



Dental RC



John DOE



CONDITIONS DE PASSATION



ÉLÉMENTS DÉCLARÉS PAR JOHN DOE

J'ai complété le questionnaire dans de bonnes conditions.



J'ai répondu sincèrement au questionnaire.



DURÉE DE L'ÉVALUATION

11'06"

LENT

RAPIDE



SPONTANÉITÉ DU RÉPONDANT

Réponses réfléchies (nb de traits impactés)

Réponses spontanées (nb de traits impactés)

Réponses réflexes (nb de traits impactés)

3

16

1

MINIMALE

MAXIMAL



ANALYSE DE L'ÉVALUATION

Nº de déconnexion(s) de l'application*

Nº de mise(s) en pause automatique(s)**

0

0

* Activé lorsque le répondant ferme son navigateur pendant la passation

**Activé lorsque le répondant est sans activité pendant plus de 2 minutes consécutives

PROFIL EN RADAR

2



SYNTHÈSE DU PROFIL



TALENTS

COMPORTEMENTS POUR LESQUELS JOHN DOE PEUT S'APPUYER POUR CROÎTRE DE VRAIES DIFFÉRENCES AU QUOTIDIEN.

- Affiche une authenticité dans ses relations.
- Prend position sur les décisions collectives avec assurance.
- Fait valoir ses convictions.
- Prend le temps d'analyser les remarques formulées avant de les intégrer.
- Délivre le meilleur de lui-même au travail.
- Préfère terminer son travail pour faire le plus de choses possible.
- Se montre en capacité de gérer l'incertitude.
- Fait des propositions innovantes.
- Cherche à promouvoir des changements.
- Utilise le stress pour passer à l'action.
- Remarque les autres aux détails.
- Saisit les opportunités de façon calculée.



LIMITES

COMPORTEMENTS QUI PEUVENT POTENTIELLEMENT ENTRAVER LA RÉUSSITE DE JOHN DOE DANS CERTAINS CONTEXTES (À VALER EN ENTRETIEN).

- Attend une implication des autres avec lui.
- Supporte peu de ne pas être pris en compte dans les décisions.
- Se montre peu attentif à la forme de ses messages.
- Cherche à être valorisé.
- Cherche à dépasser ses attributions.
- Fait preuve d'une certaine obstination dans ce qu'il entreprend.
- Attache peu d'importance à la rigueur.
- Fait des propositions qui ne sont pas toujours très réalistes.
- Manifeste un besoin de changement régulier.
- A besoin d'urgence pour être efficace.
- Ne cherche à faire confiance avant d'avoir des éléments concrets.
- Prend du temps avant de se positionner pour être sûr de son choix.

ANALYSE APPROFONDIE DU PROFIL



PREMIÈRES IMPRESSIONS

QUEL EFFET JOHN DOE PRODUIT-IL SUR LES PERSONNES QU'IL RENCONTRE POUR LA PREMIÈRE FOIS ?

Dans le cadre de ses relations aux autres, John DOE cherche à s'investir pleinement et à expérimenter des sentiments de connexion et d'authenticité. Néanmoins lorsqu'il s'agit de briser la glace, il attend généralement que la première approche vienne des autres plutôt que d'aller directement à leur rencontre. Cette retenue peut être expliquée par une certaine défiance vis-à-vis de ce qui ne relève pas de son univers familier. Pour autant, une fois la relation engagée, il n'hésite pas à faire part de ses intentions et à partager sa vision des choses. Lorsqu'il le fait, c'est avec une franchise qui peut surprendre certains de ses interlocuteurs.



SON RAPPORT AUX AUTRES

COMMENT COMMUNIQUE-T-IL ?

Pour communiquer avec les autres et faire passer ses messages, John DOE mise avant tout sur sa force de persuasion. Direct dans sa manière de s'adresser aux autres, il déploie son énergie à convaincre et à faire passer ses idées. En revanche, il ne cherche pas forcément à adapter son discours à la sensibilité de son interlocuteur. Face aux critiques, aux remarques, aux conseils et feedbacks, il peut parfois se braquer. Il peut donc avoir besoin de temps pour faire évoluer son comportement. Cela se passe donc plutôt sur le long cours.

COMMENT SE POSITIONNE-T-IL AU DEDIN DE L'ÉQUIPE ?

En groupe, John DOE se positionne clairement en tant que leader. Tout à la fois "directif" et "meneur dans l'âme", il aime se positionner rapidement sur les différentes questions qu'il estime essentielles. Fondamentalement, il n'apprécie pas le besoin de solliciter trop longuement les uns et les autres avant de se positionner. Toutefois, il a pour habitude de rester "à l'écoute" des suggestions des uns et des autres, des bonnes idées qui peuvent surgir çà et là.



