

BILAN PERSONNEL PROJET PROFESSIONNEL



Ressources et outils de formation

Akène

PREAMBULE

Qu'il s'agisse de booster sa carrière, de changer de poste, de métier ou d'entreprise, de préparer un projet en indépendant, ou de créer une entreprise, il est plus sage de réaliser **votre bilan personnel** avant de vous lancer dans **un nouveau projet professionnel**.

Ce dossier vous propose une démarche complète. La méthode est à la fois objective et subjective. Objective, dans le sens où l'on va chercher à évaluer vos compétences et votre expérience au regard de ce qui est requis dans le secteur d'activité ou le métier visé, et subjective, dans la mesure où toute la démarche est la vôtre, centrée sur vous, sur vos aspirations, vos valeurs et vos motivations.

5 APPROCHES SONT PROPOSEES

Pour vous permettre d'y voir plus clair, 5 approches sont proposées :

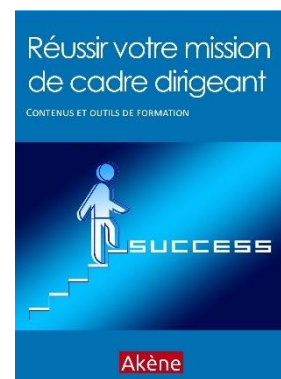
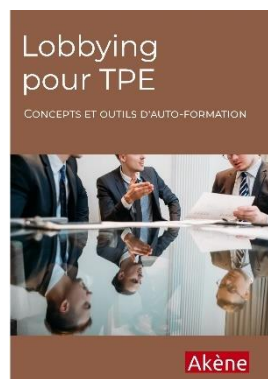
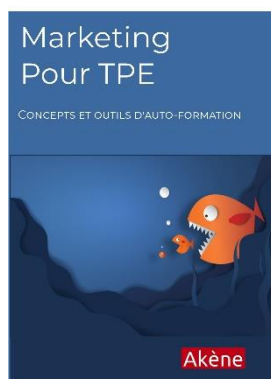
1. Partir de vos réussites.
2. Partir de ce que vous aimeriez faire demain. (Partir de vos rêves).
3. D'après l'évaluation de votre situation actuelle et de vos réalisations passées.
4. Sur la base de vos caractéristiques personnelles.

Chacune des approches peut suffire en elle-même. Mais vous pouvez aussi les utiliser toutes ou seulement quelques-unes. Vous pouvez suivre la démarche dans l'ordre où elle vous est proposée ou commencer par la partie qui vous intéresse le plus.

CONTENU DU DOSSIER

1. **Partir de vos réussites.** Il s'agit de décrire votre profil actuel, d'analyser vos réussites : ce que vous avez appris, les moments où vous vous êtes senti(e) gratifié(e), une ou des actions que vous avez menées à leur terme, les résultats que vous êtes fiè(e) d'avoir obtenus.
2. **Partir de ce que vous aimeriez faire demain.** (Partir de vos rêves). Que rêviez-vous de faire quand vous étiez enfant ? Et plus tard ? Quelles sont vos aspirations d'aujourd'hui ?
3. **D'après l'évaluation de votre situation actuelle et celle de vos réalisations passées.** Cette partie décrit votre activité actuelle : Vos activités. Vos résultats. Les modes de relation à autrui. Le cadre de vos activités : structure et organisation. Les conditions de travail. Vos sources de satisfaction et d'insatisfaction. La synthèse de vos motivations.
4. **Sur la base de vos caractéristiques personnelles.** Qu'aimez-vous faire ? Que ne voulez-vous plus faire ? Qui êtes-vous aujourd'hui ? Quelles sont vos valeurs ? Quel est votre projet professionnel ? Vous identifierez vos compétences clés, votre expérience professionnelle, votre univers technique mais aussi les compétences acquises hors du cadre professionnel. Ce que vous maîtrisez presque et les champs d'application de vos compétences sont également à prendre en compte, ainsi que le niveau de maîtrise de ces compétences et votre capital de connaissances. Vos qualités, et quelques tests de personnalité compléteront votre portrait professionnel.

Ce dossier est à mettre en lien avec les supports d'auto-formation suivants :



VOTRE PROJET ACTUEL

Peut-être avez-vous dès à présent un projet professionnel clairement identifié ?



Si oui, décrivez-le :

1. PARTIR DE VOS RÉUSSITES



Vos réussites passées sont un témoignage vivant de votre compétence. Ce sont vos forces. Mais en êtes-vous suffisamment conscient(e) ?

ANALYSER VOS REUSSITES

Vos compétences se sont construites au fil du temps, c'est pourquoi vous y avez prêté peu d'attention. Pourtant, elles sont à l'origine de vos réussites passées et de celles à venir.

Vous allez analyser vos réussites selon 4 critères :

1. Ce que vous avez appris,
2. En quoi vous vous êtes senti(e) gratifié(e),
3. Quelles actions vous avez menées à leur terme,
4. Quels résultats vous avez obtenus.

Vous allez analyser vos facteurs de réussite, dans votre passé ou votre présent professionnel pour les projeter dans l'avenir.

Identifiez 3 réalisations ou réussites de votre passé. Il doit s'agir de situations dans lesquelles une ou plusieurs des conditions suivantes se sont réalisées :

- Vous avez appris quelque chose,
- Vous vous êtes senti(e) gratifié(e),
- Vous avez mené une action à son terme
- Vous avez obtenu des résultats dont vous êtes fier(e).

Prenez en compte les réussites qui se sont produites dans le cadre de vos activités professionnelles mais aussi **bénévoles ou de loisir**.

3 exemples :

Réussite 1 : J'ai conçu l'offre de service de mon entreprise

Ce que j'ai appris	A organiser ma pensée
En quoi je me suis senti(e) gratifié(e)	Mes collègues en avaient besoin
J'ai mené une action à son terme	C'était long et compliqué
J'ai obtenu des résultats dont je suis fie(re)	J'ai atteint l'objectif et je peux reproduire l'expérience

Réussite 2 : J'ai formé mes collègues à la sécurité

Ce que j'ai appris	A concevoir et animer une formation
En quoi je me suis senti(e) gratifié(e)	Les personnes ont trouvé cela intéressant
J'ai mené une action à son terme	J'ai piloté le projet de A à Z
J'ai obtenu des résultats dont je suis fie(re)	Les collègues mettent en pratique la formation

Réussite 3 : J'ai réorganisé l'atelier

Ce que j'ai appris	La méthodologie d'organisation
En quoi je me suis senti(e) gratifié(e)	Les résultats sont visibles. Tout le monde est content de la nouvelle organisation
J'ai mené une action à son terme	J'ai conçu et porté le projet jusqu'au bout
J'ai obtenu des résultats dont je suis fie(re)	La productivité a augmenté et les erreurs et va-et-vient inutiles ont cessé



A VOUS !

