



## de Olive BOURGOGNE

Soucieux d'aider ses clients à choisir les meilleurs candidats, le **profil RADHAR** cerne les grands traits de la personnalité du candidat. Le profil RADHAR est fondé sur les connaissances actuelles des sciences cognitives.

### 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 "affirmation de soi" et "faculté de raisonnement". Soulignons la forte intensité des traits de personnalité "méticulosité" et "besoin de sécurité". La dimension relationnelle 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 121. (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 : 146 contre 132. (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 : bonne.**

**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.

### LOGIQUE

Type : **Expert**

gère ce qui est du ressort de la rationalité, des finances et de la technique

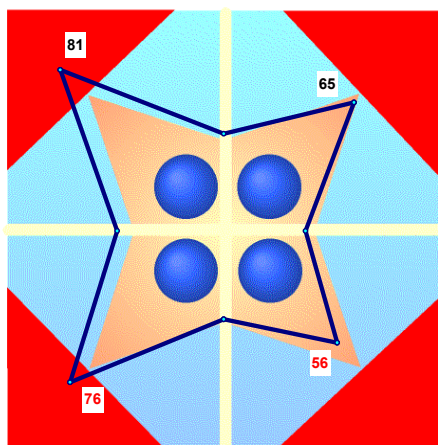
Processus **séquentiel** 157  
(Dominance >= 140)

### LOGISTIQUE

Type : **Pragmatique**

gère ce qui est du ressort des réalisations concrètes et sécurisées.

**ABSTRAIT = 146** (Dominance >= 140)



**CONCRET = 132** (Dominance >= 140)

### INTUITION

Type : **Créatif**

gère ce qui est du ressort de la l'innovation et de l'autonomie

Processus **simultané** 121  
(Dominance >= 140)

### SENTIMENT

Type : **Relationnel**

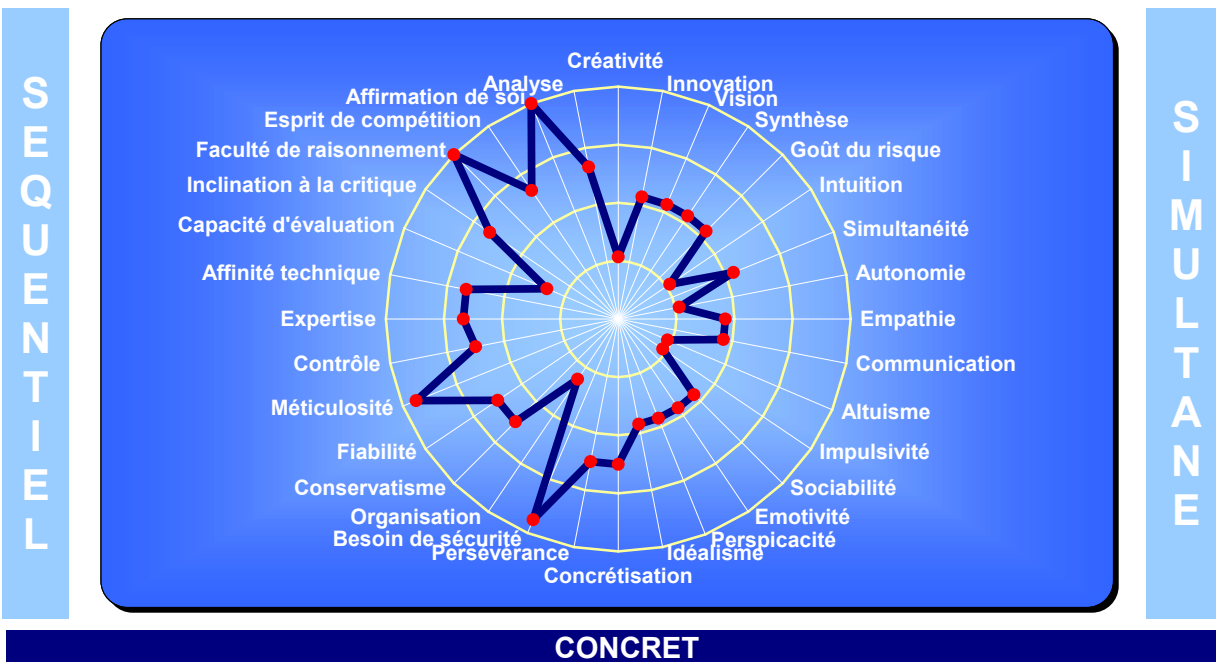
gère ce qui est du ressort du rapport aux autres

#### Principe de lecture du graphique

L'étoile à quatre branches délimitée par un trait bleu représente le profil étudié. Elle apparaît sur un fond dont les axes vertical et horizontal se croisent pour segmenter la pensée humaine en quatre **dominantes** : logique, intuition, logistique et sentiment. Une branche de l'étoile, située dans un coin rouge du graphique, indique le type de comportement que la personne privilégie. A noter que l'on peut être mono ou bi ou tri ou quadri dominant.

