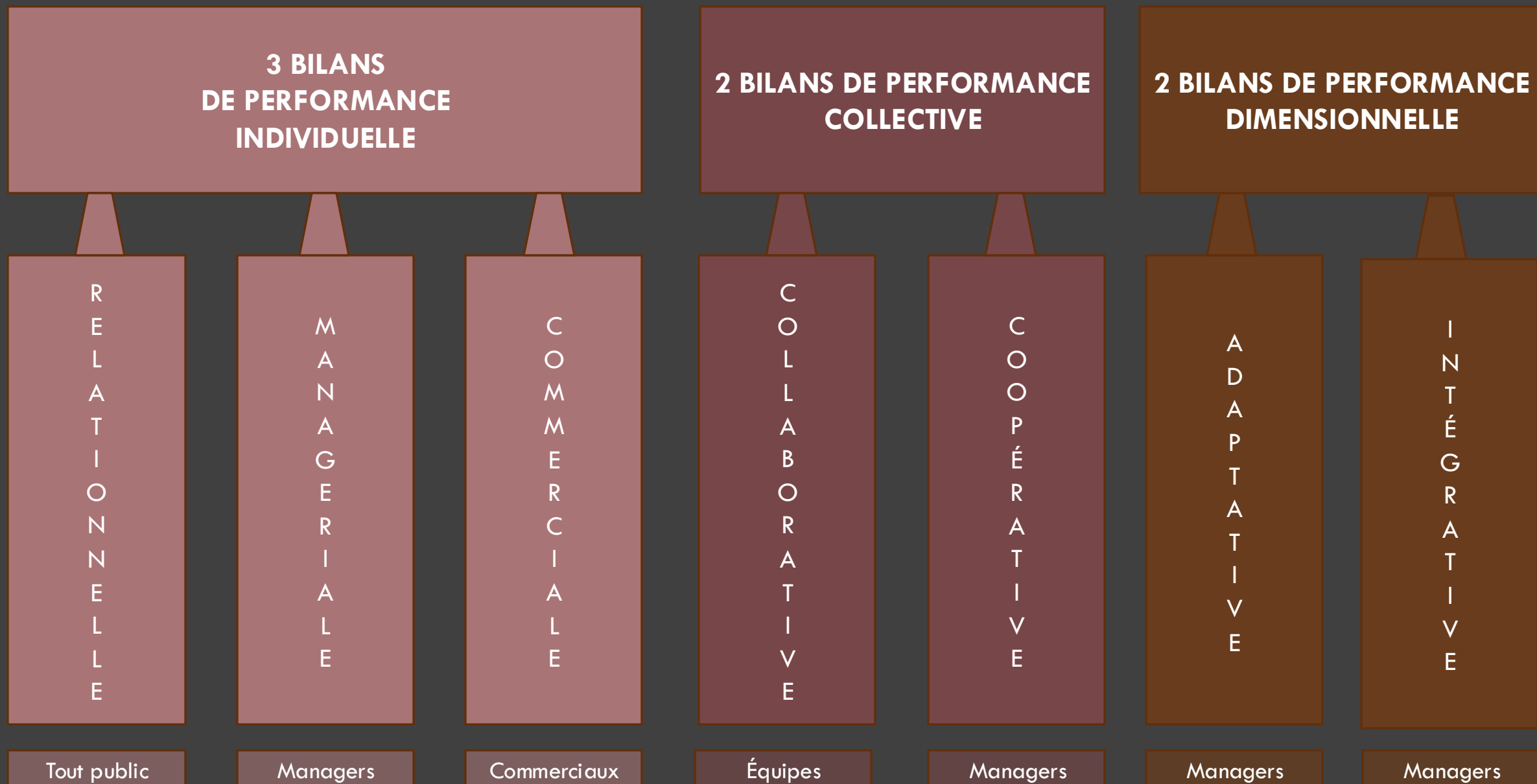




LES BILANS DE PERFORMANCE

Impulsion Consulting

7 BILANS DE PERFORMANCE COMPORTEMENTALE by IMPULSION CONSULTING



BILANS INDIVIDUELS

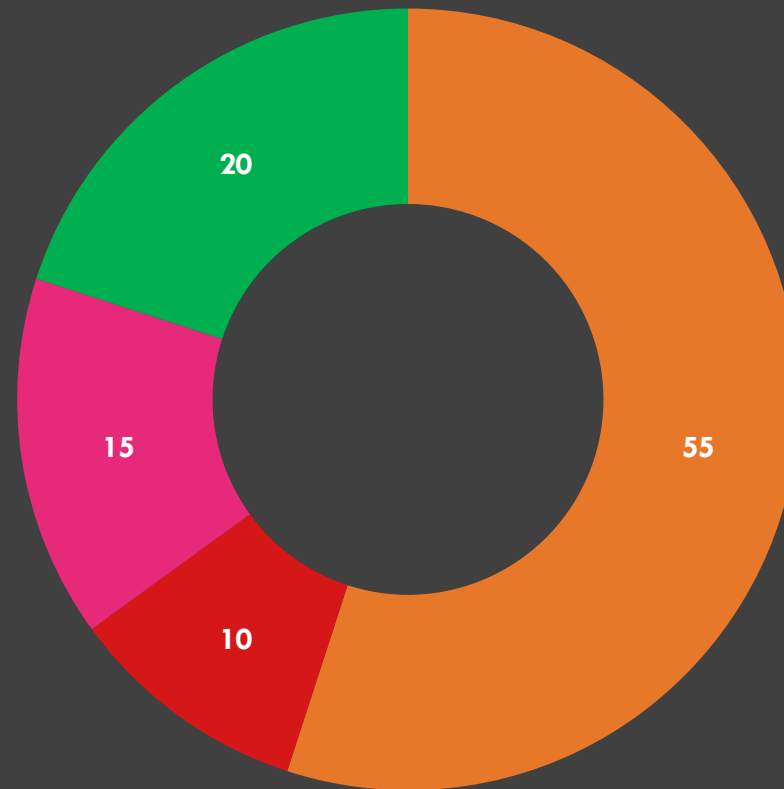




Bilan de Performance Relationnelle
Impulsion Consulting

Evaluation du niveau d'Assertivité

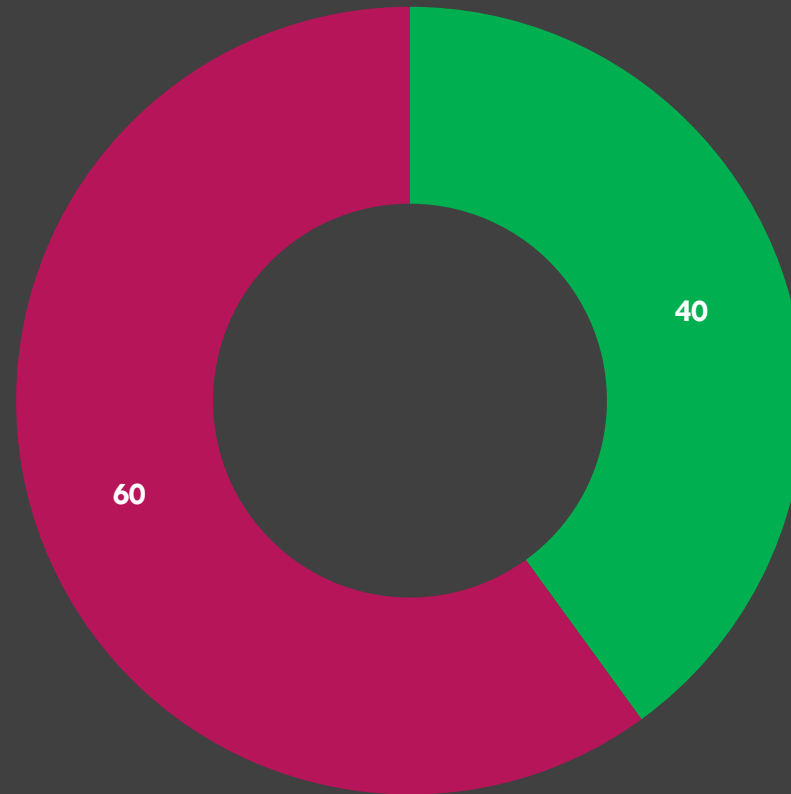
Répartition entre les 4 comportements



■ Fuite ■ Attaque ■ Manipulation ■ Assertivité

Evaluation du niveau d'Empathie

Répartition entre les 2 niveaux

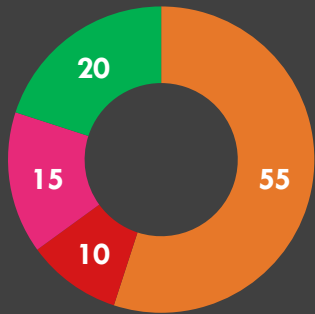


