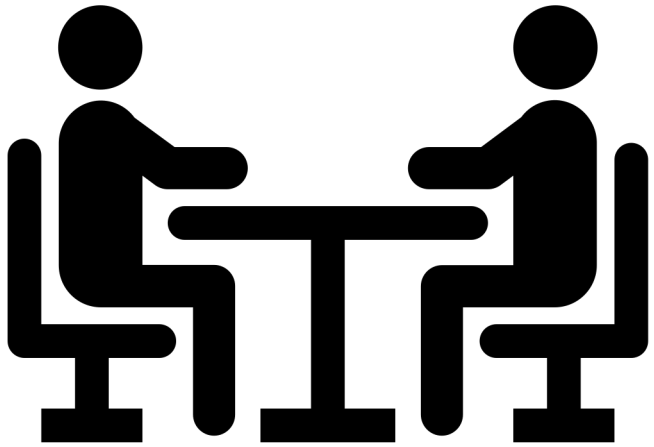
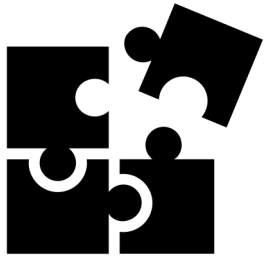
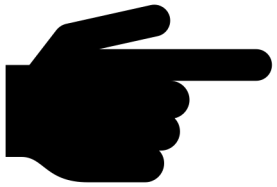
POUR EVALUER ET DEVELOPPER LES COMPETENCES COMPORTEMENTALES

Evaluations & Digital - Learning

IMPULSION CONSULTING
DEVELOPPEURS DE PERFORMANCE COMPORTEMENTALE







Pour évaluer quoi ?

- Les préférences de style de management (managers)
- Le niveau d'assertivité (tout public)
- Les préférences comportementales (tout public)
- L'efficacité managériale (managers)
- L'efficacité commerciale (commerciaux)
- L'efficacité de communication inter-personnelle

Pour faire quoi ?

- Mieux choisir ses formations
- Voir clair sur les comportements et prendre les bonnes décisions
- Permettre l’apprentissage via l’autonomie
- Pratiquer la classe inversée pour un meilleur transfert de compétence

Comment ça marche ?

- Le ou les stagiaires remplissent un ou plusieurs questionnaires en ligne
- Les résultats des évaluations sont visuels et simples à appréhender

Styles de management

Public : Tout manager en position d'encadrement hiérarchique, fonctionnel ou transversal

Durée : 15 minutes

Objectif : Identifier si la personne a des préférences en matière de posture managériale et risque d'avoir un déséquilibre relationnel en fonction de la constitution de son équipe

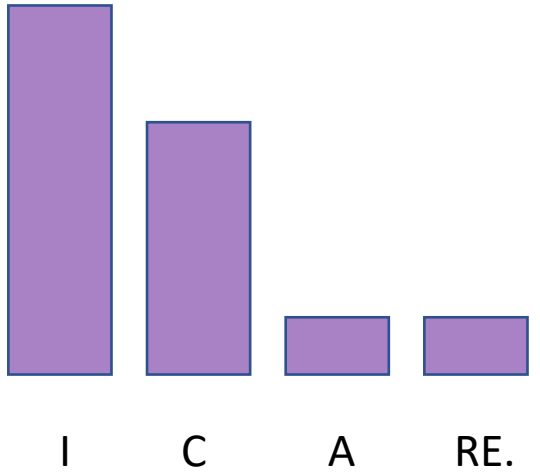
Evaluation : 20 situations avec 4 options possibles

Résultats : 4 styles de management établis en % (style Imposant, style Convaincant, style Associant, style Responsabilisant)

Ressources associées : Digital Learning de 20 minutes sur les 4 styles de management + 5 vidéos illustratives (une pour chaque style, et une pour illustrer les erreurs à éviter)

Styles de management

Imposant	Convaincant	Associant	Responsabilisant
50%	30%	10%	10%



Assertivité

Public : Tout **public** **Durée** : 15 minutes

Objectif : Identifier quel comportement adopte naturellement la personne en cas de désaccord ou de problème