VOS RÉALISATIONS OU RÉUSSITES

Faites-la liste des 3 plus importantes ou davantage si vous le souhaitez, sur le modèle proposé. **Détaillez autant que** possible (voir l'exemple page suivante).

Réussite 1 (Nommez-là)

Ce que j'ai appris	
En quoi je me suis senti(e) gratifié(e)	
J'ai mené une action à son terme	
J'ai obtenu des résultats dont je suis fie(re)	

Analysez de façon détaillée chacune de ces réalisations à l'aide de la grille ci-dessous.

Exemple : pour le développement d'un nouveau produit.

Réussite 1	Exemple
Quels étaient les objectifs visés ?	Faire connaître le nouveau produit à tous les clients
Explicitez l'essentiel de la démarche : Méthodes mises en œuvre, informations traitées, actions conduites, moyens utilisés ...	Identification des 20 % de clients les plus importants, au total 25 clients sur toute la France. Élaboration d'un plan de communication : information sur le site, campagne de e-mailing avec relances et visites clients. Management de 3 collaborateurs commerciaux de terrain.
Quel était le processus de décision : Marge d'autonomie, origine de la demande, enjeux, décisionnaire, négociations...	La demande a été formulée en tant que nouvel objectif lors du dernier entretien annuel. Réalisée en totale autonomie avec la collaboration du service communication.
Les résultats obtenus : Le plus concrètement possible (Chiffres ou effets)	Chiffre d'affaires réalisé sur le nouveau produit : X M€. Augmentation des autres produits de 10 % en vente automatique.
Votre évaluation personnelle : Éléments de satisfaction, aptitudes, capacités.	Autonomie complète. Capacité à prendre la direction des opérations et à atteindre les objectifs visés et à manager l'équipe commerciale.

A VOUS ! DECRIVEZ VOS REUSSITES.

Réussite 1 (Nommez-la)	Exemple
Quels étaient les objectifs visés ?	
Explicitez l'essentiel de la démarche : Méthodes mises en œuvre, informations traitées, actions conduites, moyens utilisés ...	
Quel était le processus de décision : Marge d'autonomie, origine de la demande, enjeux, décisionnaire, négociations...	
Les résultats obtenus : Le plus concrètement possible (Chiffres ou effets)	
Votre évaluation personnelle : Éléments de satisfaction, aptitudes, capacités.	



A VOUS ! DITES QUELS ONT ETE VOS CRITÈRES DE RÉUSSITE.

Selon vous, quels sont les critères qui vous paraissent avoir contribué à ces réussites ? Identifiez-les et hiérarchisez-les.

Pour vous aider, voici une liste non exhaustive de critères possibles ; vous pouvez en ajouter d'autres.

Les activités – Les missions – L'entreprise	
1	La nature du secteur d'activité / du produit / du service
2	La taille de l'entreprise
3	La notoriété de l'entreprise (commerciale, technologie)
4	L'innovation (développement, produit, service)
5	La fonction de décideur ou d'encadrement d'équipe
6	La maîtrise d'un savoir technique
7	La conception (des tâches, des organisations, des procédures...)
8	Les activités de prévisions / contrôle
9	L'organisation (du travail, de projets)

Les relations dans l'environnement de travail	
1	La délégation de pouvoir
2	L'initiative, droit à l'erreur
3	Le travail d'équipe
4	La compétition
5	La communication inter - personnelle ou entre structure
6	La formation du personnel
7	Le niveau de compétence des collaborateurs
8	Le niveau de compétence des hiérarchiques (des clients...)

Le statut professionnel, extra professionnel	
1	La rémunération
2	La reconnaissance de votre hiérarchie
3	La reconnaissance de votre environnement familial
4	La notoriété professionnelle.

En synthèse, quels sont les critères les plus importants à vos yeux ?

Quelles sont **les activités que vous voulez conserver, abandonner, acquérir ou changer ?**

Que voulez-vous conserver ?	
Que voulez-vous abandonner ?	
Que voulez-vous acquérir ou développer ?	
Que voulez-vous changer ?	



FAITES UN RÉSUMÉ DE QUELQUES LIGNES DE CE QUE VOUS RETENEZ DE CETTE PREMIÈRE ANALYSE

2. PARTIR DE VOS RÊVES



On pense que c'est vers 3 ans que l'on choisit sa vie...
« Quand je serai grand(e), je serai chanteur(euse) !
Même si, dit ainsi, cela peut sembler réducteur, il n'en demeure pas moins que la plupart des vocations se décident très tôt.

Et vous ? Que vouliez-vous faire quand vous étiez enfant ?

Voici quelques pistes pour vous aider à déceler ou vous remémorer vos désirs profonds de réalisation professionnelle. Il s'agit d'interrogations pouvant évoquer certains de vos rêves d'hier qui demeurent vos aspirations d'aujourd'hui.

Afin de véritablement exploiter ces pistes, procédez à ce travail, **sans vous préoccuper du résultat** ou de la faisabilité de chaque idée. Autrement dit, essayez de répondre à ces questions avec votre âme d'enfant.

Si l'une de ces interrogations n'évoque rien pour vous, passez à la suivante et n'hésitez pas à inverser l'ordre des questions si cela facilite votre réflexion.



A VOUS !

REPLONGEZ-VOUS DANS VOS SOUVENIRS

Que rêviez-vous de faire, d'être, lorsque vous étiez enfant ou adolescent ?

Est-ce que ces rêves d'enfant **éveillent encore en vous un intérêt aujourd'hui** ? (Rappel : peu importe qu'ils soient réalisables ou non).

Et aujourd'hui quels sont vos rêves ? Qu'aimeriez-vous faire, « si tout était possible » ? Et ce, quels que soient vos rêves d'hier. Imaginez, c'est-à-dire dériver, capter les sensations ou les images mentales qui se forment dans votre esprit, spontanément. L'important, ce n'est pas le réalisme des idées, c'est leur symbolique.

