

DISCOL

The image features a person's profile in silhouette, facing left. Overlaid on the person's head and the background are various digital elements. A network graph with yellow nodes and lines is prominent on the left. On the right, there are several semi-transparent digital screens displaying charts, graphs, and lists of business functions. The overall color scheme is blue and white.

Olivier TAVEAU

le 28/08/2023

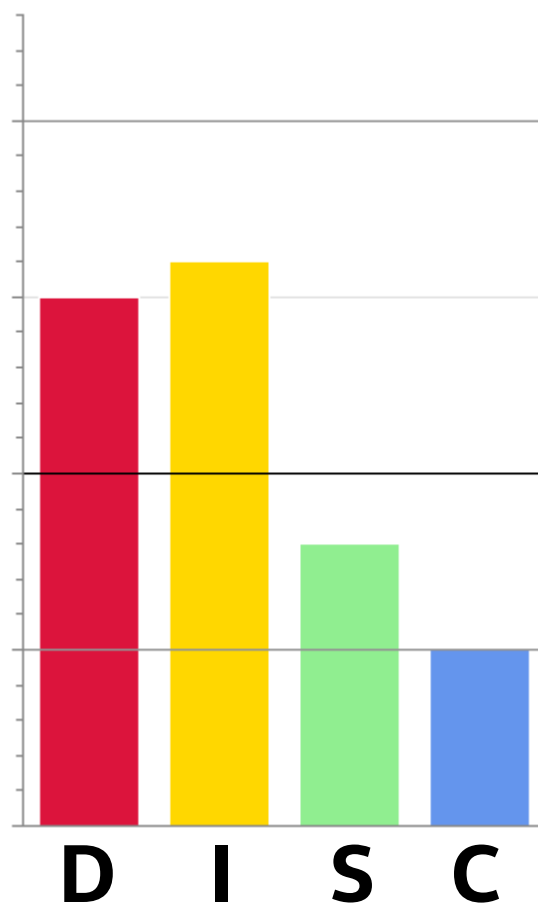
Comportement en situation professionnelle

Détails de l'évaluation

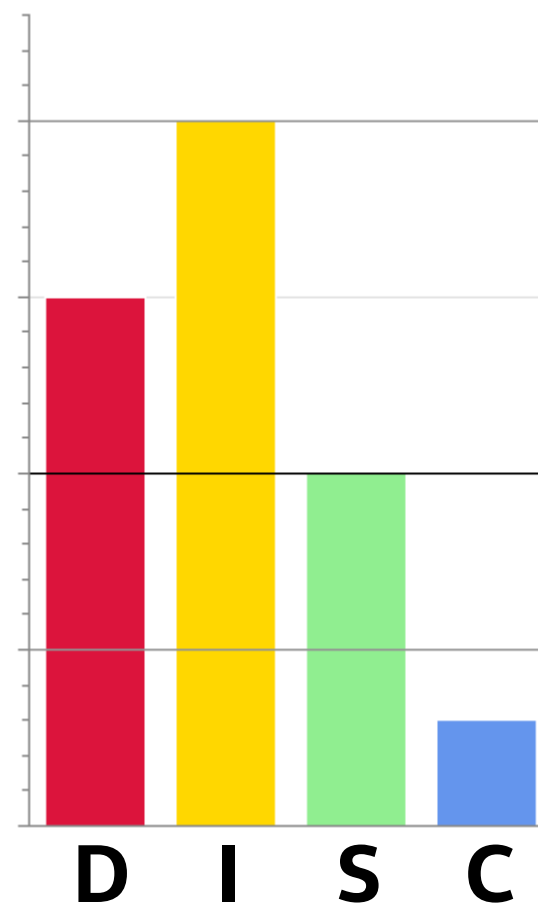
Personne évaluée : Olivier TAVEAU

Date de l'évaluation : 28/08/2023

Votre profil



Votre profil sous pression



Profil

Olivier TAVEAU est une personne :

- Qui aime échanger avec les autres
- Qui s'exprime de manière parfois débordante
- Qui fait preuve d'ouverture vis-à-vis des autres
- Qui prend de la place dans une conversation
- Qui communique facilement
- Qui aime convaincre
- Qui s'intègre facilement dans une conversation
- Qui s'exprime de manière spontanée
- Qui aborde les personnes et les situations avec confiance
- Qui entraîne les autres
- Qui est confiant en l'avenir



Ses moteurs

Olivier TAVEAU trouve sa motivation dans la reconnaissance qui lui est exprimée, la valorisation, la liberté d'action et l'absence de détails. Le pouvoir, les défis et l'obtention de résultats tangibles sont également importants pour Olivier TAVEAU. En outre Olivier TAVEAU apprécie les relations de travail consensuelles, un environnement professionnel agréable et le prestige de la position. Olivier TAVEAU attend de sa hiérarchie une attitude coopérative et franche mais aussi une disposition à débattre de la fixation des objectifs et des consignes.