■ Empathie ■ Non Empathie

Bilan de Performance Relationnelle ©

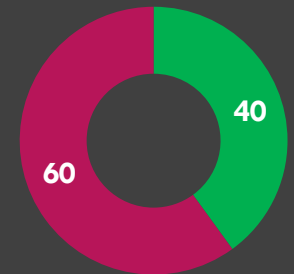
Moyenne cumulée des niveaux d'Assertivité et d'Empathie

Assertivité

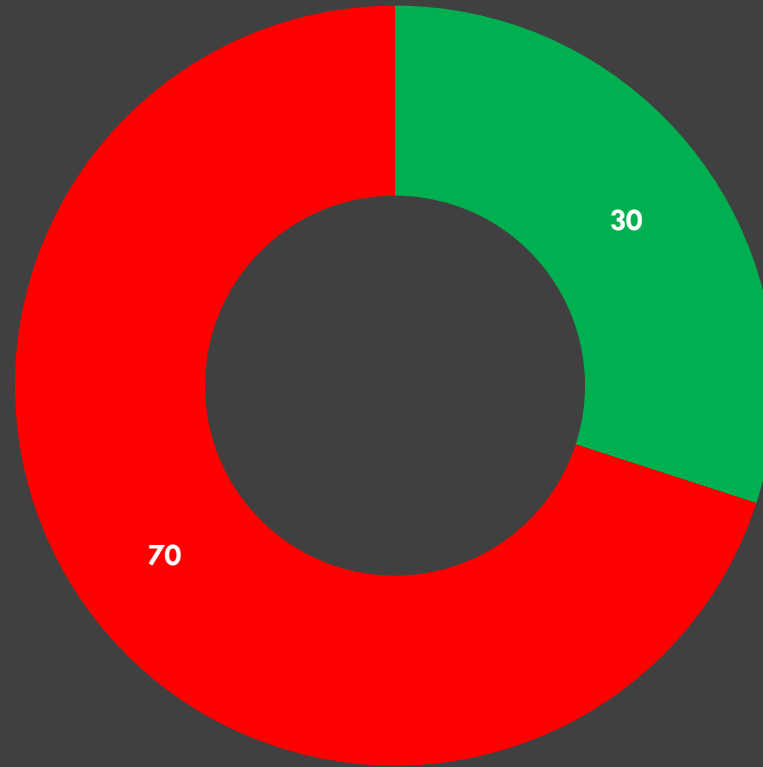


Fuite Attaque Manipulation Assertivité

Empathie



Empathie Non Empathie



Niveau de Performance Relationnelle Niveau de Risque Relationnel

IMPULSION CONSULTING ®

Développeurs de Performance Relationnelle

◆ L'Indice de Performance Relationnelle fait l'objet d'une protection liée à la propriété intellectuelle ©