Exemple : « je me vois bien dessinant des avions dans une entreprise très moderne, ...etc. »

Ex : « Lorsque j'étais petite, je voulais être, soit pompier, soit cantinière. Je me voyais m'occuper des gens, les nourrir et les protéger. A l'adolescence, je voulais être soit secrétaire, soit psychiatre. Je suis devenue formatrice en management : je m'occupe des gens, je fais de l'organisation (secrétaire), je les nourris de mes savoirs, mais je ne les sauve pas car j'ai appris depuis que personne ne sauve personne... »



A VOUS !

Maintenant **essayez de traduire** l'une ou l'autre de ces idées en termes de :

<p>Produits ou services (à produire, à vendre, à étudier, à voir) : ex : des livres, des formations, des produits, des contrats...</p>	
<p>Actions (exprimées en verbes) ; ex : conseiller, informer, négocier, convaincre, argumenter, lutter contre le réchauffement climatique... etc.</p>	
<p>Résultats, finalités : ex : gagner, emporter l'adhésion, défendre des intérêts humains ou financiers, faire baisser le taux de Co2, obtenir la reconnaissance de ma compétence par autrui, avoir une vision immédiate du résultat.</p>	
<p>Mode de relations à autrui : ex : seul, pas de hiérarchie, mais de multiples interlocuteurs, clients, confrères, magistrats... etc.</p>	
<p>Structure organisation (statut juridique) : ex : statut profession libérale. Une petite structure, une association, quelques associés, une organisation internationale.</p>	
<p>Lieu, espace (condition de travail) : ex : un bureau, un atelier, des déplacements, des lieux de travail différents, chaque jour.</p>	
<p>Autres</p>	



A VOUS !

RÉSUMEZ EN QUELQUES LIGNES CE A QUOI VOUS RÊVEZ AUJOURD'HUI

Idéalement, si vous aviez une baguette magique... que feriez-vous ?

Je dis bien, « si vous aviez une baguette magique » ...

3. PARTIR DE VOTRE SITUATION ACTUELLE



« Mon activité actuelle ne me convient pas ». C'est peut-être le constat que vous faites, le sentiment que vous éprouvez.

Si tel est le cas, il est intéressant d'analyser les éléments d'insatisfaction que vous ressentez, pour définir, à contrario, ce que vous souhaiteriez.

Bien entendu, toute situation comporte aussi des aspects positifs que vous souhaitez conserver ou développer dans votre future activité.

La démarche proposée consiste à :

- Décrire votre activité actuelle ou récente à l'aide d'une grille d'analyse,
- Mettre en relief ce que vous n'aimez pas pour le traduire, à contrario, par ce que vous aimeriez à la place et retenir ce que vous aimez pour le reprendre dans votre projet,
- Faire la synthèse et l'évaluation de vos éléments de motivation.

Étape A

DESCRIPTION DE VOTRE ACTIVITE

Attention, nous parlons de **l'activité** et non du métier. L'activité est corrélée à une entreprise, un secteur, un statut, etc. Etre artisan plombier ne signifie pas la même chose qu'être plombier dans une entreprise de maintenance ou dans une mairie. Le contexte est aussi important que le métier : voulez-vous changer de contexte ou changer de métier ?

Il est possible que vous regrettiez d'avoir abandonné certaines activités passées et que vous aimeriez les reprendre. Ajoutez-les à la liste de vos activités actuelles.

Vous allez analyser successivement **les actions** que vous menez, **les résultats** obtenus, **les relations à autrui**, **la structure et l'organisation** dans laquelle vous exercez ces activités. Cette analyse vous permettra d'identifier clairement ce que vous aimez et ce que vous n'aimez pas afin d'effectuer ensuite les choix qui vous conviennent.



Nommez votre activité.

Ex : Attaché(e) commercial(e), photographe, chef de projet web.

**1. Décrivez les actions que vous menez dans le cadre de cette activité :
Exprimez ces actions à l'aide de verbes. (Ex : organiser, se déplacer...)**

**2. Les résultats des actions. Maintenant, prouvez ce que vous avancez.
Soyez le plus précis possible.**

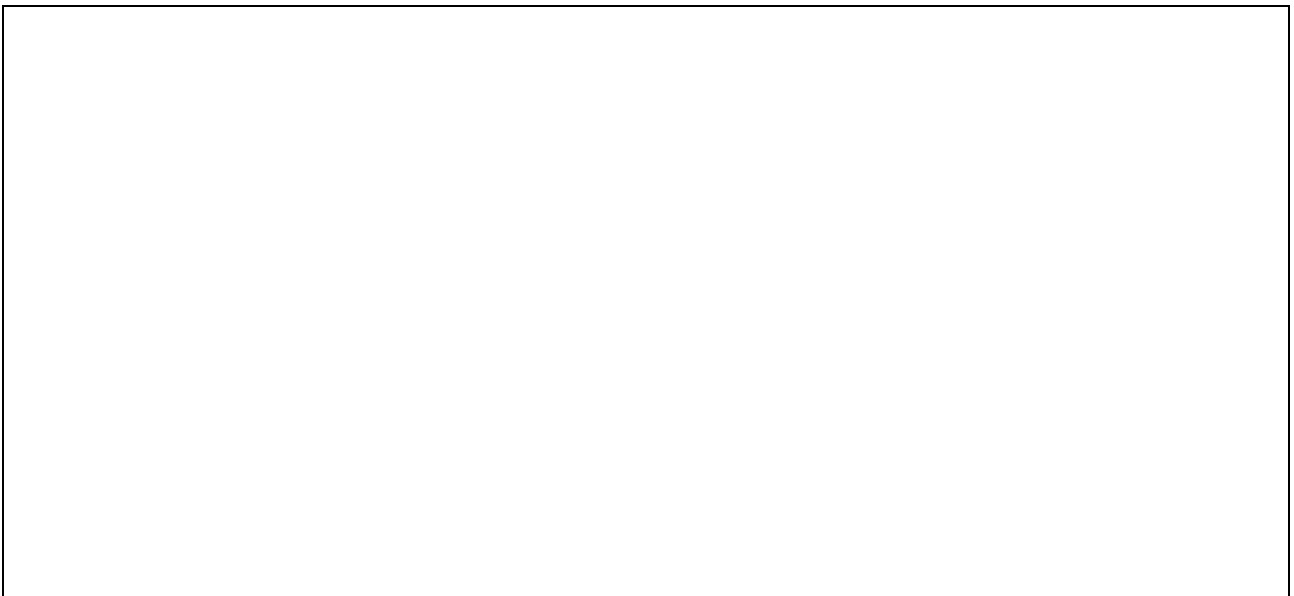
- Les résultats de vos actions sont-ils concrets, tangibles ou d'ordre immatériel ?
- Sont-ils mesurables, et si oui, en quels termes : quantitatifs, financiers, humains ?
- Leur évaluation est-elle liée à autrui (reconnaissance, notoriété...) ou à vous-même essentiellement ? (Ex : budget annuel, nombre de collaborateurs, rémunération : fixe + % sur CA).