Sa contribution à l'entreprise

La contribution de Olivier TAVEAU à l'entreprise réside dans ses aptitudes naturelles à entretenir des relations positives avec autrui, combinées à sa détermination à obtenir des résultats. Olivier TAVEAU occupe par conséquent très bien sa place au sein d'une équipe et a le souci, en toute occasion, d'aider les autres à promouvoir leurs projets autant qu'à défendre les siens.

Capable de faire bonne impression et de susciter l'enthousiasme grâce à son aisance à communiquer et à sa confiance naturelle, Olivier TAVEAU réussit généralement à s'ouvrir les portes et à développer de bonnes relations sociales et professionnelles. Sa détermination à obtenir des résultats, sa volonté de décider et de faire avancer les choses lui permettent, la plupart du temps, d'atteindre ses objectifs. Son empressement à accepter les défis et à s'aventurer dans l'inconnu et sa volonté de remettre les choses en question ouvrent souvent de nouvelles perspectives à l'organisation et contribuent, le cas échéant, à apporter des solutions innovantes.

Découvrez le profil de ceux qui vous entourent

D comme Dominant

Forces

- Est direct, énergique et ose entreprendre
- Est orienté résultats
- Apprécie la confrontation et les challenges
- Prend des décisions rapidement
- Conduit les changements avec détermination

Fragilités

- Peut manquer de diplomatie
- Peut aller trop vite
- Peut générer des relations conflictuelles
- Peut exprimer une impatience ou exercer une pression excessive

Style de management ou d'animation qu'il affectionne

- Décider ou laisser faire

Son mode de fonctionnement

- Les dominants aiment les défis et les compétitions
- Ils ne craignent ni de décider, ni d'imposer, ni de conduire des changements
- Ils sont obsédés par le résultat
- Cependant, pour l'atteindre, ils font preuve d'impatience. Ils passent en force et ne ménagent pas toujours les susceptibilités
- Leur souci d'aller vite les conduit naturellement à décider seul ou à déléguer rapidement
- Quand ils animent une réunion, ils savent aller à l'essentiel mais ils peuvent être tentés d'imposer leur manière de voir sans prendre le temps de valider l'appropriation de leurs interlocuteurs

Les identifier et communiquer avec eux

- Les dominants vous engageront à aller à l'essentiel ; ils sont impatients de connaître la fin du film ; le changement les motive, les détails les ennuiant. Une question importe à leurs yeux : quel sera le résultat ?
- Ils développent une attitude active et volontaire même dans un environnement qu'ils perçoivent souvent hostile, du moins inconsciemment. Hommes ou femmes d'action et de décision, ils sont tournés vers les projets de manière quantitative.
- Le regard est direct, la poignée de main est ferme. Ils sont entreprenants, combattifs, énergiques, investigateurs, déterminés, directifs, exigeants, autoritaires et audacieux. Ils recherchent l'efficacité.
- Si vous n'êtes pas comme eux, ils peuvent vous paraître brusque, voire autoritaire mais leur efficacité vous bluffe. Si vous êtes comme eux une opposition peut facilement éclater si vous n'êtes pas d'accord.
- Quand vous communiquez avec eux, soyez synthétique, parlez en termes de résultats ; proposez-leur des défis, laissez-les décider, engagez les dans l'action.

I comme Influent

Forces

Est optimiste, enthousiaste, et persuasif
Impacte et cherche à mobiliser
S'expose aisément et favorise ainsi la confiance
Prend en compte la dimension émotionnelle d'une situation
Conduit les changements avec le souci de convaincre

Fragilités

Peut manquer d'écoute
Peut manquer de rigueur
Parle de lui avec excès
Peut donner l'impression de juger les autres

Style de management ou d'animation qu'il affectionne

Enthousiasmer, fédérer et entraîner

Son mode de fonctionnement

Les influents sont enthousiastes et enthousiasmants
A l'aise au milieu des autres, ils s'exposent facilement et aiment convaincre
Ils ont un grand besoin de communiquer
Cependant, ils oublient parfois d'écouter et de laisser s'exprimer l'autre. Leur besoin d'exister peut agacer
Leur aisance naturelle les conduit à manager à la conviction ; ils cherchent sans cesse à créer du mouvement
Quand ils animent une réunion, ils peuvent avoir tendance à se mettre en avant et oublier de faire exister leurs interlocuteurs

Les identifier et communiquer avec eux

Les influents sont souriants, conviviaux voire charmeurs ; ils parlent beaucoup et rentrent en contact très facilement ; ils vous questionneront sur votre perception des gens et... d'eux-mêmes. Ils vous donneront leur avis facilement. Une question importe pour eux : QUI est concerné ?
Ils développent une attitude active et positive dans un environnement qu'ils perçoivent souvent favorables. Homme ou femme de communication, ils sont tournés vers les personnes de manière quantitative
L'oeil est rieur, la poignée de main est longue et chaleureuse. Ils sont sociables, extravertis, persuasifs, amicaux, loquaces, communicatifs et positifs
Si vous n'êtes pas comme eux, ils peuvent vous paraître volubiles, impudiques, voire superficiels ; si vous êtes comme eux, une rivalité peut s'installer entre vous : lequel des deux attirera et retiendra le plus l'attention ?
Quand vous communiquez avec eux, laissez-leur de la place, faites les exister, adoptez une attitude ouverte, créez l'échange, donnez-leur l'occasion d'exprimer leurs idées, leurs expériences ou leurs convictions