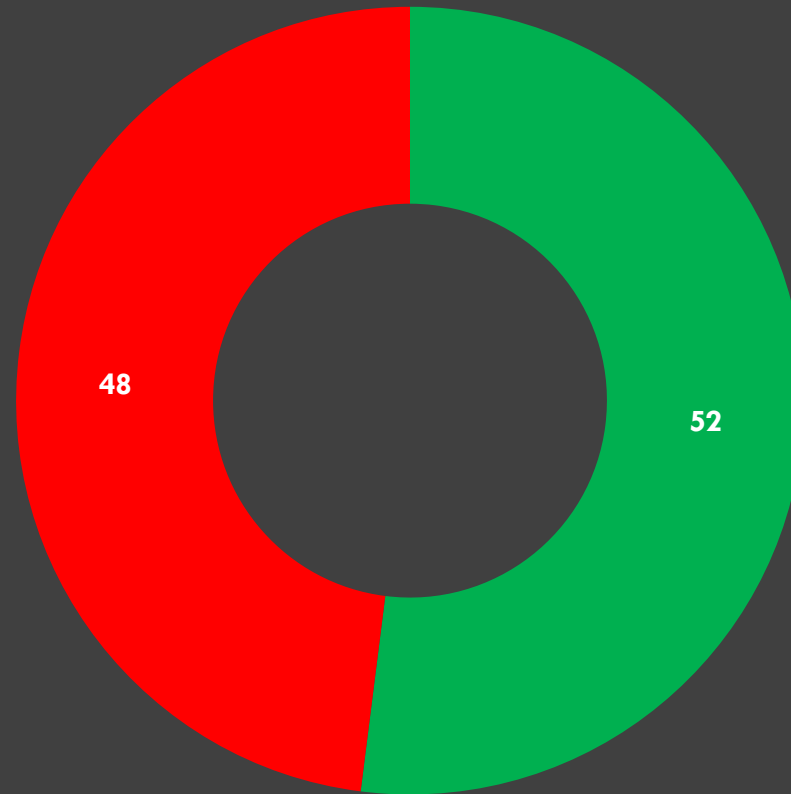
◆ Pour nous contacter : contact@impulsionconsulting.com



Bilan de Performance Managériale
Impulsion Consulting

Evaluation du niveau de Performance Managériale ©

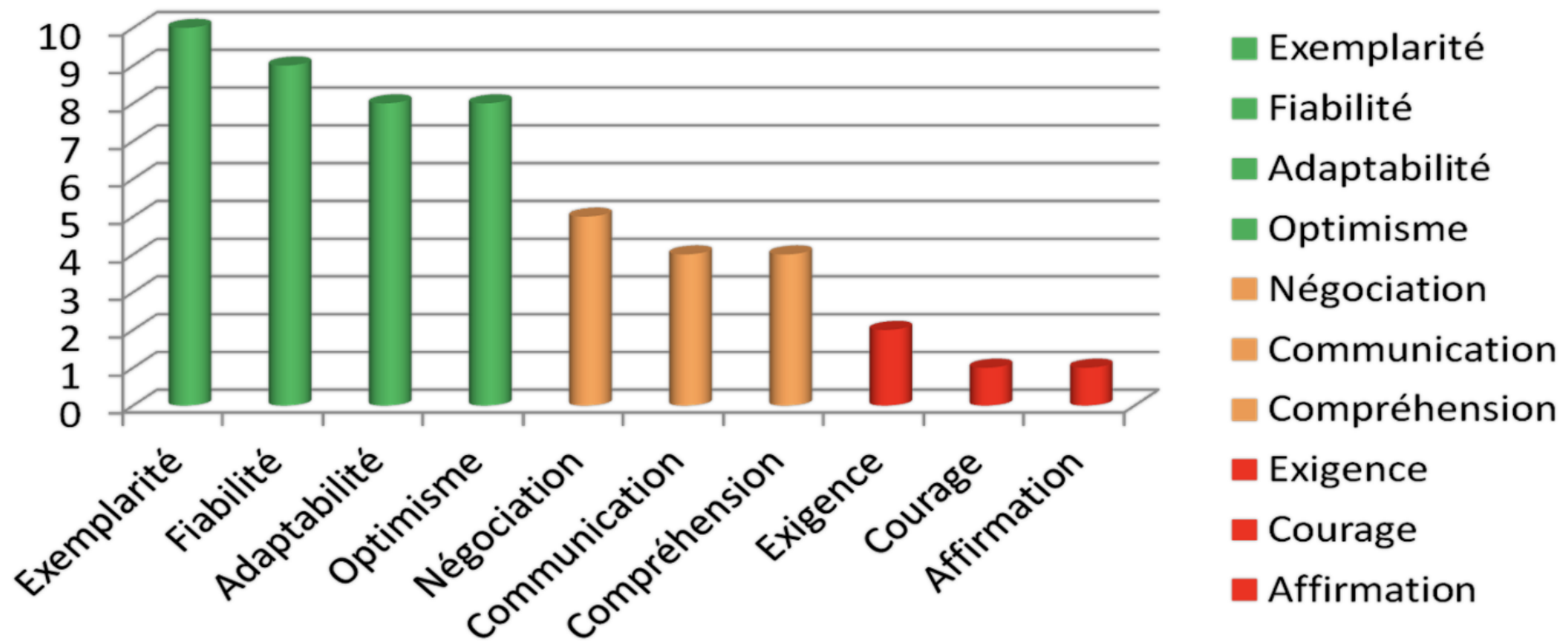
Niveau mesuré via le simulateur de management TOP'M100



