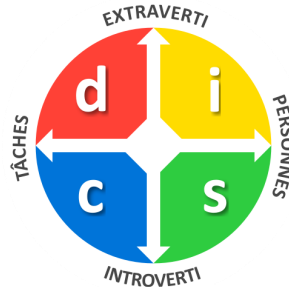


# Points clés



<b>Couleur</b>	Rouge : sang, fer, pompier.
<b>Animal</b>	Eléphant, taureau.
<b>Emotion</b>	Colère
<b>Question</b>	Quoi ?
<b>Force</b>	Concentré sur les objectifs, forte capacité à réaliser des projets.
<b>Limite</b>	Impatient
<b>Moteur</b>	Défis personnels, responsabilités, challenge, compétition.
<b>Frein</b>	L'inaction
<b>Peur</b>	Qu'on profite de lui en lui posant des défis.
<b>Parfois</b>	Agressif, rapide, direct.
<b>Changement</b>	Très à l'aise.
<b>Détails</b>	Mal à l'aise (déteste).
<b>Décisions</b>	Prend facilement des décisions sans avoir toutes les données.
<b>Talent</b>	Décider
<b>Accueil</b>	Peu convivial.
<b>Avoir son avis</b>	Quelles sont tes recommandations ?
<b>Attention</b>	Ecrase tout sur son passage pour atteindre ses objectifs.

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.

Le Dominant est bourré d'énergie, centré sur l'action et toujours en mouvement. D'un naturel plutôt positif et factuel, parfois agressif, il est extraverti, tenace et sait se concentrer sur les résultats à atteindre. Il aborde les autres de manière directe et autoritaire.



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

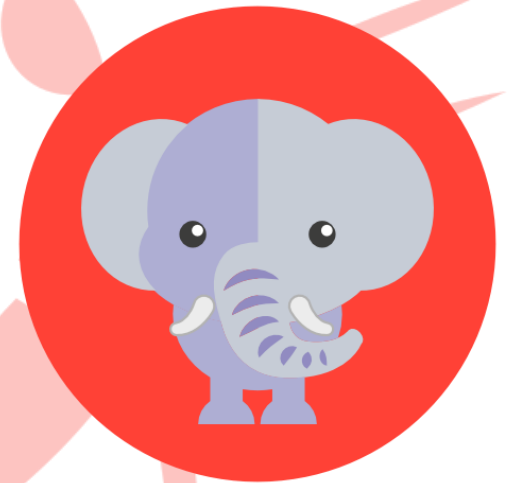
Nous offrons ce memento pour le diffuser au maximum. N'hésitez pas à nous envoyer vos remarques afin que nous puissions l'améliorer.



Scannez le QR code, ci-contre, pour évaluer votre profil DISC et télécharger les mémentos de la série, ou rendez-vous sur [profil4.com](http://profil4.com)

Êtes-vous ?

**dominant**  
comportement & communication



DISC

[www.profil4.com](http://www.profil4.com)

# Verbal



<b>Veut</b>	Du factuel.
<b>Ecoute</b>	Parle plus qu'il n'écoute.
<b>Demande</b>	Ordonne plus qu'il ne demande.
<b>Analyse</b>	Sépare les forces des faiblesses.
<b>Focalisé sur</b>	La réponse qu'il attend.
<b>Opinion</b>	Donne des opinions directes.
<b>Construction</b>	Donne la conclusion sans indiquer les étapes du raisonnement.
<b>Interruptions</b>	Coupe les gens. Parle dès qu'il y a un blanc.

# Visuel



<b>Poignée main</b>	Rapide, ferme.
<b>Regard</b>	Regarde dans les yeux.
<b>Faciale</b>	Baille quand ca fait trop longtemps qu'il n'a pas pris la parole.
<b>Gestes</b>	Grands gestes en dehors de la zone normale.
<b>Espace</b>	Occupe l'espace, en prend possession, entre dans l'espace privé.
<b>Bras</b>	Croise/décroise les bras.
<b>Assis</b>	S'étend sur le dossier de sa chaise pour s'étirer.

# Vocal



<b>Volume</b>	Fort
<b>Rythme</b>	Rapide
<b>Ton</b>	Autoritaire, oppressant.

