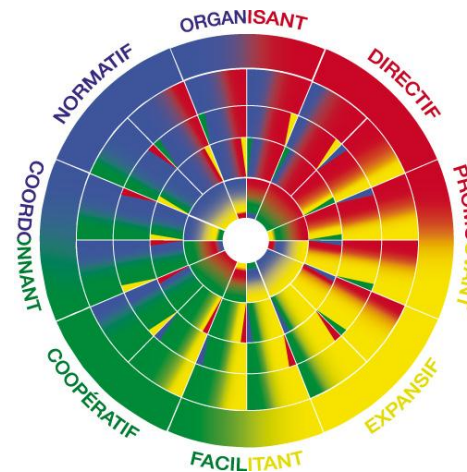
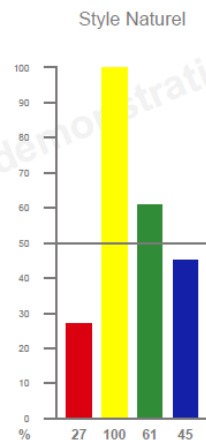
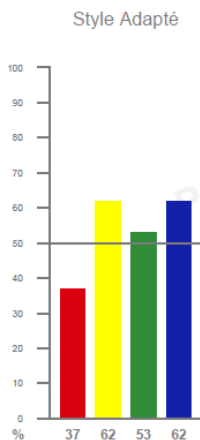


Découvrez votre profil relationnel & managérial

- **Pragmatique, ludique**, le questionnaire AEC est aussi largement éprouvé par les milliers de profils édités.
- Cet outil vous permettra de découvrir, d'affiner votre perception de vos spécificités comportementales et surtout de leurs interactions avec des profils complémentaires ou opposés.
- **Découvrez votre « personnalité en action »**
- **Décodez vos comportements et leurs émotions associées**



Découvrez votre profil relationnel & managérial

- **Vous comprendrez mieux :**

- Quelles sont vos forces et comment les utiliser efficacement
- Quelles sont vos zones de vigilance
- Comment certaines personnes peuvent vous percevoir (effet miroir sur vos qualités ... et défauts)
- Pourquoi certains comportements de vos collègues ou collaborateurs vous échappent, voir vous agacent
- Quels sont vos moteurs pour avancer et en quoi ils peuvent différer de ceux de vos collègues
- Comment motiver vos collaborateurs

➔ De nouvelles clés de compréhension pour fluidifier vos relations et agir concrètement pour optimiser votre communication.



Applications

La restitution du Profil Arc en ciel peut se faire en individuel ou en groupe. Elle peut être le point de départ ou une étape dans un processus de coaching ou lors de sessions de formation.

- **Efficacité professionnelle**

- Mieux se connaître pour être plus performant (Points forts & Zones de vigilance)
- Développer sa flexibilité relationnelle pour mieux travailler avec les autres

- **Management**

- Mieux comprendre les différentes personnalités de son équipe et adapter son style de management
- Mieux connaître ses spécificités et comprendre les interactions positives ou négatives avec ses collaborateurs

- **Cohésion d'équipe**

- Mieux connaître les talents de chaque membre de l'équipe pour mieux coopérer
- Comprendre les risques de dysfonctionnements interpersonnels & savoir réguler

- **Vente**

- Développer sa flexibilité relationnelle pour mieux vendre
- Repérer les couleurs de ses clients pour adapter son comportement de façon efficace

Les fondements théoriques

- **C.G. JUNG**

- 2 attitudes : introverti / extraverti
- 4 fonctions : pensée / sentiment - intuition / sensation
- Les 8 types psychologiques

- **W.M MARSTON**

- 4 comportements de base DISC (Dominance, Influence, Stabilité, Conformité)
Selon qu'une personne est « agissante » ou « acceptante » face à un « environnement perçu comme favorable ou hostile »

- **La ROUE ARC en CIEL**

- 4 couleurs, 8 types, 68 positions nuancées
- Le style naturel & adapté

- **E. SPRANGER**

- Les 6 motivations : ce qui pousse une personne à agir

