

Ph.D Conseil	DERET Dominique	
	Docteur en Psychologie La Forge Aux Balais 50320 Equilly	Psychologue – Psychothérapeute Port. 0647428765
	Siret : 48251657200021 N° Adeli : 50 93 0108 1	phd.conseil@gmx.fr http://les-outils-du-bilan-de-competences-en-ligne.over-blog.com/

SYNTHESE DU BILAN D'ORIENTATION PERSONNELLE ET PROFESSIONNELLE DE
Mlle Romane XXX

Petite introduction :

L'analyse des résultats aux tests d'intérêts personnels et professionnels s'appuie sur le modèle RIASEC de Holland. Le modèle théorique qu'il propose repose sur l'existence de six types de travailleurs « idéaux » desquels les individus sont plus ou moins proches suivant leurs caractéristiques personnelles (traits, caractère, tempérament). Le profil de travailleur sera établi à partir de combinaisons de types.

Je résume les six types grâce à quelques mots « clé ».

- 1) Le type REALISTE : le sens PRATIQUE et le travail CONCRET – la dépense PHYSIQUE voire le TRAVAIL EN EXTERIEUR - l'INDIVIDUALISME.
- 2) Le type INVESTIGATEUR : l'esprit ANALYTIQUE - la RESOLUTION de PROBLEME – la RECHERCHE d'informations – l'INNOVATION.
- 3) Le type ARTISTIQUE : la CREATIVITE et l'IMAGINATION – l'esprit INTUITIF – le besoin de VARIETE.
- 4) Le type SOCIAL : le sens des AUTRES – la COMMUNICATION et la COOPERATION – l'EMPATHIE et l'ALTRUISME.
- 5) Le type ENTREPRENANT : aimer INFLUENCER les autres – l'aisance pour développer un ARGUMENTAIRE – La NEGOCIATION et le sens de la COMPETITION.
- 6) Le type CONVENTIONNEL : la METHODE et l'ORGANISATION – la PROCEDURE et l'EXACTITUDE – la MINUTIE et la PERSEVERANCE.

L'idée est de vous situer par rapport à ces TYPES de TRAVAILLEURS grâce aux tests d'intérêts personnels et professionnels (I2P2 et PAPP) et au test de personnalité (Perso'Pro).

Les tests sont étalonnés et les notes obtenues sont rangées en trois catégories : notes de

1, 2 et 3 : intérêts faibles, 4, 5 et 6 : intérêts moyens, 7, 8 et 9 : intérêts forts.

CONCLUSION

L'analyse des intérêts professionnels et personnels (test I2P2 – test de classement de métiers) de Mlle XXX montre des intérêts concentrés sur un seul TYPE et une CATEGORIE :

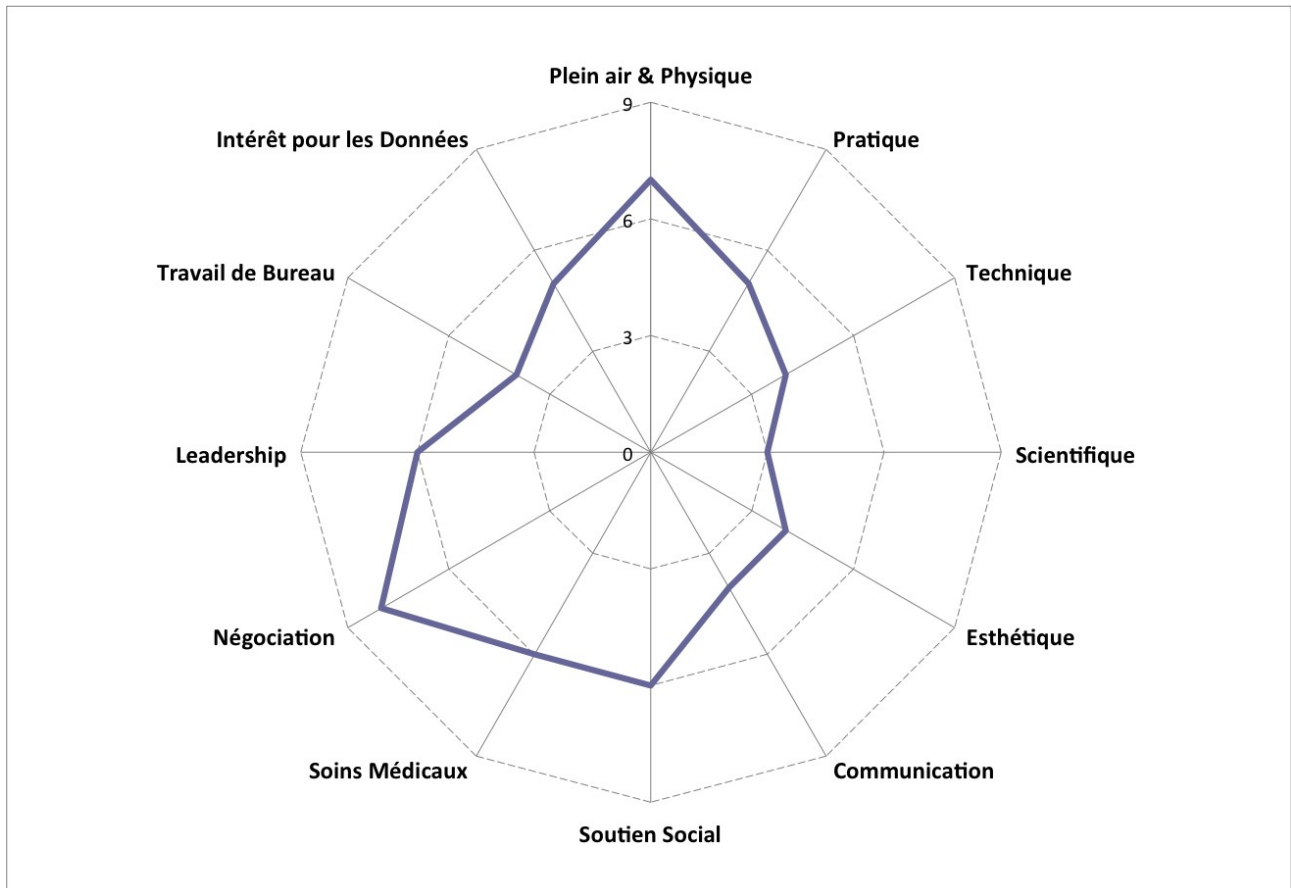
(1) TYPE ENTRENANT (**prononcé** - note de 8/9) avec une note **prononcée** à « NEGOCIATION » (note de 8/9) et une note **moyenne** à « LEADERSHIP » (note de 6/9).