### Niveau d'activation des traits de personnalité

#### ABSTRAIT



Cette représentation RADHAR permet de visualiser 3 niveaux d'intensité de 32 traits de personnalité (fort, normal, léger). Plus le point rouge correspondant à un trait, est éloigné du centre, plus l'intensité est forte

**En synthèse :** Un profil qui pourrait encore développer ses potentiels en adaptant sa communication à ses interlocuteurs, en particulier envers les intuitifs qui appréhendent globalement les choses et se projettent dans l'avenir et plus encore envers les affectifs qui attachent une grande importance à la dimension humaine des contacts..

## Analyse de correspondance entre le PROFIL RADHAR de Monsieur Bruno Lafont (en bleu)

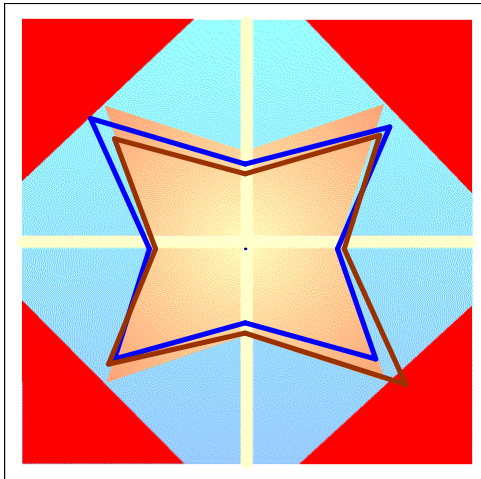
DOUBLE DOMINANT CORTICAL GAUCHE / LIMBIQUE GAUCHE, de types "gestionnaire" et "producteur".

### et le profil optimum déterminé pour le poste de Commercial (en marron)

DOUBLE DOMINANT de types "expert" et "relationnel".

	Expert	Créatif	Pragmatique	Relationnel
<b>Bruno Lafont</b>	<b>77</b>	<b>72</b>	<b>65</b>	<b>65</b>
<b>Commercial</b>	<b>65</b>	<b>67</b>	<b>68</b>	<b>80</b>

#### Profils candidat et référence



**Principe de lecture :** Le profil de référence est représenté par l'étoile marron. Le profil du candidat est en bleu. Plus les deux étoiles tendent à se superposer plus le profil du candidat est compatible avec le poste.

#### Analyse profils candidat et référence

Le profil du candidat est de nature différente de celui du poste à pourvoir. Leurs dominances ne coïncident pas.

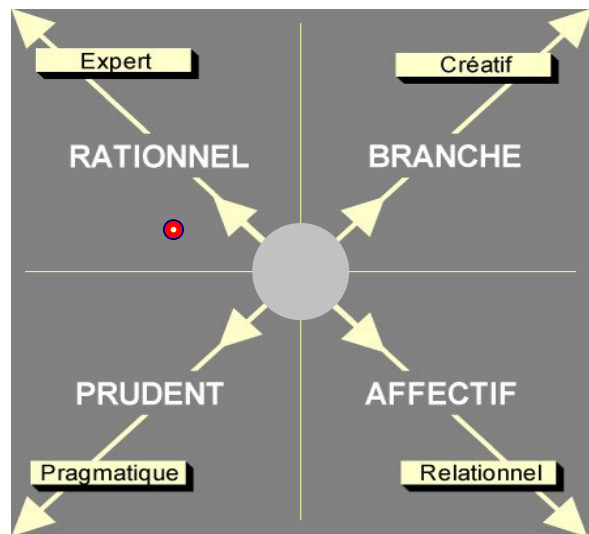
Le poste requiert des qualités de empathie et communication qui ne sont pas saillantes dans le profil du candidat.

Tandis que les qualités du candidat sont plutôt du type rationalité, rigueur et technique et goût du changement, esprit de synthèse et vision globale. Elles sont des atouts supplémentaires pour assumer efficacement ce type de poste.

#### Orientation du candidat commercial

L'**expert** utilise un savoir actualisé d'autant plus appréciée qu'il est pointu.  
Cible client : le rationnel

Le **créatif** crée de la valeur en introduisant des solutions innovantes qu'il fait partager.  
Cible client : le branché



Le **pragmatique** applique une méthode éprouvée qui assure des résultats.  
Cible client : le prudent

Le **relationnel** dialogue en séduisant en vue d'atteindre les objectifs de son client.  
Cible client : l'affectif

#### Principe de lecture du graphique

Le profil du candidat est représenté par un rond rouge, correspondant au barycentre de ses traits de personnalité. Il indique le type de client naturel du candidat : rationnel, branché, prudent, relationnel. Plus ce point est éloigné du centre, plus le ciblage se révèle opérant.

Le profil de Monsieur Olive BOURGOGNE est plutôt du type expert. Compte tenu de ses tendances comportementales, Monsieur Olive BOURGOGNE dispose pour soutenir son éventuelle démarche commerciale, des qualités suivantes : confiance en soi, esprit de compétition, goût de l'innovation, persévérance, réalisme, empathie, perspicacité.

En terme de clientèle, c'est plutôt vers une cible de personnes éduquées et rationnelles qu'il est susceptible de se tourner. Pour peu qu'il ait acquis un savoir-faire reconnu, sa réussite dépendra de sa faculté à promouvoir la singularité de son offre et ce qu'elle peut apporter à ses futurs clients.

Il aura tendance à minimiser ses risques en respectant les conseils et consignes de ses supérieurs.