SA FAÇON DE TRAVAILLER

COMMENT APPRÉHENDÉ-T-IL LES SITUATIONS QU'IL RENCONTRE ?

Dans d'une approche à la fois conceptuelle et globale des situations, John DOE a l'habitude de mener des réflexions stratégiques. Il n'est d'ailleurs pas rare que celles-ci l'amènent à challenger le statu quo et à remettre en cause les façons de faire plus "traditionnelles". Face au changement, il s'adapte vite et ne manque pas d'idées. Il propose régulièrement de nouveaux projets. Il se révèle également être un contributeur indispensable dès lors qu'il s'agit de créer des institutions, de marquer des ruptures ou encore de penser de nouveaux systèmes. Il est plus intéressé par les grandes lignes des projets et par le fait de "réinventer" que par la partie "exécution" pure.

DE QUELLE FAÇON JOHN DOE GÈRE-T-IL SON ACTIVITÉ ? QUELLES SONT LES TÂCHES SUR LESQUELLES IL SE CONCENTRE EN PRIORITÉ ?

L'essentiel pour John DOE, c'est de répondre aux priorités de son travail. Il a donc plutôt tendance à organiser ses journées en fonction de ce qu'il sait devoir faire, plus qu'à planifier son activité au sens strict du terme. Centré sur ses objectifs, il fait en sorte de ne pas se disperser car il a à cœur d'aller au bout de ce qu'il entreprend. De ce fait, il travaille souvent de manière séquentielle, focalisant son énergie sur un projet puis sur un autre. Il se souvient parfois les éléments périphériques ou préfère les remettre à plus tard, de façon à pouvoir rester concentré sur ce qu'il considère comme étant réellement prioritaire.

COMMENT JOHN DOE SE PROJETTE-T-IL, DANS SON ACTIVITÉ ? QUEL NIVEAU D'ÉNERGIE DÉPLOIE-T-IL AU TRAVAIL ?

Rarement satisfait de son travail, John DOE éprouve le besoin d'aller plus loin que ses objectifs initiaux. Il est inextinguible dans la production de nouvelles idées. Il tient en effet à pouvoir anticiper les défis à venir et apparaît d'être à l'origine des innovations. Il pense les choses vers le fond d'illusion, et ne juge son travail qu'au résultat différé. Il peut se montrer frustré s'il n'a pas l'occasion de se réaliser à la mesure de ses capacités d'investissement, s'il ne peut se disperser ou si ses idées s'effondrent peu.



SA GESTION DES ÉMOTIONS

QUELLES SONT LES ÉMOTIONS QU'IL RESSENT DE MANIÈRE PRIORITAIRE ? COMMENT LES GÈRE-T-IL, QUE CE SOIT À UN NIVEAU PERSONNEL OU DANS LES RELATIONS AUX AUTRES ?

John DOE possède une tension naturelle qui prend la forme d'une certaine réactivité dans son rapport aux autres. Pour lui, le stress est avant tout un moteur. Face les choses dans l'urgence a tendance à le stimuler. Il aime le rythme, et réagit rapidement aux diverses sollicitations. Cela peut se traduire par une mise en action rapide, mais aussi par une grande spontanéité dans l'expression de son point de vue. Il fait facilement part de sa vision des choses et de ses ressentis des situations.

ANALYSE DU PROFIL PAR TRAITS



-  Facteur d'ordre supérieur (regroupement de 5 traits)
-  Traits profonds (la personne a répondu de façon réfléchie : ces traits évoluent très peu)
-  Traits caractéristiques (la personne a répondu normalement : ces traits peuvent toutefois évoluer à la marge dans le temps)
-  Traits adaptés (la personne a répondu de façon réfléchie : ces traits peuvent évoluer fortement)





ANALYSE DES FACTEURS DE RISQUE

	FACTEURS DE RISQUE →		
Manque de confiance en soi	Faible		
Intolérance à l'incertitude	Faible		
Tendance à l'autoritarisme	Faible		
Détachement	Faible		
Procrastination	Faible		
Tendance à s'inquiéter	Faible		
Impulsivité			Fort
Hypersensibilité	Faible		



FAÇON D'ENTRER EN RELATION



Ce tableau vous permet d'identifier la façon dont l'individu se positionne dans le rapport à l'autre. A-t-il tendance à "mettre de lui-même" dans ses relations aux autres ? Est-il en mesure de faire facilement le premier pas pour aller à la rencontre des autres ?

■ Style naturel
■ Comportement motivé



COMPRENDRE SON COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS NATURELS :

- Est plus à l'aise avec ses connaissances.
- Donne du sens à ses relations.
- Révise les rapports sociaux.