# Emails

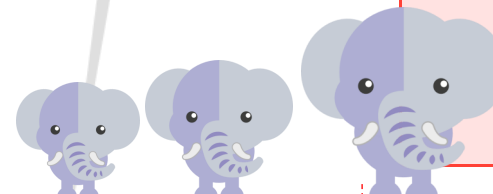


<b>Aime quand</b>	C'est rapide, efficace, pratique.
<b>Salutation nominative</b>	Non
<b>Formule de politesse</b>	Non
<b>Signature</b>	Non
<b>Longueur</b>	Bref, un ou deux paragraphes de trois phrases.
<b>Décoration</b>	Non
<b>Contenu</b>	Donne la conclusion en premier.
<b>Prend des nouvelles</b>	Non
<b>Pièces jointes</b>	Non
<b>Divers</b>	Utilise les mails comme le chat.

# Pour lui parler



<b>Critiques</b>	On peut être dur avec lui sans qu'il le prenne mal.
<b>A faire</b>	Aller à l'essentiel. Il aime quand on est direct, franc et bref.  Soutenir ses buts/objectifs. Poser des limites. Il faut parfois le malmenner pour avoir son attention.
<b>Veut</b>	Des réponses tranchées sans les détails. Connaître les mauvaises nouvelles le plus tôt possible, en proposant un plan B si possible.
<b>A expliquer</b>	Il veut savoir/connaitre les conséquences/actions. Argumenter sur les faits et non sur les sentiments.
<b>Conflit</b>	Indifférent
<b>Compliments</b>	Sensible aux félicitations sur ses accomplissements.
<b>Feedback</b>	Parler de résultat, de capacité à atteindre ses objectifs.
<b>Délégation</b>	Il suffit de lui indiquer le but final.
<b>Délais</b>	Il fera tout pour atteindre ses objectifs dans les temps. Il aime les personnes qui atteignent leurs objectifs au bon moment.



# Points clés



<b>Couleur</b>	Jaune : soleil, chaleur, bonne humeur, ambiance détendue.
<b>Animal</b>	Coq, lion, paon.
<b>Emotion</b>	Joie
<b>Profession type</b>	Commercial, marketing.
<b>Question</b>	Qui ?
<b>Force</b>	Optimiste, énergique, bon orateur, bon relationnel.
<b>Limite</b>	Désorganisé
<b>Moteur</b>	Être reconnu par les autres.
<b>Besoin</b>	De l'assentiment des autres.
<b>Peur</b>	Être rejeté par les autres (perte de confiance)
<b>À la machine à café</b>	Partage des anecdotes, aime les discussions informelles.
<b>Changement</b>	Passe d'une tâche à l'autre sans forcément avoir fini la précédente.
<b>Détails</b>	S'y perd, risque de s'y noyer.
<b>Contact</b>	Connait le nom de tout le monde, connait et commente leur vie.
<b>Talent</b>	Influencer
<b>Accueil</b>	Très convivial.
<b>Avoir son avis</b>	Quelles sont tes impressions ?
<b>Attention</b>	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](http://profil4.com)

Êtes-vous ?

**influent**

comportement & communication



DISC

[www.profil4.com](http://www.profil4.com)

## Verbal



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

## Visuel



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

## Vocal



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

## Emails



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

## Pour lui parler



<b>A éviter</b>	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.
<b>Veut</b>	Accorde beaucoup d'importance au ton/intonation, il faut être vivant et montrer de l'enthousiasme sinon il n'écoute pas.
<b>A faire</b>	Être relax quand on lui parle. Commencer en parlant du weekend. Diriger la communication vers lui.
<b>Compliments</b>	Aime qu'on le félicite, même pour des choses sans importance.
<b>Feedback</b>	Orienter sur sa personnalité, prestige, jugement des autres. Le feedback négatif doit être rapide. Il risque d'être sur la défensive.
<b>Délégation</b>	Commencer par un brainstorming.
<b>Délais</b>	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.
<b>Contact</b>	On peut être physiquement proche de lui.
<b>Conflit</b>	À désamorcer le plus vite possible.