(2) CATEGORIE « PLEIN AIR » (note **prononcée** de 7/9).

Le travailleur de type **ENTREPRENANT** est une personne **SOCIABLE**, tournée vers les autres. Il aime développer un **ARGUMENTAIRE**. Il existe deux grands types d'argumentaires. (1) Un argumentaire dit de « négociation » ou de « persuasion » en lien avec le commerce, la vente, voire le conseil (avec une sensibilité **SOCIALE** en opposition un style de vente « agressive ») : il s'agit principalement de convaincre une clientèle d'acheter un produit ou un service. (2) Un argumentaire dit de « leadership » en lien avec le management et l'encadrement : il s'agit d'animer et de motiver une équipe de collaborateurs subalterne. L'**ENTREPRENANT** est un communicant qui aime le contact avec un public donc il apprécie particulièrement le **RELATIONNEL**. Il est tourné vers l'**ACTION** et sa personnalité peut s'avérer **INDIVIDUALISTE**. C'est également un **ORGANISATEUR** qui gère ou qui organise en priorité des **SYSTEMES HUMAINS**. Généralement, il a un désintérêt voire en aversion pour les activités symboliques, systématiques et celles d'observation. En cela il s'oppose au travailleur **INVESTIGATEUR**.

La catégorie **NEGOCIATION** est le premier pôle du TYPE « **ENTREPRENANT** » du modèle **RIASEC**. Ayant le sens du contact et sachant créer les conditions d'un dialogue constructif, la personne montrant cet intérêt aime aller vers les autres, engager des discussions ou des négociations avec eux. Elle a le désir d'évoluer dans un environnement qui valorise le sens de l'initiative. Le **NEGOCIATEUR** se réalise principalement dans les domaines du commerce et de la vente où il pourra mettre à profit ses qualités de persuasion. Il aime convaincre un public particulier qui est la clientèle.

La catégorie **PLEIN AIR & ACTIVITÉ PHYSIQUE** est le premier pôle du TYPE « REALISTE » du modèle RIASEC. Il recouvre le besoin d'implication physique dans son travail (plus éventuellement de la variété et de la diversité), loin de la monotonie d'un bureau clos, et-ou le besoin d'exercer une activité de plein air et d'extérieur permettant de conserver un lien étroit avec la nature et l'environnement. Travailler à l'extérieur ne veut pas obligatoirement dire travailler dans la nature.



INTERETS PRINCIPAUX (test d'orientation professionnelle PAPP) :

Au test d'orientation professionnelle PAPP (réponses + et -), la CATEGORIE « PLEIN AIR & PHYSIQUE » disparaît. De nouveaux centres d'intérêts apparaissent : « SOINS MEDICAUX » et « PARAMEDICAL » en lien avec le TYPE « SOCIAL ».

SOINS MEDICAUX (type SOCIAL) :

MEDICAL : ce domaine correspond à la médecine contemporaine qui utilise les soins de santé, la recherche et les technologies biomédicales pour diagnostiquer et traiter les blessures et les maladies, habituellement à travers la prescription des médicaments, la chirurgie ou d'autres formes de thérapies.

PARAMEDICAL : ce domaine regroupe des activités de santé liées à de la prévention ou de la remédiation. En France, les professions paramédicales sont les professions de la santé qui ne sont pas exercées par un médecin, un pharmacien, un dentiste ou une sage-femme, ou encore un vétérinaire.