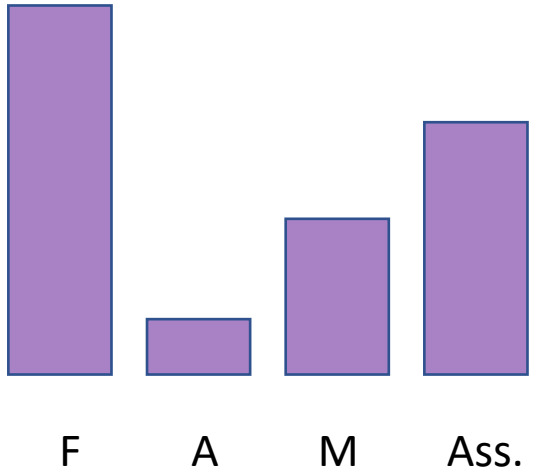
Evaluation : 20 situations avec 4 options possibles

Résultats : 4 comportements établis en % (fuite, attaque, manipulation et assertivité)

Ressources associées : Digital Learning de 20 minutes sur les 4 comportements (trois inopportuns à éviter et un vertueux à privilégier) + 4 vidéos illustratives (une pour chaque comportement)

Assertivité (en individuel)

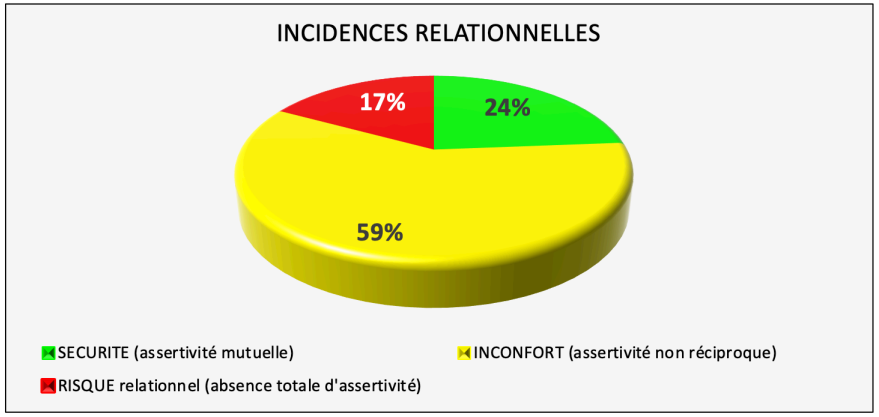
Fuite	Attaque	Manipulation	Assertivité
45%	5%	20%	35%



Assertivité (en collectif)

profils comportementaux en présence

	manipulation	attaque	fuite	assertivité
vous	5%	10%	10%	75%
les autres	13%	19%	36%	32%



Préférences de communication relationnelle

Public : Tout public

Durée : 20 minutes

Objectif : Identifier quelle préférence relationnelle a la personne et comment va-t-elle collaborer avec les autres

Evaluation : 25 situations avec 3 options possibles à classer par ordre de préférence

Résultats : 3 préférences établies en % (carré, rond et triangle)

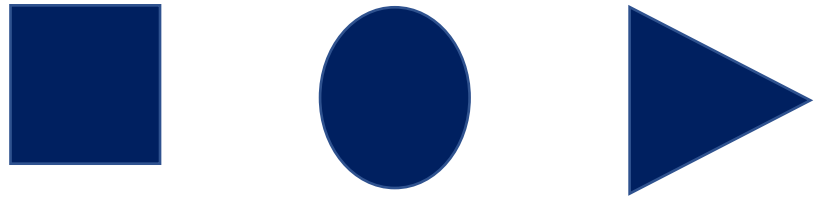
Ressources associées : Digital Learning de 20 minutes sur les 3 préférences comportementales

Préférences de communication relationnelle

- **Le carré** exprime une préférence pour les choses “carrées” : precision, analyse, details, aspects rationnels