À L'ÉGARD DE SA SITUATION DE STRESS, PEUT MANIFESTER...

- Fait preuve de disponibilité.
- Attendre que les autres viennent à lui.
- Créer la relation en deux temps (observation/échange).



ALLER PLUS LOIN DANS L'INTERPRÉTATION

CE QUI RÉPONSE SON NATUREL,

- Il s'entend naturellement avec les autres.

CE QUI PEUT MODIFIER SON COMPORTEMENT,

- Il garde ses connaissances pour lui.

MODE DE COLLABORATION (STYLE DE MANAGEMENT)



COMPRENDRE SON COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS NATURELS :

- Imposer sa manière de voir les choses.
- Cherche à avoir le dernier mot.
- Ne va pas chercher les avis de l'autre même.

À L'ÉGARD DE SA SITUATION DE STRESS, PEUT MANIFESTER...

- Tempérament à tendance autoritaire.
- Fait rarement des concessions.
- Evite de se confronter aux autres avis.



ALLER PLUS LOIN DANS L'INTERPRÉTATION

CE QU'IMPOSE SON NATUREL,

- Il s'exprime de façon franche et directe.

CE QU'IL PEUT MANIFESTER SON COMPORTEMENT,

- Il écoute aux autres des autres.

STYLE DE PERSUASION

COMPRENDRE SON
COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS NATURELS :

- Cherche à faire passer son point de vue par tous
les moyens.
- Est sensible au statut de son interlocuteur : mettra
plus de forme à son discours avec ses supérieurs
qu'avec les autres.
- Ne cherche pas à faire plaisir aux autres.

À L'ÉGARD DE SA SITUATION DE STRESS, PEUT PARAITRE...

- Ne s'écarter rien sur les idées qu'il/elle a tout intérêt de
faire passer.
- Dévalorisation par les interlocuteurs au statut
supérieur au sien.
- Peu attentif(e) à la sensibilité des autres.

ALLER PLUS LOIN DANS
L'INTERPRÉTATION

CE QUI RENFORCE SON NATUREL,

- Il dit souvent ce qu'il pense.

CE QUI PEUT MODIFIER SON COMPORTEMENT,

Peu de comportement spécifique

CAPACITÉS DE REMISE EN CAUSE

4



COMPRENDRE SON COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS NATURELS :

- Réagit à les critiques le surprennent, qu'il les trouve injustes.
- Avance grâce aux compliments qui lui sont formulés.
- Ne sait pas écouter à se remettre en cause.

À L'ÉTAT OU EN SITUATION DE STRESS, PEUT PARAITRE...

- Se montre facilement susceptible face aux critiques qui lui sont adressées.
- Cherche à être flatté par des retours positifs.
- Distors d'une susceptibilité qui ne prévient pas.



ALLER PLUS LOIN DANS L'INTERPRÉTATION

CE QUI RÉVÈLE SON NATUREL,

- Il s'affirme dans sa relation aux autres.
- Il s'exprime de façon franche et directe.

CE QUI PEUT MODIFIER SON COMPORTEMENT,

Pas de comportement spécifique

INVESTISSEMENT DANS LE TRAVAIL 5



COMPRENDRE SON COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS NATURELS :

- Ne se laisse pas démotiver par un obstacle ou une difficulté.
- Se fixe des standards exigeants et met tout en œuvre pour les atteindre.
- Est en mesure de témoigner d'une très forte implication dans le sphère professionnelle.

À L'ÉGARD DE SA SITUATION DE STRESS, PEUT PARAITRE...

- Incapable à réagir sur le durée.
- Excessivement exigeant(e) vis-à-vis de lui-même et des autres.
- Pas toujours d'accord avec ses ambitions.



ALLER PLUS LOIN DANS L'INTERPRÉTATION

CE QU'IMPORTE SON NATUREL,

Peu de comportement spécifique

CE QU'IL PEUT MODIFIER SON COMPORTEMENT,

Peu de comportement spécifique



COMPRENDRE SON COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS NATURELS :

- Les challenges le/a stimulent.
- Peut s'arrêter son engagement pour son travail.
- Plus à l'aise dans la même activité.

À L'ÉCART DE CE SITUATION DE STRESS, PEUT MANIFESTER...

- Aussi tendance à persévérer et perdre du temps sur une activité secondaire.
- Automatique, manque de recul.
- Peut se fixer sur un objectif à la fois.



ALLER PLUS LOIN DANS L'INTERPRÉTATION

CE QUI RÉPONSE SON NATUREL,

Peu de comportement spécifique.

