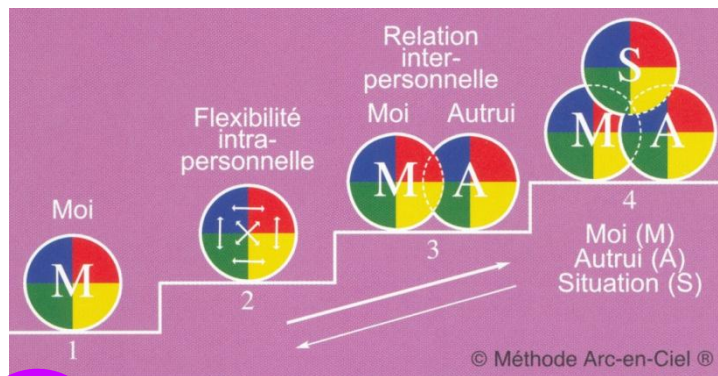
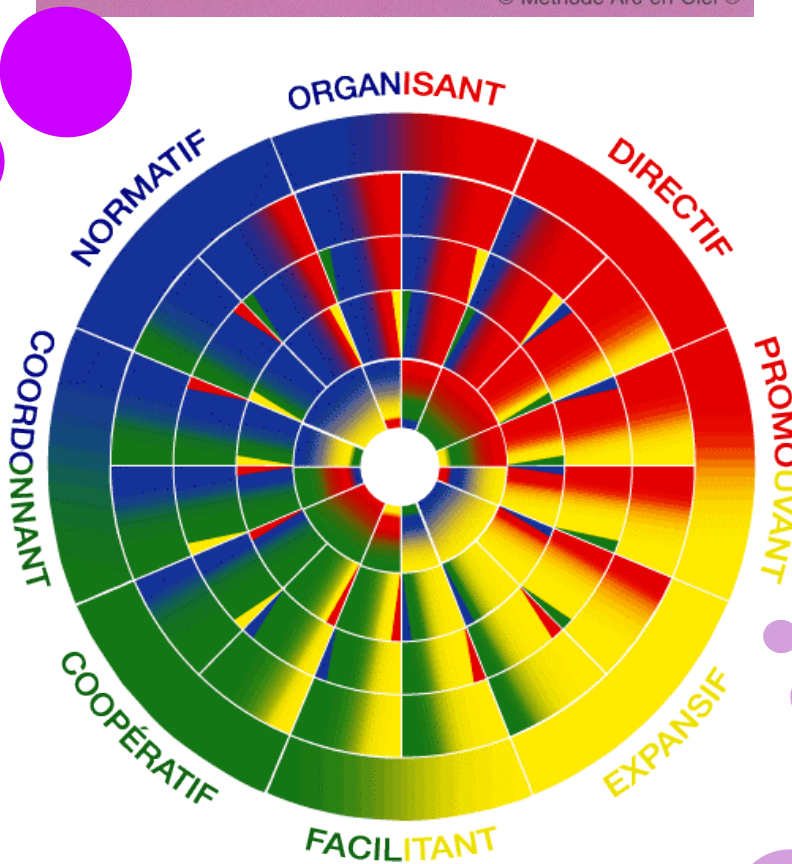


Développer les personnes dans leurs fonctions pour une efficacité optimale...

La méthode
Arc-en-Ciel
est novatrice
tout en étant
largement validée,
et **directement**
opérationnelle



- Vente
- Management
- Coaching
- Synergie d'équipe
- Ressources humaines



La méthode Arc-en-Ciel :

Elle est unique en ce qu'elle synthétise les travaux de Carl JUNG sur les types psychologiques et la théorie DISC de William MARSTON, conjointement à une recherche sur les comportements associés aux couleurs : « **La méthode des couleurs®** ». Elle intègre également les travaux d'Eduard SPRANGER sur les motivations.

Elle propose à tous
les **professionnels en entreprise**
un **modèle original** en quatre
étapes permettant de **développer**
une **efficacité optimale** :

Mieux se connaître dans ses forces et faiblesses en tant que personne et dans sa fonction professionnelle.