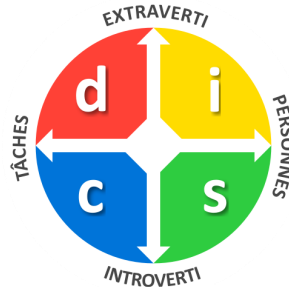


# Points clés



<b>Couleur</b>	vert : calme, nature, prairie, apaisant, rassurant.
<b>Animal</b>	Chien, loup, rat.
<b>Emotion</b>	Tristesse
<b>Profession type</b>	Informatique, Mère Teresa.
<b>Question</b>	Comment ?
<b>Force</b>	Loyal, concret.
<b>Limite</b>	Effacé
<b>Moteur</b>	Servir, être utile (ne peut pas résister quand on lui demande son aide).
<b>Besoin</b>	Régularité, harmonie.
<b>Peur</b>	Perdre la stabilité (changement d'environnement, accélération).
<b>Décision</b>	A du mal à se décider.
<b>Changement</b>	Préfère les changements préparés et lents.
<b>Détails</b>	En a besoin pour bien comprendre le sujet, mais pas forcément de tous.
<b>Contact</b>	Méfiant. N'aime pas être en avant.
<b>Talent</b>	Conseiller
<b>Accueil</b>	Convivial
<b>Avoir son avis</b>	Qu'en pense l'équipe ?
<b>Attention</b>	À la goutte d'eau qui fait déborder le vase. Défend son équipe.

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 Conscientieux. 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.

Le Stable apprécie la cohérence dans sa vie et peut combattre pour une cause avec obstination. Il s'applique à être sérieux et fiable. Il ne répond pas facilement à l'ambiguïté ou à une structure impersonnelle et il peut être timide dans sa façon d'aborder les autres.



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](http://profil4.com)

Êtes-vous ?

## stable

comportement & communication



DISC

[www.profil4.com](http://www.profil4.com)

# Verbal



<b>Veut</b>	Écouter les histoires des gens.
<b>Écoute</b>	Écoute plus qu'il ne parle, parle peu, grosse capacité d'écoute.
<b>Demande</b>	Pose des questions plus qu'il n'affirme.
<b>Analyse</b>	Peut sembler lent mais a une réflexion profonde.
<b>Construction</b>	S'attend à ce que les autres devinent ce qu'il pense sans qu'il n'ait à l'expliquer. Vérifie l'impact de ce qu'il dit.
<b>Interruptions</b>	S'interrompt dès qu'un autre parle ou montre qu'il veut parler.  Estime que ce que disent les autres est plus important.

# Visuel



<b>Poignée main</b>	Moyennement forte.
<b>Regard</b>	N'aime pas qu'on le fixe dans les yeux, rompt le contact.
<b>Faciale</b>	Visage placide.
<b>Gestes</b>	Pas de grands gestes, bouge peu, marche lentement, zone normale.
<b>Look</b>	Habits sobres/sombres, se fond dans la masse.

# Vocal



<b>Volume</b>	Très faible (on doit lui demander de parler plus fort au téléphone).
<b>Rythme</b>	Lent, doucement, fait des pauses.
<b>Ton</b>	Peu de variations.
<b>Émotions</b>	Calme

# Emails

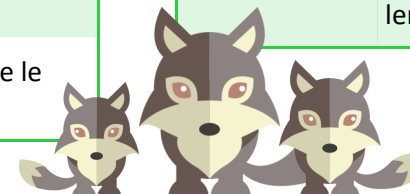


<b>Aime</b>	Préfère la communication vocale.
<b>Salutation nominative</b>	Oui (cher).
<b>Formule de politesse</b>	Oui
<b>Signature</b>	Oui, avec info de contact.
<b>Longueur</b>	Moyennement longs
<b>Décoration</b>	Non
<b>Contenu</b>	Ne demande pas directement ce qu'il veut. N'entre pas directement dans le vif du sujet.
<b>Prend des nouvelles</b>	Oui
<b>Divers</b>	Peut être long à répondre par souci de bien faire.
<b>Pièces jointes</b>	Non, mais les pièces jointes ne le gênent pas.

# Pour lui parler



<b>A éviter</b>	N'aime pas la reconnaissance et les récompenses en public. Ne jamais s'en prendre à son équipe.
<b>A faire</b>	Prendre son temps et être doux, sinon il risque de le voir comme une agression. Tout arrêter et l'écouter quand il parle.
<b>Critiques</b>	A besoin de temps et de recul pour encaisser.
<b>Compliments</b>	Préfère qu'on félicite son équipe.
<b>Feedback</b>	A faire exclusivement en privé. Mettre en avant l'impact pour l'équipe.
<b>Délégation</b>	Prendre du temps pour lui expliquer une tâche et préciser pourquoi on lui donne à lui.
<b>Délais</b>	Analyse ce qu'on lui dit et revient (plus tard) avec des questions. Aime préparer le terrain avec les gens.
<b>Contact</b>	Ne pas entrer dans son espace personnel.
<b>Coaching</b>	Prévoir un processus de changement lent.