Mesurez, évaluez les résultats des actions que vous venez de nommer : En temps ou en nombre, ou en quantité, ou tout autre critère évaluable ou observable.

Les actions	La mesure des actions

3 – Les modes de relations à autrui

- Travaillez-vous seul(e) ou en équipe ?
- Avez-vous des interlocuteurs internes ou externes ?
- Avez-vous des liens hiérarchiques, fonctionnels, commerciaux ou autres avec vos interlocuteurs ?
- Avec quel type de personnes, quel public travaillez-vous ? (Age, références culturelles, valeurs ... ? (Ex : travailler seul, en équipe, rencontres ponctuelles, etc.)
- A qui et comment rendez-vous compte ?
- Quelle était la fréquence de vos rencontres ? Une fois par jour/semaine...
- Etiez-vous en contact permanent ? (Collègue, supérieur, bureau commun, etc.)



4 – Structure et organisation

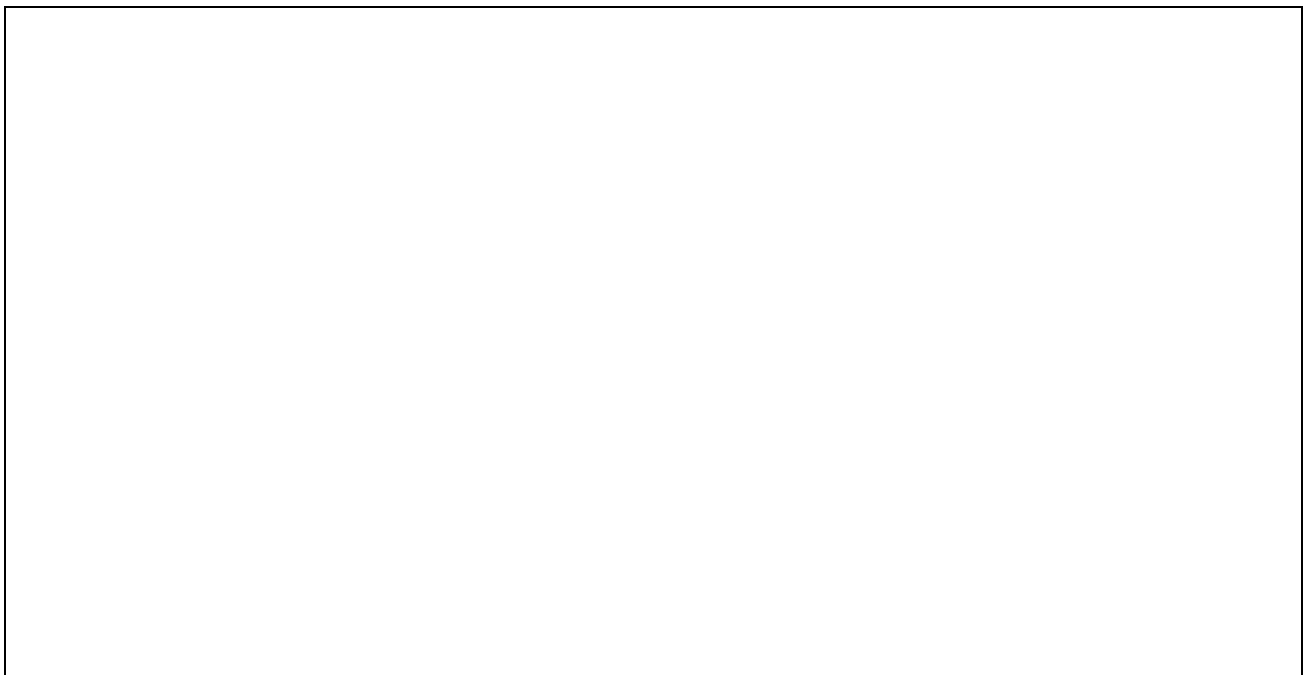
Dans quel type de structure s'exerce votre activité : Une collectivité ? Une entreprise ? Une association ? Grande ou petite ? Un cabinet conseil ? Un statut Indépendant ? Précisez les différents types de structures que vous avez connues. Votre structure actuelle ? En quoi cela impacte-t-il votre satisfaction ou insatisfaction actuelle ?



5 - Lieu, espace, conditions de travail

- Exercez-vous dans une région géographique déterminée ?
- Un lieu clos ou à l'extérieur ?
- Vous déplacez-vous ? A quelle fréquence ?
- Est-ce un élément important de votre activité ?
- L'espace dans lequel vous travaillez a-t-il des caractéristiques esthétiques ou fonctionnelles ? (Ex : toujours en déplacement, pas de point fixe, travail sur des bateaux, dans les sous-sols, dans la nature, etc.)

En quoi cela impacte-t-il votre satisfaction ou insatisfaction actuelle ?



Étape B

VOS SOURCES DE SATISFACTION ET D'INSATISFACTION

Maintenant **il va s'agir de faire le tri** dans vos activités actuelles ou passées entre celles qui constituent des sources d'insatisfaction certaines et celles qui comportent des éléments positifs susceptibles de constituer les bases de votre projet futur.



Pour cela, résumez :

Ce que vous faites :	
Ce que vous aimez :	
Ce que vous n'aimez pas :	
Ce que cela recouvre : précisez ce qui est négatif :	
Ce qui finalement dans le détail est positif :	
Ce que vous voulez absolument supprimer de vos activités :	
Ce que vous voudriez de plus ou de différent :	

Étape C

LA SYNTHÈSE DE VOS MOTIVATIONS

Faites la synthèse et l'évaluation de vos éléments de motivation.