- **S'assouplir et se développer** tout en respectant ses limites.
- **Mieux reconnaître les autres** (collaborateurs, collègues, managers) dans leurs forces et faiblesses en tant que personne et dans leur fonction professionnelle.
- **Prendre en compte la situation.**

• Cette approche est fondée sur le profil Arc-en-Ciel.

Celui-ci est un document réalisé sur informatique à partir d'un questionnaire simple ne prenant pas plus de quinze minutes à compléter.

Il est fondé sur le questionnaire original DISC de la Société Cleaver Company qui l'a créé et diffusé à plusieurs millions d'exemplaires dans le monde depuis plus de 30 ans.

- Les réponses à ce questionnaire permettent de mettre en évidence le « **style naturel** » de base du sujet, quel que soit son environnement, ainsi que son « **style adapté** » manifesté en réponse à l'environnement.
- Ces deux styles permettent de mieux comprendre la dynamique d'une personne en relation avec son environnement.
- Un questionnaire d'analyse de poste permet également de représenter une fonction et d'analyser l'adéquation entre celle-ci et la personne qui la remplit.

Par la justesse de son analyse,
le profil Arc-en-Ciel constitue
un **solide outil de management**
de soi-même, d'autrui
et des situations :

- Caractéristiques générales
 - Votre opposé
- Caractéristiques particulières
 - Talents pour l'entreprise
- Comment mieux communiquer
- A éviter pour mieux communiquer
- Perception de soi et regard des autres
 - Comparaison entre le style naturel et le style adapté
 - Clés de la motivation
 - Clés du management
- Domaines d'amélioration
- Indicateurs spécifiques

Positionnement sur la roue Arc-en-Ciel :

Celle-ci est la représentation d'une matrice qui fait apparaître **plusieurs milliers de profils différenciés**. Elle constitue un **modèle simple et efficace** qui permet de visualiser une personne, une équipe ou une fonction ; elle identifie **68 positions** sur une échelle de profondeur qui nuance chacune d'entre elles, **optimisant** ainsi l'adéquation entre celles-ci et **la personne, l'équipe ou la fonction**.

UNE DÉMARCHE COHÉRENTE ET CONVIVIALE

Les formations sont conçues pour :

- Valoriser la richesse et la complémentarité des différences
- Faire émerger une nouvelle dynamique managériale ou commerciale
- Optimiser les relations et la synergie au sein d'une équipe
- Favoriser l'adéquation entre le projet personnel et le projet d'entreprise
- Développer la communication et les relations interpersonnelles

DES APPLICATIONS DIRECTEMENT OPÉRATIONNELLES

MANAGEMENT

- Connaître ses points forts et ses limites dans le management
- Reconnaître et comprendre ses collaborateurs afin de s'adapter à chacun d'entre eux
- Maîtriser les différentes composantes du management

SYNERGIE D'ÉQUIPE

- S'enrichir des différences
- Renforcer la synergie
- Gérer les conflits

RESSOURCES HUMAINES

- Attribuer le bon poste à la bonne personne
- Déceler et soutenir les motivations
- Susciter le progrès et l'évolution
- Recruter le candidat adéquat

CONDUITE D'ENTRETIEN

- Approfondir le dialogue
- Clarifier la communication
- Donner une dimension nouvelle à l'entretien d'appréciation des performances

VENTE - NÉGOCIATION

- Connaître ses points forts et ses limites dans la vente
- Reconnaître et comprendre ses clients et prospects afin de s'adapter à chacun d'entre eux
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente

EFFICACITÉ PERSONNELLE

- Changer ses comportements pour améliorer ses résultats
- Repérer son potentiel et apprendre à le développer
- Transformer des prises de conscience en stratégies de réussite

Le Profil personnel Arc-en-Ciel :

- Caractéristiques générales
- Votre opposé
- Vos caractéristiques particulières
- Talents pour l'entreprise
- Environnement optimal
- Mieux communiquer avec vous
- À éviter avec vous
- Perceptions
- Comparaison style naturel et style adapté
- Clés de la motivation
- Clés du management
- Domaines d'amélioration
- Vos graphes
- Les indicateurs
- Roue Arc-en-Ciel et Motivations
- Positions sur la roue