- **Le cercle** exprime une préférence pour la “rondeur” : relations aux autres, attention, empathie, aspects relationnels

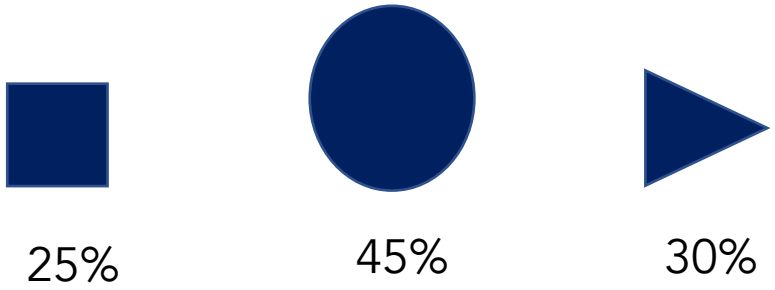
- **Le triangle** exprime une préférence pour l’action : énergie, dynamisme, envie d’agir, aspects opérationnels



Préférences de communication relationnelle (en individuel)

Carré	Rond	Triangle
50%	20%	30%

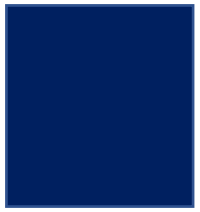
Préférences de communication relationnelle (en collectif)