- Regroupez les éléments essentiels qui vous motiveraient pour une nouvelle activité professionnelle. Utilisez des critères tels que ci-dessous.
- Puis rapprochez ces éléments de motivation de ceux du nouveau projet, et mesurez les écarts éventuels. Qu'en déduisez-vous ?

Vos critères	Votre activité actuelle	Votre nouveau projet
1 – Actions		
2 – Produits		
3 – Résultats		
4 – Relations à autrui		
5 – Structure organisation		
6 – Lieu, espace conditions de travail		
7 – Autre		



Faites le même exercice pour simuler 1 ou 2 projets possibles.

Résumez chacun d'eux en une phrase ou deux puis testez ces projets auprès d'amis ou collègues : vous « voient-ils », eux, dans ce type de d'activité ?

Projet 1

Projet 2

4. PARTIR DE VOS CARACTÉRISTIQUES PERSONNELLES



Ce qui vous caractérise et est unique, ce sont vos compétences et leur combinaison avec vos qualités personnelles et vos valeurs.

Par le biais d'un retour sur votre passé, cette étape vous aide à identifier vos talents, à cerner les domaines d'intérêts qui vous enthousiasment.

C'est la partie psycho du dossier.

VOS COMPÉTENCES CLÉS



Décrivez dans le détail les compétences professionnelles qui sont les vôtres.

- Quel est votre métier ?
- Quelle est votre spécialité ?
- Quelles ont été vos spécialités successives ?

Comment caractérisez-vous votre expérience professionnelle ?

- A-t-elle été classique, d'abord scolaire, puis universitaire ?
- ou professionnelle ? Ou autodidacte ?
- ou encore liée à des expériences professionnelles multiples et différentes ?



Quel est votre univers technique actuel ?

Et les univers techniques dans lesquels vous avez travaillé successivement ?

Par exemple : « je suis responsable d'une cuisine industrielle. Auparavant, j'étais cuisinier dans un restaurant mais mon père était charcutier traiteur et j'ai travaillé avec lui étant adolescent. Mon univers, c'est la cuisine et la restauration ».

Avez-vous acquis des compétences par des activités bénévoles ?

EX: J'ai appris à manager des équipes lorsque j'étais président d'une association, j'ai été capitaine d'une équipe de foot.



Actuellement, quelles sont vos compétences ?

Qu'êtes-vous capable de faire ? Indiquez ici tout ce que vous êtes capable de faire, y compris en ayant besoin d'apprendre encore un peu, ou d'être aidé(e) encore un peu.

Quels sont les champs d'application de ces compétences ?

Et quelle est l'étendue de ce champ (en produits, argent, personnes) ... ?

Autrement dit, comment vos compétences peuvent-elles être transférées à d'autres activités ou d'autres univers ?

Par exemple : vous êtes bibliothécaire dans une école mais vous pourriez exercer votre activité dans une mairie, une collectivité ou une association. Vous pourriez aussi intégrer le service documentation d'une grande entreprise ou, après avoir suivi une formation, devenir documentaliste dans un service de documentation numérisée.

J'ai connu une personne qui avait été, pendant 10 ans, technicien de maintenance sur un navire de guerre. Son contrat avec l'armée arrivant à sa fin, il désespérait de retrouver du travail car il ne connaissait que l'univers de la marine.

Il avait pourtant un cursus extrêmement intéressant pour l'industrie mais il l'ignorait.

Il a suffi de l'aider à traduire les termes techniques de son métier en utilisant le vocabulaire industriel pour qu'il réalise qu'il était très compétent et tout à fait capable d'intégrer un service de maintenance industrielle.

Il aurait aussi pu travailler dans une entreprise de construction navale qui fabrique et répare des bateaux

Quel est le niveau de maîtrise de vos compétences ?

Autrement dit : Vous sentez-vous capable d'exercer vos compétences dans un contexte précis, délimité ou dans n'importe quelle autre situation, avec l'aide de collègues, dans une équipe ou seul ?

On distingue 3 niveaux de maîtrise : débutant, (initiation), maîtrise et expertise.

Reprenez **vos compétences-clés** et caractérisez-les selon les critères suivants : expertise, maîtrise, initiation. Ne soyez pas modeste, soyez juste.

Compétence	Niveau de maîtrise
Compétence A	
Compétence B	
Compétence C	
Etc.	

Vous sentez-vous capable d'inventer, d'innover, dans un secteur précis ?

Quels autres univers connaissez-vous ?

Mise à part votre spécialité, quels langages techniques, politiques, scientifiques, artistiques ou autres, possédez-vous ?

Autrement dit, avec quels spécialistes vous sentez-vous capable de dialoguer couramment ?

Qu'en déduisez-vous ?

Résumez votre pensée. Dites quelles sont vos forces, vos domaines d'expertise, et pourquoi.

Votre capital de connaissances

Vous allez maintenant faire l'inventaire de vos connaissances, en prenant en compte deux grandes familles :

- **Les connaissances qui révèlent de disciplines, sciences ou techniques**, que vous pouvez utiliser ou qui ont un caractère opératoire (par exemple : une langue étrangère, les statistiques, le dessin, la programmation, etc.)
- **Les connaissances qui proviennent de vos relations à des environnements professionnels**, culturel, sociaux (par exemple : le système de distribution des machines agricoles, le monde du spectacle, le secteur du bâtiment, etc.) qui vous permettent de comprendre leur système de fonctionnement, les réseaux d'influence, d'identifier des filières, des besoins.

Dans un premier temps, **faites le recensement** de vos connaissances et savoirs dans ces deux catégories puis **vous les classerez selon vos niveaux de maîtrise** pour obtenir un tableau tel que ci-dessous.

Exemple pour une coiffeuse qui veut devenir formatrice en coiffure.

Niveau expertise ou maîtrise	Disciplines, sciences ou techniques
NIVEAU INNOVANT (vous pouvez créer, inventer, transformer)	Maîtrise du métier dans tous ses aspects depuis 10 ans.
MAÎTRISE TECHNIQUE (vous savez faire)	Idem. Connaît aussi les produits utilisés dans le métier : shampoings, teintures, accessoires, etc. PAC office. Web.
MAÎTRISE DU LANGAGE (vous pouvez dialoguer avec un spécialiste)	Idem.
NIVEAU INITIATION (vous comprenez de quoi il s'agit)	Les assurances professionnelles, RC et qualité. La gestion. Le bilan et le compte de résultats.



