

RADHAR® flash-consultant

Le profil **RADHAR flash-consultant**, fondé sur les connaissances actualisées des sciences cognitives, décrit les traits de personnalité du consultant et leurs conséquences dans son activité professionnelle en vue de l'aider à optimiser ses performances. Pour une étude approfondie demandez le **profil RADHAR consultant**.

Profil de Olive Bourgogne

Il n'y a pas un profil idéal de consultant mais des profils adaptés à certains types de missions en fonction de leur finalité et des caractéristiques des donneurs d'ordre. C'est l'adéquation entre la compétence du consultant (savoir-faire et personnalité) et la nature des missions qu'il assume qui garantit la réussite d'un consultant.

Caractéristique du profil

DOUBLE DOMINANT de types "gestionnaire" et "producteur".

Dominance (mono, bi, tri ou quadri) = type de comportement que la personne privilégie (cf : graphique page 2)

Profil donnant un sentiment de cohérence interne. Ce type de personne combine les qualités d'analyse et de rigueur à celles de prudence, d'organisation et de sens pratique des choses. Passe très facilement à l'acte avec des capacités pour gérer les choses. Cela donne une personnalité solide, bien structurée et consistante dans ses choix aussi bien dans la réflexion que dans l'action.

L'avantage de ce type de profil est que les dominances se complètent et se renforcent mutuellement : analyse et goût des réalisations, sens critique et pragmatisme. Le risque est que ce type de personne ne soit pas à l'aise pour travailler avec les personnes qui ont une approche innovante, globale, relationnelle et libertaire des choses.

Retenons la forte intensité des traits de personnalité "analyse" et "expertise", l'intensité marquée du trait de personnalité "faculté de raisonnement" et l'intensité des traits de personnalité "affirmation de soi" et "affinité pour la technique". La dimension intuitive paraît secondaire dans le mode de pensée de cette personne.

Nette dominance du processus séquentiel et rationnel de traitement de l'information sur le processus simultané et intuitif : 157 contre 122. (cf : graphique page 2)

Bon équilibre entre abstraction et concrétisation. La petite différence entre les deux, indique un bon rapport entre l'affectif et la réflexion : 143 contre 136. (cf : graphique page 2)

Résumé

PERSONNALITE : rationnelle et concrète.

PROCESSUS CEREBRAL : Nette dominance du mode séquentiel sur le mode simultané.

ABSTRAIT - CONCRET : Bon équilibre entre réflexion et pragmatisme.

AUTONOMIE : incertaine.

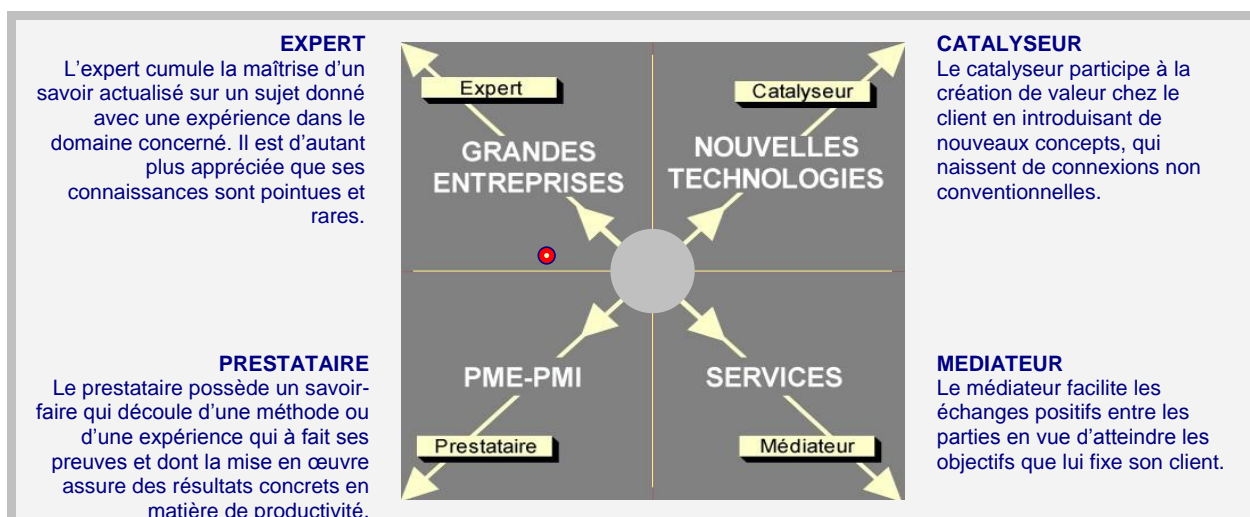
PRISE DE DECISION : assez prudent.

