



## 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 "animateur" et "innovateur".

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

Personnalité donnant un sentiment de cohérence combinant un aspect chaleureux et sociable et des qualités d'ouverture d'esprit et d'imagination. L'intuition est sa source de réflexion. Goût pour la prise de risque. Recherche la nouveauté. Acteur du changement. Agit par séduction et par plaisir. Aime convaincre et séduire.

L'avantage de ce type de profil est que les dominances se complètent et se renforcent mutuellement. Cela donne une personnalité solide et bien structurée. Le risque est que ce type de personne ne soit pas à l'aise pour travailler avec ceux qui ont une approche rationnelle, technique, organisée et sécuritaire des choses.

Remarquons la forte intensité du trait de personnalité "simultanéité".

Nette dominance du processus simultané et intuitif sur le processus séquentiel et rationnel de traitement de l'information : 151 contre 129. (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 : 141 contre 139. (cf : *\_graphique\_page\_2*)

### Résumé

**PERSONNALITE : interactive et relationnelle.**

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

**ABSTRAIT - CONCRET : Bon équilibre entre réflexion et pragmatisme.**

**AUTONOMIE : forte.**

**PRISE DE DECISION : assez téméraire.**

**COMMUNICATION : ouverte, innovante, interactive et sympathique, recherche un consensus en se fiant sur l'intuition.**

**NEGOCIATION : attitude « intégrative » qui consiste à rechercher le meilleur dénominateur entre les intérêts des deux parties. Elle a tendance à respecter l'autre.**

**STYLES DOMINANTS DE MANAGEMENT : tendance à déléguer au travers d'une relation consensuelle et interactive (mode démocratique).**

## Représentation graphique du profil de Olive Bourgogne.

### LOGIQUE

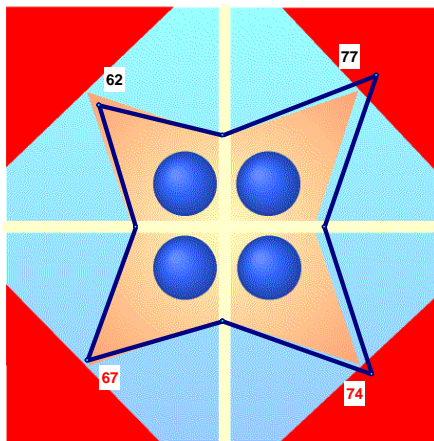
Type : **Expert**  
gère ce qui est du ressort de la rationalité, des finances et de la technique

Processus **séquentiel** 129  
(Dominance >= 140)

### LOGISTIQUE

Type : **Pragmatique**  
gère ce qui est du ressort des réalisations concrètes et sécurisées.

**ABSTRAIT = 139** (Dominance >= 140)



**CONCRET = 141** (Dominance >= 140)

### INTUITION

Type : **Créatif**  
gère ce qui est du ressort de la l'innovation et de l'autonomie

Processus **simultané** 151  
(Dominance >= 140)

### SENTIMENT

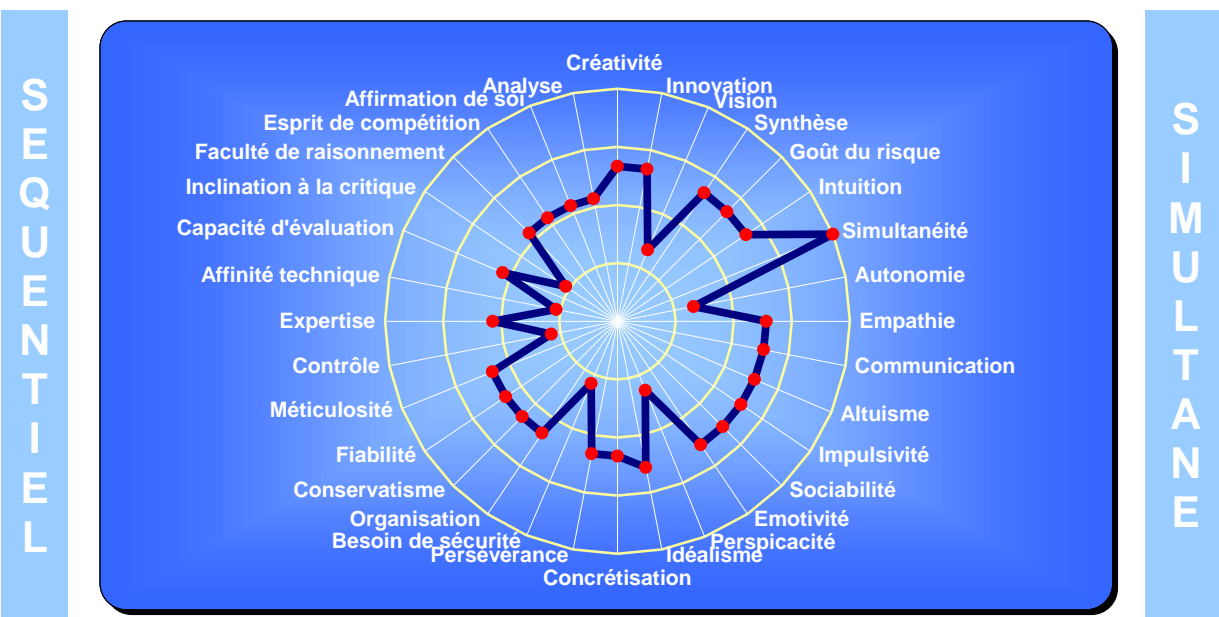
Type : **Relationnel**  
gère ce qui est du ressort du rapport aux autres