A VOUS !

Faites l'inventaire de vos connaissances liées à des environnements professionnels culturels ou sociaux.

Autre exemple : Un responsable de production d'une usine agro-alimentaire veut devenir conseil en qualité.

Les UNIVERS (le monde du spectacle, la formation, le milieu de la recherche ou de la finance...)	L'industrie agro-alimentaire
Les SECTEURS (l'industrie textile, la santé, la formation informatique, le commerce de gros,)	La production industrielle de produits non frais et non surgelés
Les PRODUITS / MARCHES (la presse pour enfants, le verre industriel, etc.)	La conserverie viande, poissons et produits élaborés
Les CATÉGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES (les enseignants, les professions libérales, etc.)	Les acheteurs de la grande distribution Les grossistes Les producteurs locaux
Les FILIÈRES (ex : la construction navale, la pêche les conserveries etc.)	La filière agricole, agro-alimentaire, la grande distribution.



A VOUS !

Résumez l'ensemble de vos connaissances.

Les UNIVERS	
Les SECTEURS	
Les PRODUITS / MARCHES	
Les CATÉGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES	
Les FILIÈRES	
AUTRE	

Effectuez maintenant les croisements d'informations, de telle sorte que puissiez appliquer vos connaissances techniques **dans d'autres univers** que les vôtres actuellement.

Par exemple : la gestion comptable et administrative dans les complexes sportifs, la fiscalité dans le commerce de proximité, les techniques audiovisuelles chez les promoteurs et sociétés immobilières, etc.



A VOUS !

Reportez ces informations ci-dessous et faites une synthèse de 2 ou 3 projets.

Projet 1

Projet 2



VOS QUALITÉS, VOS VALEURS

Nos qualités et nos valeurs nous sont très personnelles. Mais vous connaissez-vous bien ? Quelles qualités personnelles vous reconnaît-on ? Faites les petits tests ci-après.

Pour chacune des caractéristiques ci-dessous, attribuez-vous une note, selon le barème suivant :

Vos qualités : 0 = pas du tout ; 1 = un peu ; 2 = beaucoup ; 3 = tout à fait

AMBITION	
AUTONOMIE	
AUTORITÉ	
CAPACITÉ PRENDRE DES RISQUES	
CONFIANCE EN SOI	
CONSCIENCIEUX (SE)	
DISCRÉTION	
ESPRIT D'INITIATIVE	
FACILITÉ DE CONTACT	
FACULTÉ D'ÉCOUTE	
FIABLE	
GOÛT DU CHALLENGE	
IMAGINATION	
INTUITION	
OPTIMISME, JOIE DE VIVRE	
PUISSANCE DE TRAVAIL	
RÉSERVE	
RÉSISTANCE À LA FRUSTRATION (Elle ne vous affecte pas)	
RÉSISTANCE AU STRESS (il ne vous affecte pas)	
RESPECT DE L'OPINION AUTRUI	
RESPECT DES USAGES SOCIAUX	
SENS DE L'EFFICACITÉ	
SENS DE LA HIÉRARCHIE	
SENS TRAVAIL ÉQUIPE	
SENSIBILITÉ	
SPONTANÉITÉ	
STABILITÉ DU COMPORTEMENT	
TOLÉRANCE	

Vos préférences : Quelles sont **les activités que vous préférez** ? (Utilisez un surligneur).

DÉCIDER	GÉRER	DIRIGER	ADMINISTRER	PRODUIRE
Arrêter Choisir Conclure Déterminer Éliminer Fixer Juger Opter Régler Résoudre Trancher	Acquérir Amortir Budgéter Assainir Comptabiliser Consolider Économiser Enrichir Équilibrer Exploiter Gagner Investir Optimiser Rentabiliser	Animer Commander Conduire Confier Définir Déléguer Gouverner Guider Impulser Inspirer Instituer Manager Piloter Présider	Classer Compter Enregistrer Établir Gérer Inventorier Ranger Recenser Régir Répertorier...	Appliquer Effectuer Exécuter Faire Réaliser (+ autres activités à caractère répétitif à base d'une technicité)
ORGANISER	COMMUNIQUER	DÉVELOPPER	CHERCHER	FORMER
Aménager Anticiper Arranger Coordonner Distribuer Établir Planifier Préparer Prévoir Programmer Répartir Structurer	Dialoguer Discuter Échanger Écouter Exprimer Informer Interviewer Négocier Partager Rédiger Renseigner Transmettre	Accroître Améliorer Augmenter Commercialiser Conquérir Élargir Étendre Déclencher Implanter Lancer Progresser Promouvoir	Analyser Calculer Consulter Enquêter Étudier Examiner Expérimenter Observer Prospecter Rechercher Sonder	Animer Apprendre Conduire Développer Éduquer Entraîner Éveiller Instruire Sensibiliser Transformer
CONTRÔLER	CRÉER	NÉGOCIER	CONSEILLER	AUTRES
Apprécier Enquêter Éprouver Évaluer Examiner Expérimenter Mesurer Prouver Superviser Surveiller Tester Valider Vérifier...	Adapter Améliorer Concevoir Construire Découvrir Élaborer Imaginer Innover Inventer Renouveler Transformer Trouver...	(Commercial) Acheter Arbitrer Argumenter Conclure Consulter Convaincre Démontrer Discuter Influencer Persuader Placer Proposer	Aider Clarifier Comprendre Diagnostiquer Éclairer Écouter Guider Inciter Orienter Préconiser Proposer Recommander	Éventuellement à préciser

Faites le test de connaissance de soi pages suivantes. Indiquez votre choix pour chaque item puis faites réaliser ce même test par une personne bienveillante qui vous connaît bien.



TEST AUTO-EVALUATIF DE CONNAISSANCE DE SOI

Cochez les cases qui vous correspondent dans la colonne 1 et demandez à quelqu'un qui vous connaît bien de remplir la colonne 2. Placez-vous en situation professionnelle puis recherchez les écarts et analysez-les. (Les critères sont classés par ordre alphabétique).