COMMUNICATION : objective, technique, précise, s'appuie sur des faits, des chiffres et des dates pour imposer rationnellement son point de vue.

NEGOCIATION : recherche le meilleur compromis entre une attitude «agressive» et une attitude «intégrative», satisfaisant les intérêts des deux parties. Cependant l'attitude peut être perçue comme légèrement «agressive».

STYLES DOMINANTS DE MANAGEMENT : tendance à entraîner ses équipiers, en leur imposant des objectifs de résultats (mode technocratique).

Représentation graphique du profil de Olive Bourgogne



Principe de lecture du graphique

Le point rouge détermine le style comportemental et le type de cible du consultant. Il correspond au barycentre des différents traits de sa personnalité et se situe entre des tendances comportementales opposées représentées par le catalyseur, le prestataire l'expert et le médiateur. Il indique le type d'orientation naturelle parmi les quatre principales définies comme GRANDES ENTREPRISES, NOUVELLES TECHNOLOGIES, PME-PMI et SERVICES, Plus il est centré, plus les options sont nombreuses.

Type de consultant - approche - cible

Le profil consultant de Monsieur Olive Bourgogne est plutôt du type mixte prestataire-médiateur. Compte tenu de ses tendances comportementales, Monsieur Olive Bourgogne dispose pour soutenir son éventuelle démarche de consultant, des qualités suivantes : confiance en soi, esprit de compétition, réalisme, leadership et solidarité et dans une moindre mesure goût de l'innovation.

Ce type de personne se sent à l'aise dans des environnements structurés produisant des biens ou des prestations tangibles assises sur un savoir-faire fait de méthodes et de techniques.

Pris au sens véritable et restrictif, un consultant est un professionnel qui vend ses compétences soit dans le cadre d'une organisation soit en tant qu'indépendant. Dans le premier cas, son statut est celui d'un salarié qui intervient dans un cadre hiérarchique et réglementé.

Dans la seconde situation, il opère comme un entrepreneur d'une micro entreprise et doit être capable d'assumer l'autonomie que confère le métier de consultant et le risque qui lui est inhérent.

Concernant la dimension prise de risque, on constate que par nature, Monsieur Olive Bourgogne est assez prudent. Cela signifie qu'il devra gérer cette indépendance qui peut lui apparaître parfois comme inconfortable.

Dès lors qu'il aura décidé de se lancer dans l'aventure du conseil et compte tenu de sa personnalité, il aura tendance à minimiser ses risques en s'appuyant sur une structure existante dont il s'efforcera d'évaluer le fonctionnement et l'efficacité par une approche rationnelle rigoureuse. Il prendra aussi le soin de vérifier les informations recueillis auprès de personnes compétentes et fiables.

En termes de clientèle, c'est plutôt vers une cible intermédiaire entre les grandes entreprises et les PME-PMI qu'il est susceptible de développer son chiffre d'affaires.

En tant que futur consultant, il optimisera ses chances de succès dans une activité pouvant bénéficier de sa capacité à maîtriser les aspects financiers et à mettre en œuvre des techniques.

Sa réussite viendra de sa capacité à trouver les ingrédients d'avantages concurrentiels dans son domaine de compétence et, en particulier, d'avantages fondés sur la technologie et la productivité.

Sa stratégie devrait l'amener à intervenir dans un secteur à évolution rapide, plutôt à niveau moyen de technicité et haut niveau de service.

Préconisation

Le métier de consultant implique souvent de mener de front une activité de production même si elle est intellectuelle et une démarche relationnelle pour ne pas dire commerciale. Pour accroître son potentiel, cette personne aurait intérêt à se préoccuper des aspects suivants :

- * vision marketing, prospective et globale
- * communication externe pour promouvoir son savoir-faire.