■ Niveau de réussite ■ Marge de progression

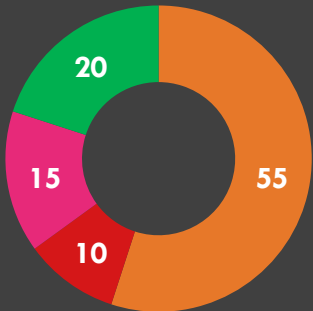
Evaluation sur 10 comportements clés

Comportements relationnels clés du manager



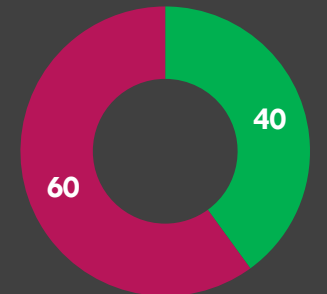
Bilan de Performance Managériale + ©

Assertivité

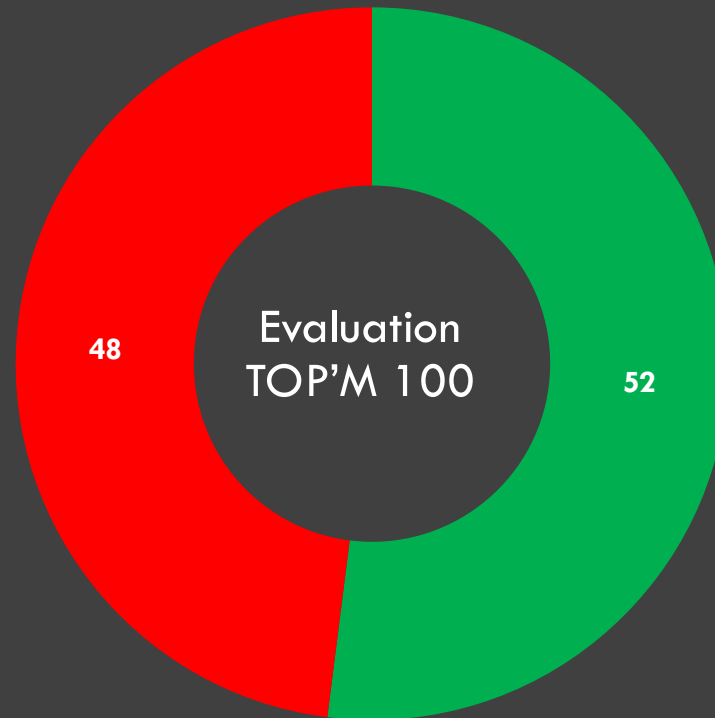


■ Fuite ■ Attaque ■ Manipulation ■ Assertivité

Empathie



■ Empathie ■ Non Empathie



■ Niveau de Performance Managériale ■ Niveau de Non Performance Managériale

IMPULSION CONSULTING ®

Développeurs de Performance Managériale

◆ L'Indice de **P**erformance **M**anagériale fait l'objet d'une protection liée à la propriété intellectuelle ©

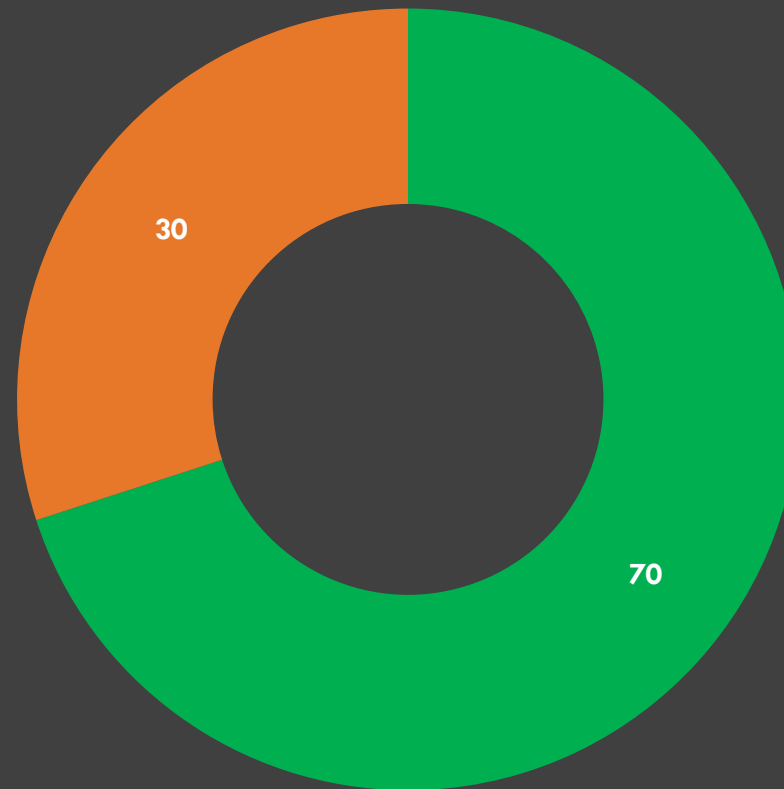
◆ Pour nous contacter : contact@impulsionconsulting.com