1	2	
		Contact humain
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Glaçant(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Assez froid(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Banal(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Met bien en confiance
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Chaleureux(se)
		Délégation
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Garde tout pour lui ou elle
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. A une confiance limitée dans les autres
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Délègue quand il ou elle est saturé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Aime distribuer les tâches
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Se réserve le contrôle
		Dévouement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Très égocentrique
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Peu capable de faire abstraction de soi
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. S'intéresse aux autres
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Fait preuve de générosité
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Toujours disponible pour autrui
		Discipline
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Ne se plie jamais
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Caractère très indépendant
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Peut se soumettre
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Accepte les règles
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Obéit toujours
		Dynamisme
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Suiveur (euse)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Accompagnateur (trice)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Quelques élans
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Assez fréquemment acteur (trice)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Toujours en avant
		Economie (sens de)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Doit être suivi(e) de près
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Parfois dépensier (ère)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. A une conduite sage
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Surveille les frais
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Scrupuleux face à la dépense

Efficacité

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Très médiocre
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Rendement faible
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Fait bien son travail
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Rapide avec bonne exécution
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Haut rendement
		Elocution
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Très bloqué(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Bafouille, cherche ses mots
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. S'efforce d'utiliser les termes exacts
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Dit les choses clairement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Expose admirablement
		Emotivité
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Vibre à tout et à tous
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Réagit souvent aux évènements
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Se contrôle assez bien
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Les évènements ont rarement prise sur lui ou elle
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Toujours impassible
		Equilibre
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Invertébré(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Assez incohérent(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Chute rarement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Assez solide
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Toujours calme et pondéré(e)
		Esprit d'équipe
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Refuse de travailler en équipe
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. S'intègre difficilement dans un groupe
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Accepte le travail en groupe
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Coopère facilement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Stimule et entraîne le groupe
		Franchise
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Ment systématiquement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Evite de répondre directement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Honnête sans plus
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Parle sans détour
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Très droit(e)
		Goût du risque
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Inhibé
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Rejette le risque quand c'est possible
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Pas très sûr(e) de lui ou d'elle
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Accepte le risque
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Recherche le risque
		Sens de la hiérarchie
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Insubordonné(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Obéit contre son gré
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Obéit en apparence
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Docile
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Très respectueux(se)
		Honnêteté
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Peu loyal
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Honnête mais débrouillard
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Dans la bonne moyenne
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Sûr (e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Mérite une entière confiance

Humeur

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Déprimé en permanence
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Lunatique
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Sobre
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Plutôt gai(e) malgré les déboires
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Toujours plein(e) d'entrain
		Humour
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Totalement dénué d'humour
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. A peu le sens de l'humour
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Possède un certain sens de l'humour
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Plaisante volontiers sur lui-même, elle-même
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. A de l'humour en toutes circonstances
		Imagination
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Dénué(e) d'imagination
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Imagination pauvre
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Imagination moyenne
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Assez créatif(ve)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Forte imagination
		Indépendance
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Incapable de travailler seul(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. A besoin d'être suivi(e) de très près
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Aime agir seul(e) à l'intérieur d'un cadre
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Travaille beaucoup mieux seul(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Préfère travailler seul(e)
		Initiative (esprit)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. N'aime que l'exécution
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Se laisse souvent dépasser
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. A parfois besoin d'être poussé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. A de l'initiative dans sa sphère
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Saisit ou provoque les opportunités
		Intelligence (intellectuelle)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. A de grosses difficultés de compréhension
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. A besoin de longues explications
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Comprend normalement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Saisit vite et bien
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Brillant(e)
		Intuition
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. N'a aucune intuition
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Sens rarement les choses
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Devine parfois les choses
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Pressent les événements
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. A un sixième sens
		Jugement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Aveugle ou de parti pris
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Peu clairvoyant(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Assez bon jugement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Très judicieux(se)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Infaillible

Justice (esprit de)

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Nettement de parti pris
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Parfois injuste par favoritisme
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Se trompe parfois
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Généralement équitable
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Juste et impartial
		Maîtrise de soi
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Très facilement perturbé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Souvent perturbé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Parfois perturbé(e) même accompagné(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Calme
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Maîtrise totale
		Méthode (sens de la)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Aucune méthode
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Assez brouillon
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Essaie d'être méthodique
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Travaille avec rigueur et logique
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Très organisé(e)
		Motivation (implication)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Indifférent(e) à tout
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Doit souvent être poussé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. S'intéresse assez à ce qu'il (elle) fait
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Aime tout
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Se passionne pour tout
		Aptitude à la négociation (sens commercial)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Discute très mal
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Peu diplomate
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Aime marchander
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Mène bien les pourparlers
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Excellent négociateur
		Observation (sens de)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Aucun sens de l'observation
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Perçoit rarement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Attention en éveil
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Observe bien
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Perçoit tout en détail
		Ordre
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Désordonné(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Brouillon
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. S'efforce d'être ordonné(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Ordonné(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Soigneux(se), méticuleux(se)
		Organisation
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Très médiocre
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Laisse à désirer
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Sait organiser si est aidé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Sait organiser seul(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Esprit organisateur
		Ouverture à autrui
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Fermé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Méfiant(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Prudent(e) mais sait s'ouvrir
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Assez ouvert(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Très ouvert(e)

Ouverture d'esprit (changement)

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Fermé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. N'est pas intéressé(e) par le changement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Perméable aux idées nouvelles
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Accepte volontiers les changements
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. A l'affût des changements
		Persévérance
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Vite découragé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Essaie de tenir bon
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Persiste si on l'encourage
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Résiste bien aux frustrations
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Tenace jusqu'au bout
		Ponctualité
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Toujours en retard
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Souvent en retard
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Parfois en retard
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Rarement en retard
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Jamais en retard
		Prudence
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Se lance sans réfléchir
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Réfléchit rarement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Méfiant(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Sait éviter les dangers
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Prend toujours des précautions
		Responsabilités (sens des)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Craint les responsabilités et les fuit
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Les évite si possible
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Ne les recherche pas systématiquement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Les accepte volontiers
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Les recherche
		Rapidité d'exécution
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Extrêmement lent
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. A besoin de temps
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Travaille régulièrement
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Plutôt rapide
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Très rapide
		Santé
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Souvent malade
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Fragile
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Bon organisme
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Résistant(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Ne connaît pas la maladie
		Savoir-vivre
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Grossier(ière)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Mal éduqué(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Se tient bien
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Bien élevé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Très bien élevé(e)

Sérieux (fiabilité)