S comme STABLE

Forces

- Fait preuve de patience et de prudence
- Cherche à coopérer
- Veille à la sécurité
- Tend à préserver les équilibres
- Conduit les changements de manière collaborative

Fragilités

- Peut manquer de flexibilité
- Manque parfois d'audace
- A besoin de temps pour prendre des décisions
- N'aime pas les changements de rythme

Style de management ou d'animation qu'il affectionne

- Partager et favoriser la cohésion

Son mode de fonctionnement

- Les stables sont attachés à la continuité et à la sécurité
- Ils sont attentifs aux personnes
- Ils cherchent à nouer et à préserver des relations et des organisations durables
- Cependant, ils s'adaptent difficilement à des changements brusques et apparemment incohérents. Leur souci d'équilibre peut les amener à résister ou à hésiter
- Leur tendance naturelle à la coopération les conduit à partager, à écouter et à respecter le tempo de chacun
- Quand ils animent une réunion, ils ne cherchent pas à enthousiasmer ni à convaincre mais plus à fédérer

Les identifier et communiquer avec eux

- Les stables sont calmes et apaisants. Attentifs, ils vous écoutent et tiennent d'autant plus compte de votre avis qu'ils vous connaissent bien. Les stables apprécient ce qui est éprouvé. Ils éviteront de vous interrompre ou d'émettre un avis de manière intempestive. Ils veilleront pour la plupart à vous exprimer leur avis sans agressivité. Une question importe pour eux : Qu'est-ce que ça va changer ?
- Ils développent une attitude aimable dans un environnement qu'ils perçoivent souvent favorables. Hommes ou femmes de suivi, ils sont tournés vers les personnes de manière qualitative
- Le regard est sincère, la poignée de main décontractée. Ils sont fiables, réfléchis, persévérants, à l'écoute, bienveillants, patients, loyaux et prévisibles
- Si vous n'êtes pas comme eux, ils pourront vous sembler hésitants ou réservés ; si vous êtes comme eux, vos prudences respectives peuvent vous freiner mutuellement
- Quand vous communiquez avec eux, soyez attentifs, à l'écoute, rassurez les, ne parlez pas trop vite, ne les brusquez pas, laissez leur le temps de la réflexion

C comme CONFORME

Forces

- Est réfléchi, organisé, et le sens du détail
- Veille à la qualité du résultat
- Fait preuve de rigueur
- Structure la démarche et identifie les alternatives avant de décider
- Conduit les changements de manière planifiée

Fragilités

- N'aime pas la prise de risque
- Peut s'enliser dans l'analyse et négliger les exigences de résultats
- Peut devenir rigide sur les procédures
- Peut éviter le conflit au lieu de le traiter

Style de management ou d'animation qu'il affectionne

- Transmettre, structurer et organiser

Son mode de fonctionnement

- Les conformes sont les garants de la bonne marche des choses
- Attentifs aux détails, ils veillent à la qualité
- Ils analysent ; ils structurent, ils planifient
- Cependant, ils peuvent se complaire dans l'analyse et négliger les exigences quantitatives de résultats. Leur souci de tout border peut les amener à freiner les audaces et à se réfugier derrière les procédures
- Leur sens du précis les conduit à mettre en place des process et organiser la répartition des tâches
- Quand ils animent une réunion, ils ont plus le souci de transmettre que de faire adhérer

Les identifier et communiquer avec eux

- Les conformes sont sensibles au respect des process et des règles. Leur communication est détaillée et précise. Si votre discours est flou, si votre présentation est imparfaite, si votre projet est incomplet, cette lacune absorbera leur attention et leur énergie
- Ils développent une attitude prudente. Homme ou Femme d'analyse et de proposition, ils sont tournés vers les projets de manière qualitative
- Le regard est indirect, la poignée de main est brève et sèche, parfois nerveuse. Ils sont organisés, rigoureux, méticuleux, précis, soucieux de la qualité, logiques, perfectionnistes et respectueux des règles. Une question importe pour eux : Comment ça marche ?
- Si vous n'êtes pas comme eux, leur sens du détail vous paraît superflu et consommatrice de temps inutile
- Si vous êtes comme eux ; vous apprécierez leur rigueur mais attention à ne pas oublier le résultat visé au profit d'un débat d'experts
- Quand vous communiquez avec eux, soyez précis, apportez des preuves, respectez les horaires et les engagements, communiquez de préférence par écrit, et expliquez en détail