#### 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



### CONCRET

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

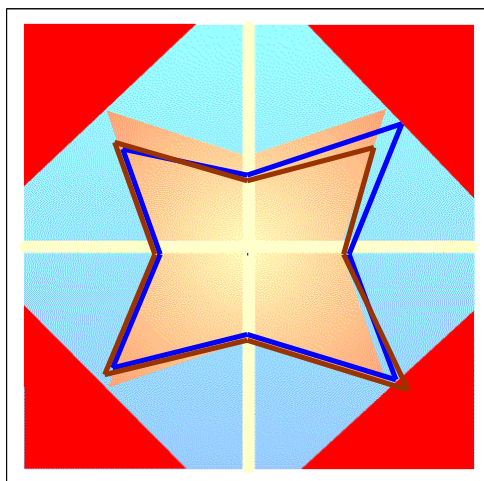
**En synthèse :** Un profil qui pourrait encore développer ses potentiels en adaptant sa communication à ses interlocuteurs, en particulier envers ceux qui sont attentifs au respect des conventions pour faire avancer les choses et plus encore envers ceux qui sont critiques et vont directement à l'essentiel..

## Analyse de correspondance entre le PROFIL RADHAR de Monsieur Olive Bourgogne (en bleu)

DOUBLE DOMINANT LIMBIQUE DROIT / CORTICAL DROIT, de types animateur et innovateur.  
et le profil optimum déterminé pour le **poste de Ingénieur commercial (en marron)**  
DOUBLE DOMINANT de types "expert" et "relationnel".

	Expert	Créatif	Pragmatique	Relationnel
<b>Olive Bourgogne</b>	<b>62</b>	<b>77</b>	<b>67</b>	<b>74</b>
<b>Ingénieur commercial</b>	<b>66</b>	<b>63</b>	<b>71</b>	<b>80</b>

### Profils candidat et référence



**Trait bleu = Olive Bourgogne**  
**Trait marron = Ingénieur commercial**

**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 candidat a une dominance sur les deux requises pour le poste à pourvoir. Dominance concernée : relationnelle.

En plus, le candidat a une dominante autre que ce qui est requis pour le poste. A savoir : intuition

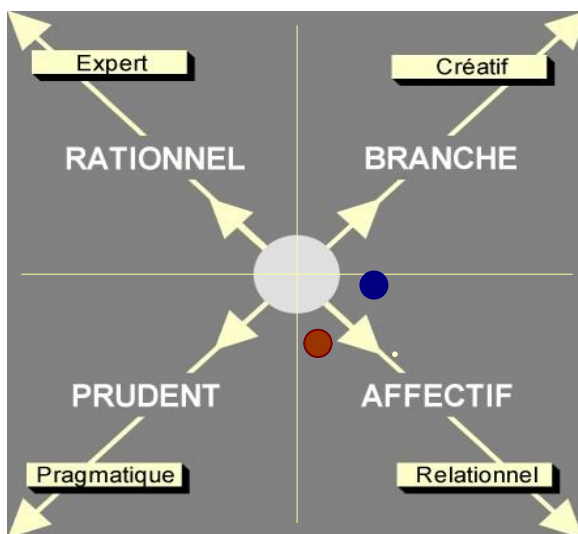
Outre des qualités comme l'empathie et la communication que l'on retrouve dans le profil type du poste et dans celui du candidat, le poste requiert des qualités de fiabilité et d'organisation qui ne sont pas saillantes dans le profil du candidat.

Parmi ces autres qualités on relève notamment les suivantes : 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 mixte expert-créatif. 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, capacité d'évaluation, créativité, goût de l'innovation, intuition, persévérance, réalisme, empathie et communication.

En termes de clientèle, c'est vers une cible de personnes branchées ou en phase de changement et de personnes sensibles au contact humain en particulier qu'il pourra s'épanouir. Il aura cependant intérêt à minimiser son goût du risque pour ne pas apeurer ses clients potentiels.

Il aura tendance à maximiser ses chances de réussite à court terme et long terme en comptant autant sur lui-même que sur son portefeuille relationnelle.