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Aucune conscience professionnelle
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Léger(ère) et peu fiable
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Assez solide et fiable
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Conscientieux(se)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Très disponible et fiable
		Souplesse intellectuelle
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Très rigide
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Manque de souplesse
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Ecoute sans forcément changer
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Peut changer d'avis
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. S'adapte toujours bien
		Stabilité (dans le travail)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Très « touche à tout »
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Incapable d'aller au bout des choses
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Parvient à se contrôler
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Stable
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Très équilibré(e)
		Stabilité (fidélité)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Peu stable
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Fait parfois des incartades
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Est constant(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Apprécie la stabilité
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Très attaché(e)
		Synthèse (esprit de)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Aucun esprit de synthèse
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Se perd dans les détails
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Fait des efforts pour appréhender les problèmes
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Parvient à une appréhension synthétique
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Très bon sens de la synthèse
		Tact
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Aucun tact
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Souvent malhabile et lourd(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Gaffeur(euse) sympathique
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Habile et courtois(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Sens développé de la diplomatie
		Tenue
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Laisser aller total
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Négligé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Tenue correcte
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Tenue soignée
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Raffiné(e)
		Timidité
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Très inhibé(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. Manque de confiance en soi
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Domine bien ses appréhensions
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. N'a pas froid aux yeux
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Extraverti(e)
		Autonomie
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1. Incapable d'agir seul(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2. A besoin d'être soutenu(e)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3. Assez autonome
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4. Lâche rarement prise, se débrouille
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5. Très autonome



VOS VALEURS

Quelles sont les 5 valeurs les plus importantes à vos yeux ?

Nos valeurs sont le fondement de nos motivations, de notre éthique. Elles sont aussi la source de nos plus grandes peurs, lorsqu'elles sont menacées.

Nos valeurs sont ce qui nous permet de réussir. Si nous sommes en accord avec elles, nous avons de l'énergie, sinon, nous devons lutter pour supporter l'insupportable, ce qui nous épuise. On sait que la majorité des burnouts sont le fruit de conflits entre nos valeurs et ce que nous vivons.

On voit donc l'importance à fonder un nouveau projet professionnel sur nos valeurs essentielles.

IDENTIFIEZ VOTRE SYSTEME DE VALEURS

Il existe de très nombreux systèmes de valeurs (voir le support [« Les fondamentaux du management »](#)).

Les valeurs les plus fréquemment prises en compte en recrutement, en bilan professionnel ou en management sont les suivantes : les valeurs de type économique, esthétique, hédoniste, métaphysique, politique, social, théorique ou scientifique.

LES VALEURS DE TYPE ECONOMIQUE

Elle correspondent à un intérêt marqué pour les aspects pratiques du monde économique : la production, le marché, la rentabilité, le profit. Elles se réalisent parfaitement dans les métiers au centre desquels se situe la performance et l'argent.

LES VALEURS DE TYPE ESTHETIQUE

On trouve ici un intérêt dominant pour la forme, l'esthétique, la beauté, l'art. Elles se traduisent par une forte sensibilité à l'harmonie de l'environnement, les formes d'expression artistiques et la culture en général.

LES VALEURS DE TYPE HEDONISTE

Il s'agit là de la recherche du plaisir : bien-être personnel, satisfaction des besoins vitaux de l'existence, confort, gourmandise, plaisirs sensuels.

LES VALEURS DE TYPE METAPHYSIQUE

C'est un intérêt dominant pour la recherche d'une compréhension de l'univers à laquelle l'homme s'intègre. Ces valeurs se traduisent généralement par des références à un système de croyances religieuses, philosophiques ou autres.

LES VALEURS DE TYPE POLITIQUE

On trouve dans cette catégorie un intérêt dominant pour la chose publique : le pouvoir, l'influence, la politique, la géopolitique, mais aussi la renommée.

LES VALEURS DE TYPE SOCIAL

Il s'agit d'un intérêt pour les personnes, le bonheur de l'être humain étant considéré comme une fin en soi. Ces valeurs se traduisent par des attitudes de compréhension, de sympathie, d'altruisme, des actions d'aide, de développement des personnes et des groupes.

LES VALEURS DE TYPE THEORIQUE ET SCIENTIFIQUES

On trouve ici un intérêt dominant pour la recherche du savoir : goût pour l'observation, le raisonnement, l'explication logique. Il existe une préférence pour les démarches scientifiques, rationnelles, et celles qui consistent à systématiser, organiser, ordonner des informations ou des données.

HIERARCHISEZ VOS VALEURS

En prenant en compte les définitions ci-dessus, hiérarchisez votre système de valeurs. Remplissez le tableau ci-après et attribuez un pourcentage à chacune des catégories de valeurs. Le total doit être égal à 100 %

VALEURS	POURCENTAGE
ECONOMIQUES	
ESTHETIQUES	
HEDONISTES	
METAPHYSIQUES	
POLITIQUES	
SOCIALES	
TECHNIQUES ET SCIENTIFIQUES	



FAITES VOTRE PORTRAIT

Vous savez maintenant qui vous êtes, quelles sont vos forces et ce que vous aimez.

Rédigez un court portrait de vous-même et présentez-le à une ou deux personnes de votre entourage. Qu'en pensent-elles ?



FORMULEZ VOTRE PROJET PROFESSIONNEL

Vous êtes maintenant en mesure de formuler un ou deux projets professionnels.

Projet n° 1

Projet n° 2

Vous avez terminé. Il ne vous reste plus qu'à passer à l'action et à trouver le poste qui vous convient. BRAVO !





LA CONFIANCE AU CŒUR DE VOS REUSSITES

FORMATION ET CONSEIL EN MANAGEMENT
Région de ROUEN. France

A PROPOS DE L'AUTEUR



FRANÇOISE ADAM.

Ingénieur en formation et formatrice en management depuis plus de 20 ans, j'ai exercé dans tous les secteurs d'activités : l'industrie, le commerce, mais aussi dans le secteur public et associatif. J'ai travaillé avec des hommes et des femmes formidables qui s'investissent au quotidien dans leurs projets avec leurs équipes.

Ce sont leurs expériences et leurs témoignages que je relate. Qu'ils en soient ici sincèrement remerciés.

[Voir le CV.](#)

[Voir le profil LinkedIn.](#)



Le Temps des Managers

<https://letempsdesmanagers.com/>

L'ensemble des éléments figurant sur notre site est protégé par les dispositions du Code de la Propriété Intellectuelle. Toute reproduction sans notre accord express préalable et écrit, est interdite.