25%

45%

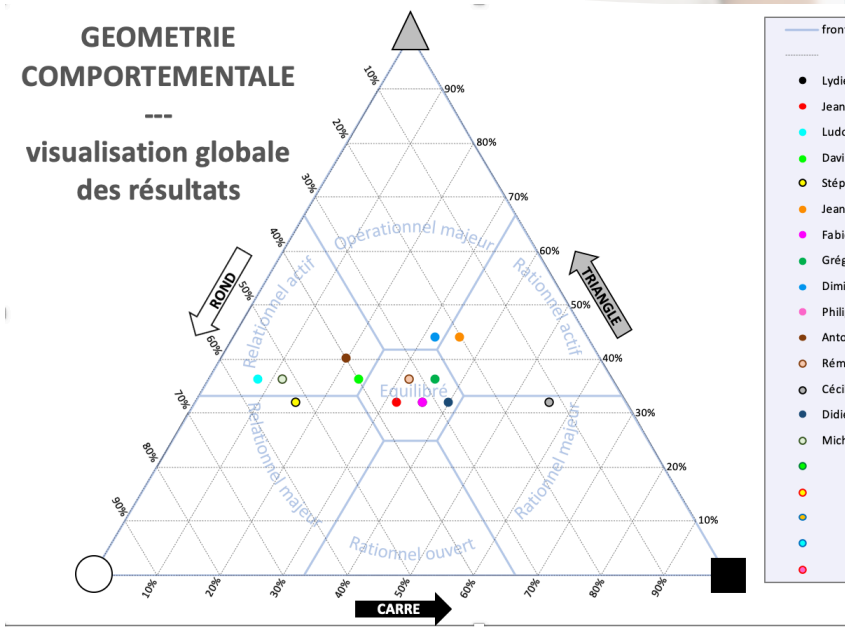
30%



75%

15%

10%



Efficacité Managériale

Public : Manager hiérarchique, fonctionnel ou transversal

Durée : 60 minutes

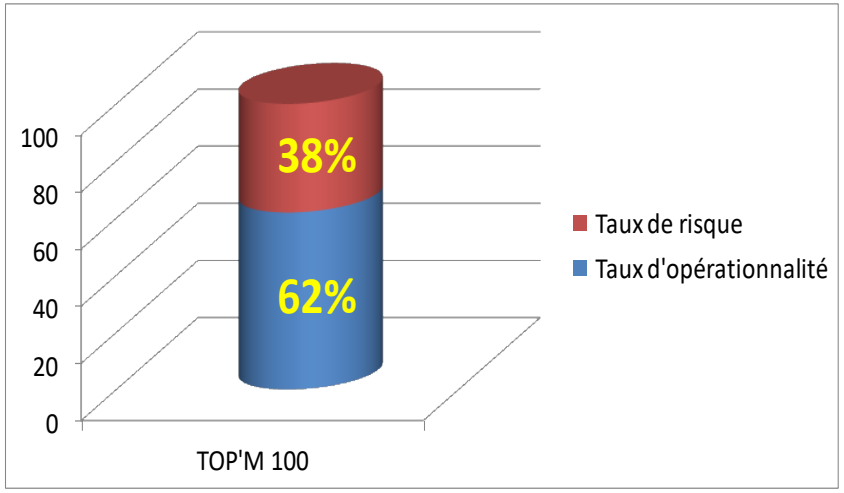
Objectif : Evaluer précisément le niveau d'efficacité managériale sur 10 comportements clés

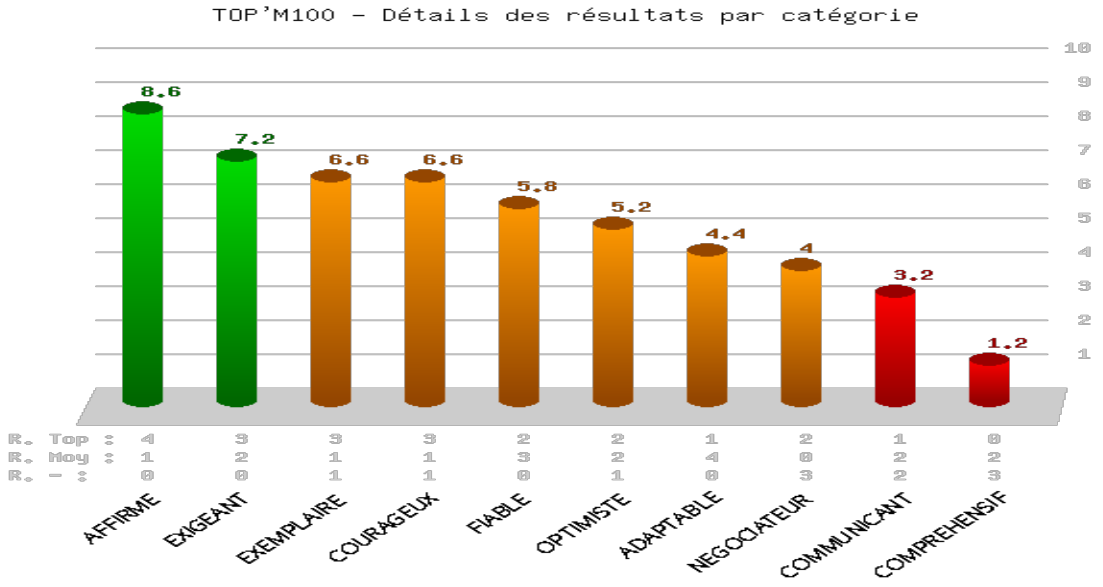
Evaluation : 50 situations avec 3 options possibles

Résultats : Un taux d'efficacité exprimé en % et une note de 1 à 10 sur dix comportements essentiels

Ressources associées : Digital de 20 minutes sur les 10 comportements majeurs

Efficacité Managériale





Performance commerciale

Public : Commercial sédentaire ou itinérant, en vente assise et vente debout

Durée : 20 minutes

Objectif : Evaluer précisément le potentiel de performance commerciale encore inexploité

Evaluation : 20 situations avec 3 options possibles

Résultats : Un taux d'amélioration exprimé en % : moitié de la note sur la 1ère partie de l'entretien commercial (accueil, découverte, écoute, compréhension des besoins) et moitié sur la 2ème partie (proposition, traitement des objections, accompagnement de la décision)

Ressources associées : Digital-Learning de 20 minutes sur l'approche commerciale comportementale

Performance commerciale

1ère partie de l'entretien Comprendre	2ème partie de l'entretien Convaincre	Potentiel de performance inexploitée
10%	25%	35%