CE QUI PEUT MODIFIER SON COMPORTEMENT,

- Il ne prend pas le temps de "bien faire".



COMPRENDRE SON COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS NATURELS :

- Fonctionne à l'intuition, au feeling
- Gère l'urgence avec simplicité
- Fait preuve d'adaptabilité

À L'UNIS OU EN SITUATION DE STRESS, PEUT MANIFESTER...

- Désorganisation
- Un peu d'insouciance
- Approximatif



ALLER PLUS LOIN DANS L'INTERPRÉTATION

CE QU'IMPORTE SON NATUREL,

Pas de comportement spécifique

CE QU'ON PEUT MANIFESTER SON COMPORTEMENT,

- Il fait les tâches qu'il aime



COMPRENDRE SON COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS HABITUELS :

- Préfère l'aspect stratégique à l'aspect pratique.
- Capable d'apporter un contenu nouveau à un projet.
- Reste du réel sur le terrain terrain.

À L'ÉGOUT DE CE SITUATION DE STRESS, PEUT PARAITRE...

- Perdre les choses à long terme.
- Possède de bonnes capacités de conceptualisation.
- A l'aise pour concevoir des idées, développer une vision, une stratégie.



ALLER PLUS LOIN DANS L'INTERPRÉTATION

CE QUI RÉPONSE SON NATUREL,

- Il possède une vision stratégique.

CE QUI PEUT MODIFIER SON COMPORTEMENT,

Peu de comportement spécifique



COMPRENDRE SON COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS NATURELS :

- Apprécie de faire évoluer son travail...
- ... en apportant des idées nouvelles.
- Est prêt à se motiver pour avancer.

À L'ÉGARD DE SA SITUATION DE STRESS, PEUT PARAITRE...

- Veut dépasser les routines établies.
- Considère le changement comme une opportunité.
- Se projette de l'avant et provoque le changement.



ALLER PLUS LOIN DANS L'INTERPRÉTATION

CE QUI RÉPONSE SON NATUREL,

- Il entreprend facilement, prend des risques.
- Il ne se satisfait pas de l'existant, cherche à faire plus.

CE QUI PEUT MODIFIER SON COMPORTEMENT,

Peu de comportement spécifique



COMPRENDRE SON COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS HABITUELS :

- Aime faire face aux défis.
- Utilise le stress comme moteur.
- Recherche les situations stimulantes.

À L'ÉGARD DE SA SITUATION DE STRESS, PEUT PARAITRE...

- Se confronte aux situations à enjeux importants.
- Fonctionne à l'adrénaline.
- Endosse à prendre des risques.



ALLER PLUS LOIN DANS L'INTERPRÉTATION

CE QU'RESPONSE SON NATUREL,

Peu de comportement spécifique

CE QU'PEUT INFLUENCER SON COMPORTEMENT,

Peu de comportement spécifique



Ce tableau illustre le type d'émotions que la personne ressent de manière privilégiée (positives ou négatives) ainsi que le façon dont il les fait passer (opportunités ou non) (capacité émotionnelle) auprès des autres.



COMPRENDRE SON COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS NATURELS :

- Tempère les émois négatifs.
- Fait part de ses ressentis.
- Communique facilement sur ses impressions auprès des autres.

À L'ÉCART DE LA SITUATION DE STRESS, PEUT PARAITRE...

- Garder les pieds sur terre.
- Prendre du temps à échanger avec les autres.
- Contagier dans son mode de fonctionnement.



ALLER PLUS LOIN DANS L'INTERPRÉTATION

CE QU'IMPORTE SON NATUREL,

- Il n'hésite pas à faire part de ses désaccords, de façon transparente.
- Il réagit aux critiques formulées à son égard par une personne en désaccord.

CE QU'IL PEUT MODIFIER SON COMPORTEMENT,

Peut de comportement sceptique



COMPRENDRE SON COMPORTEMENT

COMPORTEMENTS NATURELS :

- Calcule l'intensité potentielle du risque.
- S'engage souvent dans des projets ambitieux.
- S'attache à anticiper les problèmes éventuels.

À L'ÉGARD DE SA SITUATION DE STRESS, PEUT PARAITRE...

- Prend du temps pour tout calculer.
- Peut toujours par s'engager d'une manière ou d'une autre.
- Trop attaché(e) à obtenir de multiples validations avant de se lancer.



ALLER PLUS LOIN DANS L'INTERPRÉTATION

CE QU'INDIQUE SON NATUREL,

- Il anticipe les conséquences possibles de ses décisions avant de les prendre.

CE QU'IL PEUT MODIFIER SON COMPORTEMENT,

- Il prend tout ses décisions.