Bilan de Performance Commerciale
Impulsion Consulting

Evaluation du niveau Performance VENTE

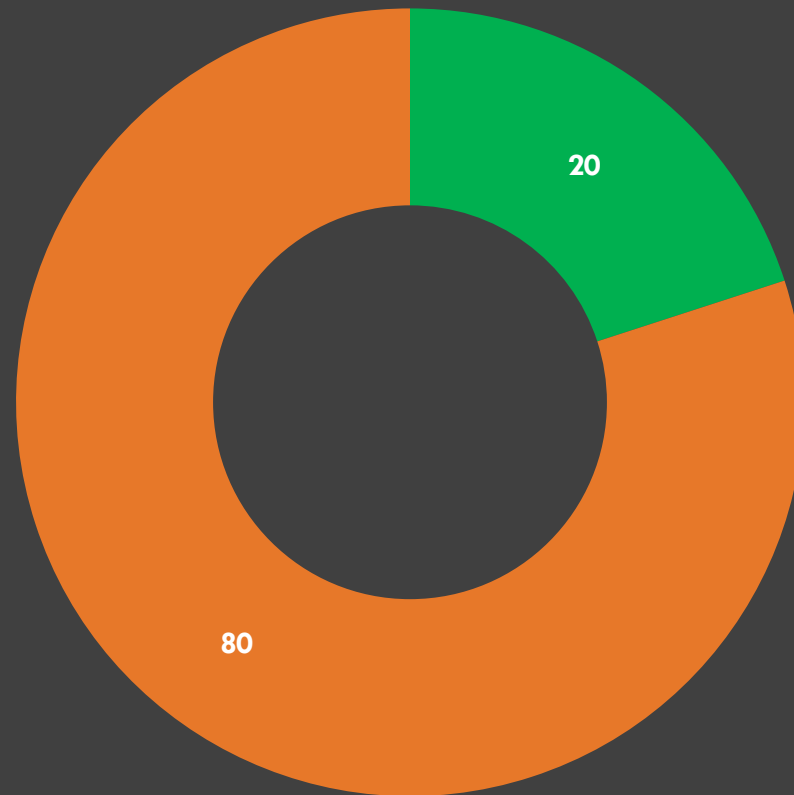
Répartition entre les 2 niveaux



■ Performance Vente ■ Non Performance Vente

Evaluation du niveau Performance NEGOCIATION

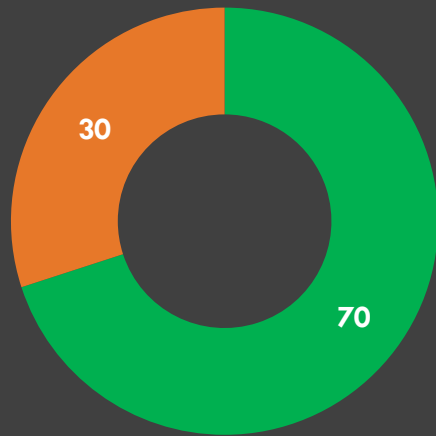
Répartition entre les 2 niveaux



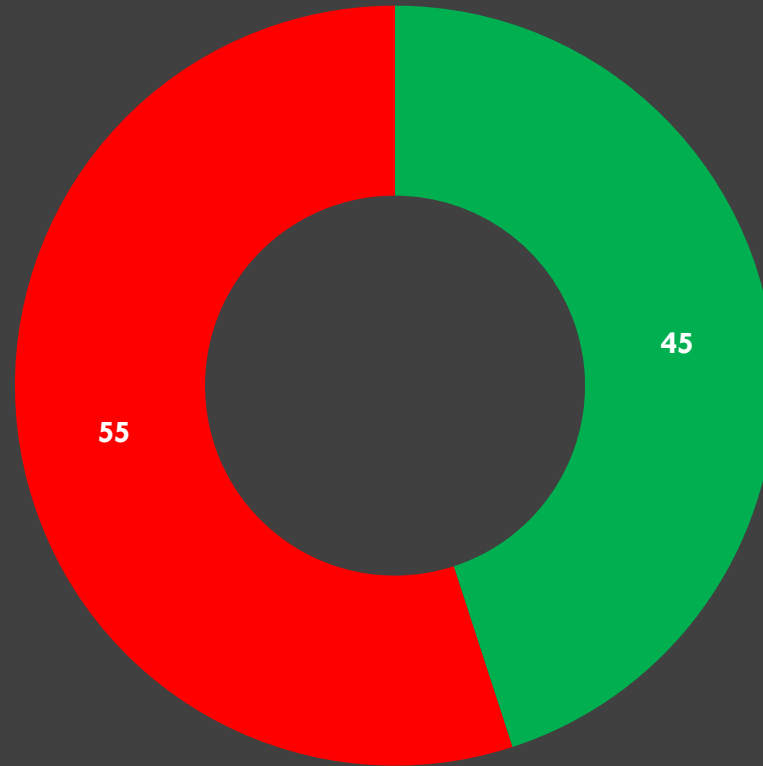
■ Performance Négociation ■ Non Performance Négociation

Bilan de Performance Commerciale ©

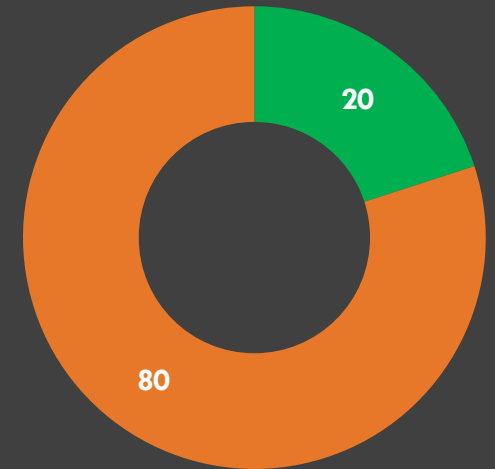
Moyenne cumulée des niveaux de performance VENTE & NEGOCIATION



■ Performance Vente ■ Non performance Vente



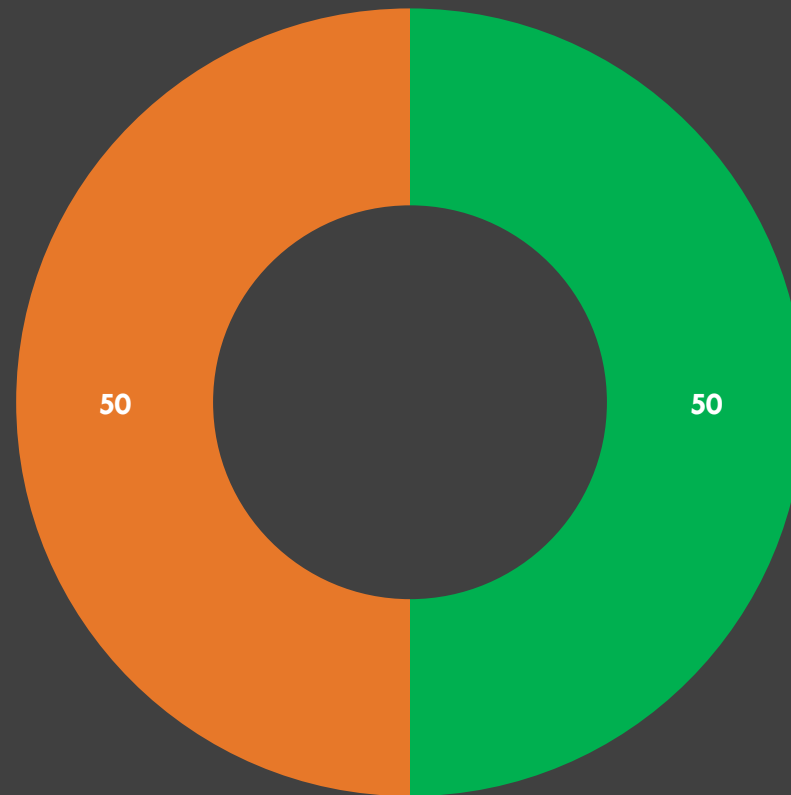
■ Niveau de performance commerciale globale ■ Niveau de non performance