Potentiel de
Performance inexploité

Comprendre Convaincre

Performance négociation

Public : Commercial sédentaire ou itinérant, en vente assise et vente debout

Durée : 20 minutes

Objectif : Evaluer précisément le potentiel de performance de négociation encore inexploité

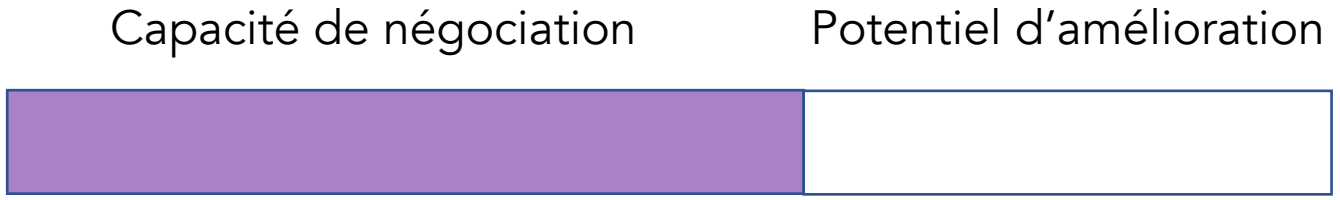
Evaluation : 20 situations avec 3 options possibles

Résultats : Un taux d'amélioration exprimé en %

Ressources associées : Digital-Learning de 20 minutes sur l'approche commerciale comportementale

Performance négociation

Capacité de négociation	Potentiel d'amélioration
60%	40%



Performance communication

Public : Tout public **Durée** : 20 minutes

Objectif : Evaluer précisément le niveau d'efficacité en matière de communication inter-personnelle

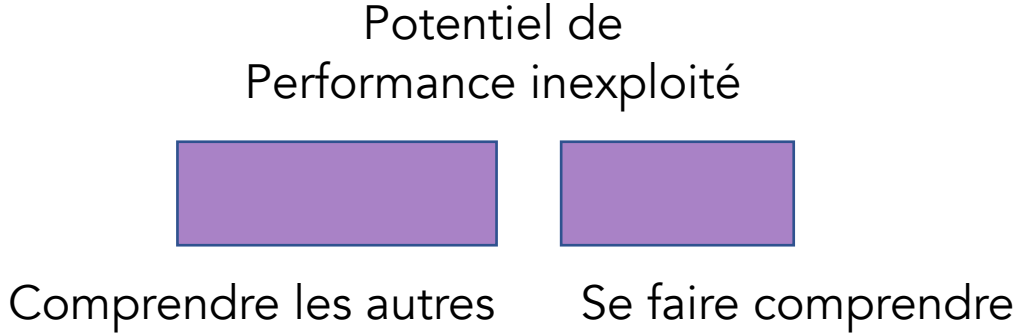
Evaluation : 20 situations avec 3 options possibles

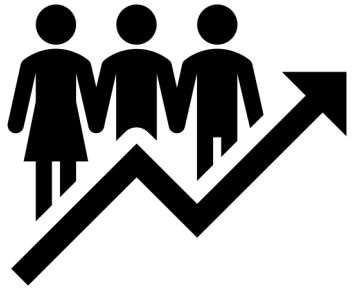
Résultats : Un taux d'efficacité exprimé en % : moitié de la note sur la compréhension des autres et moitié de la note le fait de se faire comprendre des autres

Ressources associées : Digital-Learning de 20 minutes sur la communication + 2 vidéos illustratives

Performance communication

Comprendre les autres	Se faire comprendre	Potentiel de performance
20%	15%	35%





Des dossiers de restitution composés de tous les résultats transmis aux destinataires choisis

Les évaluations et le Digital Learning :

conçus pour être simples à comprendre et faciles à mettre en oeuvre

IMPULSION CONSULTING

Les techniques et outils utilisés sont la propriété ®

IMPULSION CONSULTING

DEVELOPPEURS DE PERFORMANCE COMPORTEMENTALE

Plus simple, plus efficace, plus proche