliments	Aime qu'on le félicite, même pour des choses sans importance.
Feedback	Orienter sur sa personnalité, prestige, jugement des autres. Le feedback négatif doit être rapide. Il risque d'être sur la défensive.
Délégation	Commencer par un brainstorming.
Délais	A tendance à ne pas respecter les deadlines. Bien insister sur les exigences de date. L'aider à prioriser, une seule tâche à la fois. Lui demander régulièrement où il en est.
Contact	On peut être physiquement proche de lui.
Conflit	À désamorcer le plus vite possible.