■ Performance Négociation ■ Non performance Négociation

Evaluation du niveau Performance COMMUNICATION

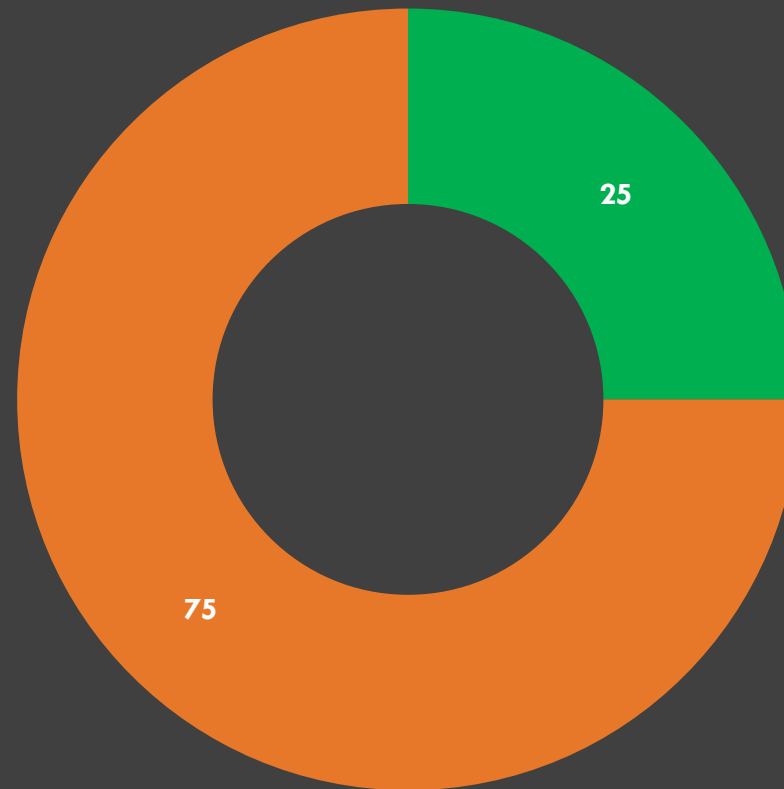
Répartition entre les 2 niveaux



■ Performance Communication ■ Non Performance Communication

Evaluation du niveau Performance EMPATHIE

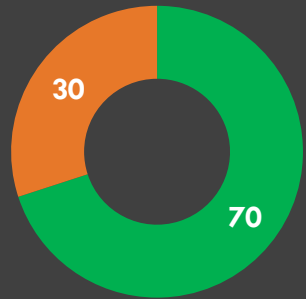
Répartition entre les 2 niveaux



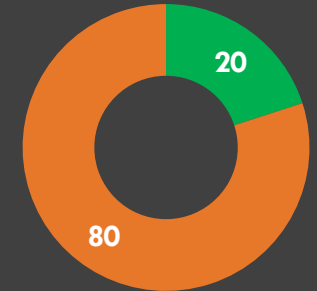
■ Performance Empathie ■ Non Performance Empathie

Bilan de Performance Commerciale + ©

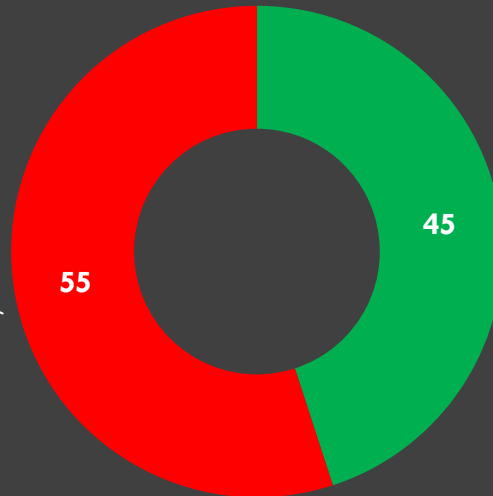
Moyenne cumulée des niveaux
de performance VENTE & NEGOCIATION



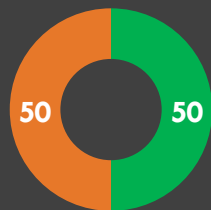
■ Performance Vente
■ Non performance Vente



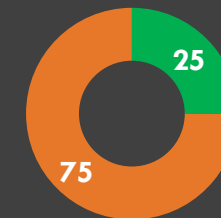
■ Performance Négociation
■ Non performance Négociation



■ Niveau de performance commerciale globale
■ Niveau de non performance



■ Performance Communication
■ Performance Non Communication



■ Performance Empathie
■ Non Performance Empathie

IMPULSION CONSULTING ®

Développeurs de Performance Commerciale

◆ L'Indice de **P**erformance **C**ommerciale fait l'objet d'une protection liée à la propriété intellectuelle ©