# Points clés



**Couleur** bleu : police, sécurité, ciel, mer.

**Animal** Hibou, castor, écureuil.

**Emotion** Peur

**Profession type** Comptable, administratif.

**Question** Pourquoi ?

**Force** Précis, analytique.

**Limite** Trop critique.

**Moteur** La bonne façon d'agir.

**Peur** Qu'on critique son travail.

**Décision** Le prévenir à l'avance quand il y a une décision à prendre. Le consulter pour les décisions, sinon il risque de les rejeter.

**Changement** N'aime pas car ça représente un risque.

**Détails** Adore les données : accumulateur.

**Contact** Travaille seul. Ferme la porte de son bureau. Doit se faire un avis avant d'accorder sa confiance.

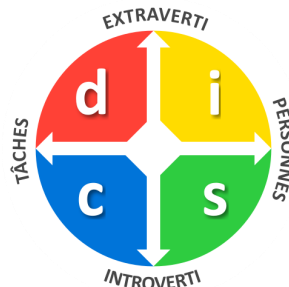
**Talent** Analyser les problèmes.

**Accueil** Peu convivial.

**Avoir son avis** À quelle conclusion les faits t'amènent-ils?

**Attention** Pense que ça ira bien si on suit les règles. Ponctuel.

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 Conscientieux. 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.

Le Conscientieux aime réfléchir avant d'agir. Il peut être perçu comme froid et indifférent. Il manifeste un fort désir de connaître et de comprendre ce qui l'entoure. Il a du mal à répondre à une pression autoritaire et préfère communiquer par écrit.



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](http://profil4.com)

## Êtes-vous ?

# conscientieux

### comportement & communication



DISC

[www.profil4.com](http://www.profil4.com)

# Verbal



<b>Veut</b>	Les faits, les idées doivent avoir une validation logique.
<b>Écoute</b>	Écoute plus qu'il ne parle. Préfère les emails.
<b>Demande</b>	Pose des questions, peut se transformer en négator si on le coupe.
<b>Analyse</b>	A besoin de réfléchir avant de répondre. Peut être paralysé par son analyse.
<b>Construction</b>	Explique toutes les étapes avant de donner les conclusions. A du mal à résumer.
<b>Interruptions</b>	S'arrête de parler s'il est coupé.
<b>Opinion</b>	Donne des données et non son opinion.

# Visuel



<b>Poignée main</b>	Pas automatique.
<b>Regard</b>	Évite les yeux, regarde la table, ne dit pas bonjour naturellement.
<b>Faciale</b>	Attitude neutre, inexpressive. Cache ses sentiments.
<b>Gestes</b>	Petits gestes, dans la zone normale.
<b>Look</b>	Classique, sobre.
<b>Divers</b>	Peut se mettre en colère, à pleurer sans préavis.

# Vocal



<b>Volume</b>	Faible
<b>Rythme</b>	Lent
<b>Ton</b>	Peu de variations, monocorde.
<b>Émotions</b>	Sous contrôle.

# Emails



<b>Aime</b>	Adore. Très à l'aise avec les outils informatiques.
<b>Salutation nominative</b>	Non
<b>Formule de politesse</b>	Non
<b>Signature</b>	Complète mais sobre.
<b>Longueur</b>	Long, complet, détaillé, exhaustif (barre de défilement).
<b>Décoration</b>	Non
<b>Contenu</b>	Donne toutes les explications avant la conclusion.
<b>Prend des nouvelles</b>	Non
<b>Divers</b>	Lent à répondre pour donner une réponse complète et juste.
<b>Pièces jointes</b>	Oui, beaucoup, et il s'attend à ce qu'on les lise.

# Pour lui parler



<b>A éviter</b>	Les agressions.
<b>A faire</b>	Être direct. Ne pas enrober. Être exact, organisé.  Lui faire envisager les conséquences (petites/grosses) d'une mauvaise décision : est-ce si grave ?
<b>Critiques</b>	Risque de se bloquer.
<b>Compliments</b>	Parler de son raisonnement.
<b>Feedback</b>	En privé. Être calme. Ne pas le forcer. Parler d'efficacité.
<b>Délégation</b>	Lui indiquer les grandes étapes et s'attendre à des questions pour les détails.
<b>Délais</b>	A besoin de deadline car il a tendance à accumuler indéfiniment des données et à ne jamais se décider. Insister pour avoir des réponses, même s'il reste des données manquantes.
<b>Contact</b>	Ne pas le toucher.
<b>Conflit</b>	À désamorcer calmement et en prenant son temps.