NEGOCIATION (type ENTREPRENANT) :

VENTE DE PRODUITS ET DE SERVICES : ce domaine est lié à des activités de vente de produits et de services, de négociation et de développement commercial. Les qualités relationnelles y sont primordiales. Cela concerne des secteurs d'activités tels que l'alimentaire, l'immobilier, l'automobile, la banque, la grande distribution, la mode, l'informatique...

MARKETING et PUBLICITE : ce domaine regroupe deux sous-domaines qui sont (a) le marketing lié à des activités d'étude des produits, d'analyse des marchés et d'étude des besoins des consommateurs, et (b) la communication et publicité liées à des activités de communication médiatique, de réalisation de discours devant un public et de développement des relations publiques.

LEADERSHIP (type ENTREPRENANT) :

JURIDIQUE et POLITIQUE : ce domaine est lié à des activités de défense des droits, de respect du cadre légal et de représentation d'une autorité publique, morale, ou d'une personne individuelle. Cela implique les goûts pour les activités de conseil juridique (dans différents domaines : droit civil, droit commercial, droit du travail, etc.) et pour l'action politique

Au niveau des éléments de personnalité :

Le profil personnel s'adapte bien aux intérêts professionnels du modèle RIASEC.

Activité professionnelle : De son profil REALISTE, on retient l'aspect « Conservateur ». Mlle XXX semble aimer respecter l'autorité ainsi que les normes établies. Professionnellement, elle a avant tout besoin de sécurité et de confiance. En parallèle, elle semble avoir besoin de VARIETE dans son activité. Eloignée de l'IMPROVISATION et de l'INTUITION, elle est plus ancrée dans la METICULOSITE et la PERSEVERANCE

(aspects CONVENTIONNEL et REALISTE).

Relations sociales : le profil RELATIONNEL de Mlle XXX est plus dirigé vers l'EXTRAVERSION (trait de personnalité caractérisé par une forte capacité à établir des contacts sociaux) que vers l'INTROVERSION (trait de personnalité caractérisé par un repli sur soi et l'absence de recherche de contacts sociaux). Elle se décrit comme SOCIABLE et faisant preuve d'AFFIRMATION. Néanmoins Mlle XXX n'a pas l'ESPRIT de COMPETITION. Elle a plus le profil « SOCIAL » (ALTRUISME, COOPERATION et DROITURE (loyauté et justice)). Son style de vendeuse est plus adapté à la vente « CONSEIL » qu'à la vente « AGRESSIVE ». Ce profil « SOCIABLE » et « COOPERATIF » pourrait s'adapter au monde médico-social...

Le niveau d'**ESTIME DE SOI** de Mlle XXX est assez moyen (note de 4/9).

Le niveau de **MOTIVATION PROFESSIONNELLE** est moyen (6/9).

Avec un score faible (3/9) à BESOIN DE REUSSITE qui indique une tendance à ne pas rebondir après un échec ou à trop « facilement » baisser les bras.

Avec un score faible (3/9) à MOTIVATION-ACTIVITE : plus le score de la jeune est bas, moins elle développe son énergie et son dynamisme pour entreprendre toute action en rapport avec un objectif personnel ou professionnel. Elle manque de constance et de persévérance dans l'effort et renonce facilement.

Avec un score faible à PEUR DE L'ECHEC : Plus le score est bas, plus la jeune a peur de l'échec. Sa motivation est freinée par la peur de ne pas réussir. Elle ne tente pas des choses dans son projet et ne prend aucun risque pour arriver à son objectif.

Le niveau de **MOBILITE PERSONNELLE et PROFESSIONNELLE** est plutôt élevé.

CONCLUSION GENERALE

Les intérêts personnels et professionnels de Mlle XXX sont orientés en priorité vers les métiers de la NEGOCIATION avec en complément un profil SOCIAL assez présent (plus dans la personnalité que dans les intérêts).

Plusieurs pistes professionnelles peuvent être envisagées :

La NEGOCIATION, la vente, le commerce.

La NEGOCIATION et le PLEIN AIR « côté nature » peuvent correspondre à sa formation actuelle (avec un profil plus adapté à des postes d'exécution qu'à des postes à responsabilité).

A voir si les métiers du MEDICAL qui ressortent du test d'orientation PAPP sont une piste envisageable.

En terme de personnalité, le profil de Mlle XXX est plutôt conforme à ses intérêts personnels et professionnels de type REALISTE avec de la MINUTIE et de la PERSEVERANCE combinées avec un BESOIN DE VARIETE. Son style RELATIONNEL mélange EXTRAVERSION (travail au contact des autres et sociabilité) et AGREABILITE/COOPERATION (travail au service des autres, altruisme). Son style de vendeuse est plus adaptée à un profil « vente conseil » qu'à un profil « vente agressive ».

Une Estime de Soi/Confiance en Soi plutôt basse, mais une Motivation professionnelle dans la moyenne supérieure avec une véritable envie de construire un projet professionnel qui lui ressemble et une très bonne mobilité personnelle et professionnelle.

Equilly le 29 janvier 2017,

Dominique DERET, ph.D.