◆ Pour nous contacter : contact@impulsionconsulting.com

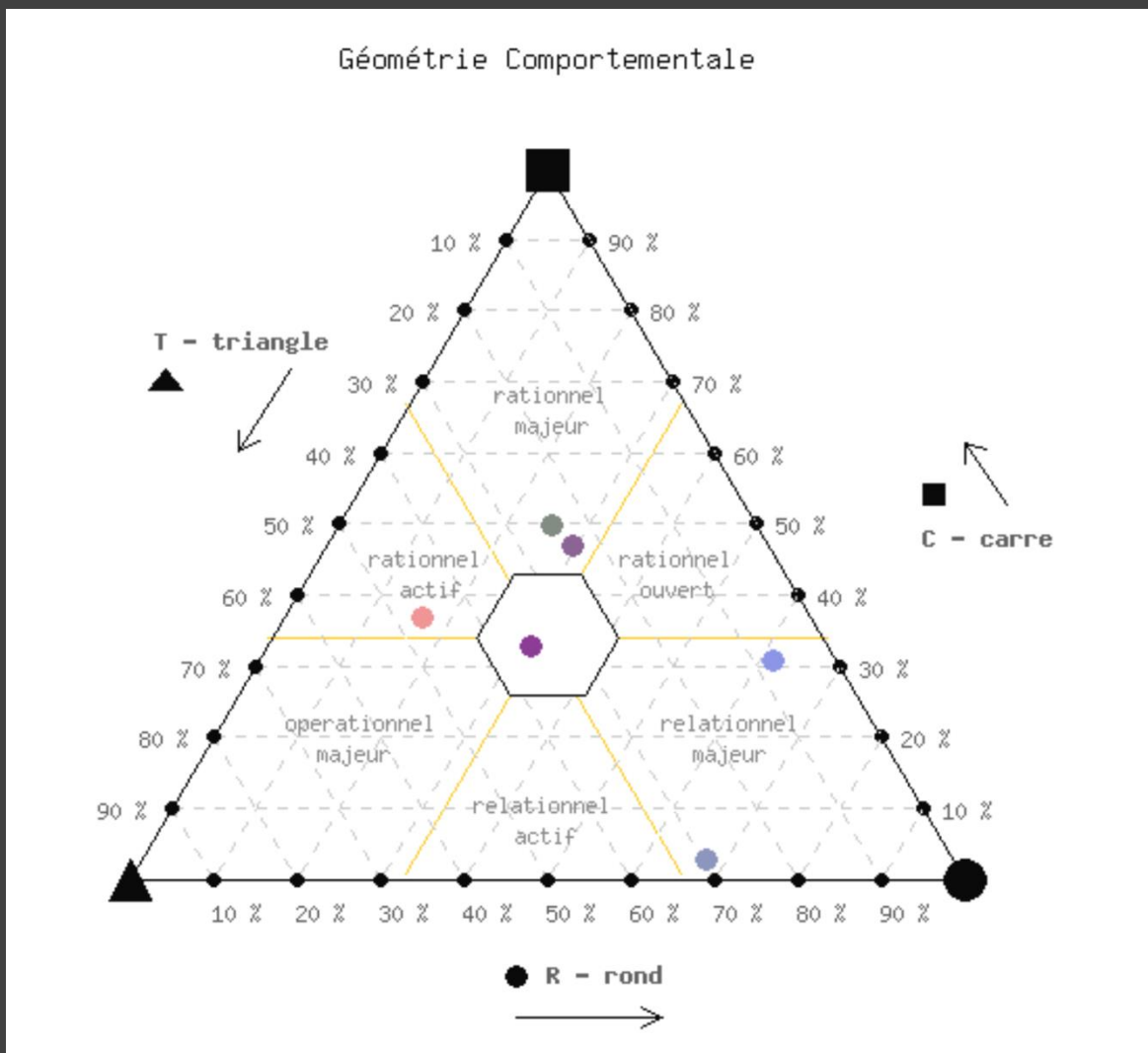
BILANS COLLECTIFS





Bilan de Performance Collaborative
Impulsion Consulting

Evaluation du positionnement collaboratif des membres d'une équipe



Collaborateur	Géotype	Visuel
Léa	Rationnel Majeur	■
Théo	Rationnel Majeur	■
Josiane	Rationnel Actif	■ ▲
Léonie	Relationnel Majeur	●
Antoine	Relationnel Majeur	●
Eva	Équilibré	■ ● ▲

IMPULSION CONSULTING ®

Développeurs de Performance Collaborative

- ◇ L'Indice de Performance Collaborative fait l'objet d'une protection liée à la propriété intellectuelle ©

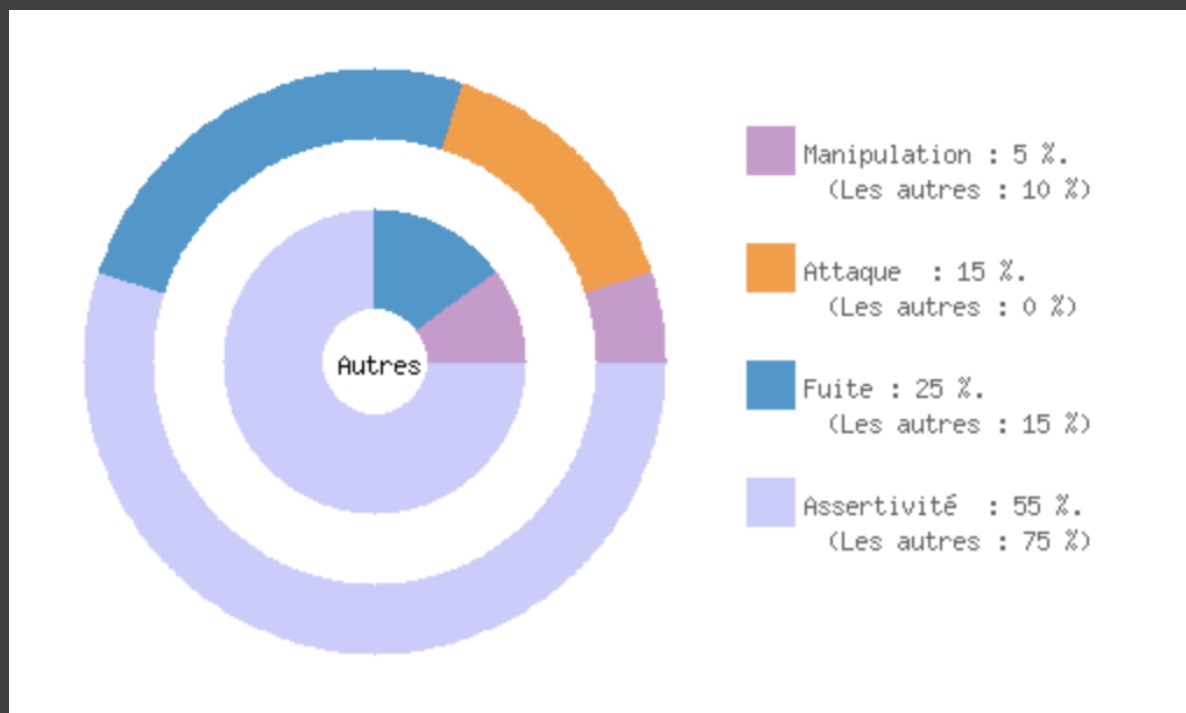
- ◇ Pour nous contacter : contact@impulsionconsulting.com



Bilan de Performance Coopérative
Impulsion Consulting

Evaluation et croisement du niveau d'Assertivité

Collectif avec identification des risques coopératifs



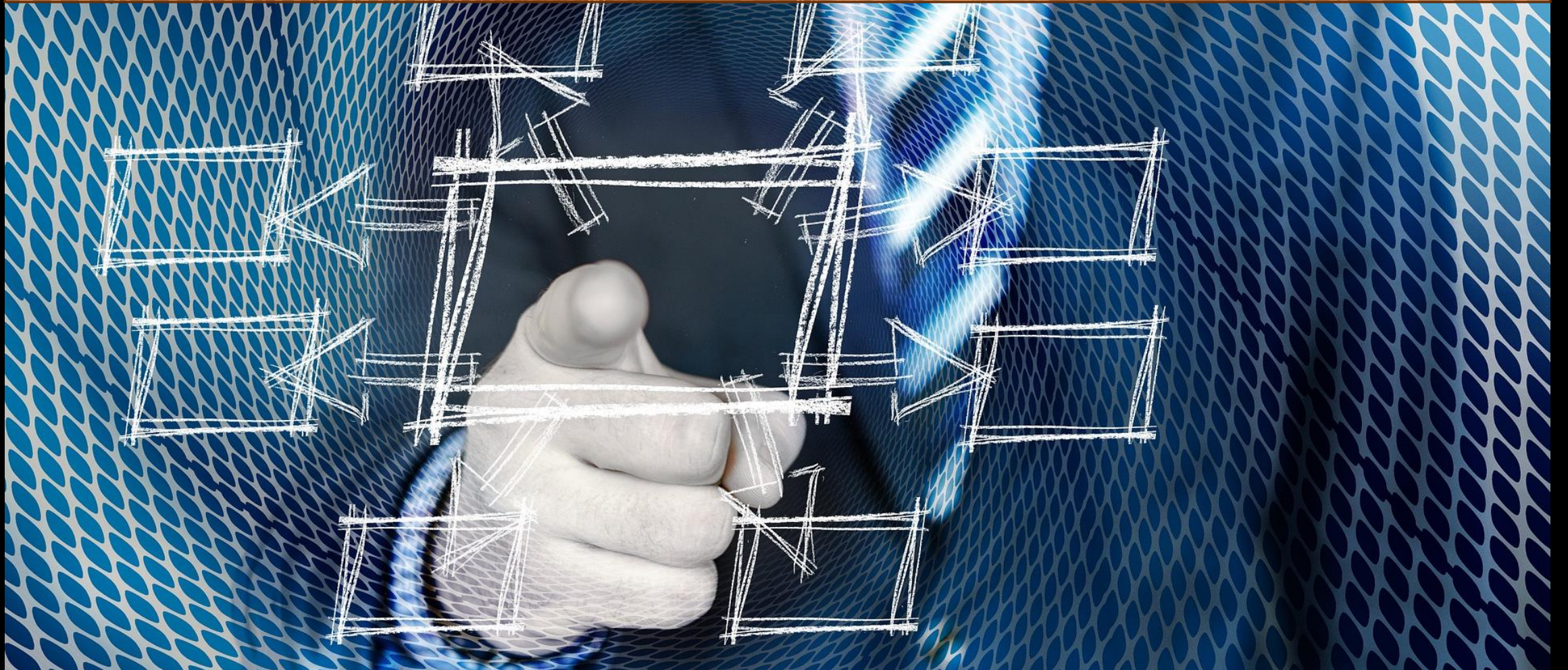
		Le salarié	Les autres	Probabilité de scénario	
ZONE DE RISQUE RELATIONNEL	Conflit (ouvert ou larvé)	Attaque ou manipulation	Attaque ou manipulation	2%	12%
	Domination	Attaque ou manipulation	Fuite	3%	
	Soumission	Fuite	Attaque ou manipulation	3%	
	Laisser-faire	Fuite	Fuite	4%	
ZONE D'INCONFORT RELATIONNEL	Nécessite de la technique	Assertif	Attaque, fuite ou manipulation	14%	48%
	Nécessite de la lucidité	Attaque, fuite ou manipulation	Assertif	34%	
ZONE DE SECURITE RELATIONNELLE	L'assertivité est mutuelle	assertif	assertif	41%	41%

IMPULSION CONSULTING ®

Développeurs de Performance Coopérative

- ◆ L'Indice de **P**erformance **C**oopérative fait l'objet d'une protection liée à la propriété intellectuelle ©
- ◆ Pour nous contacter : contact@impulsionconsulting.com

BILANS DIMENSIONNELS

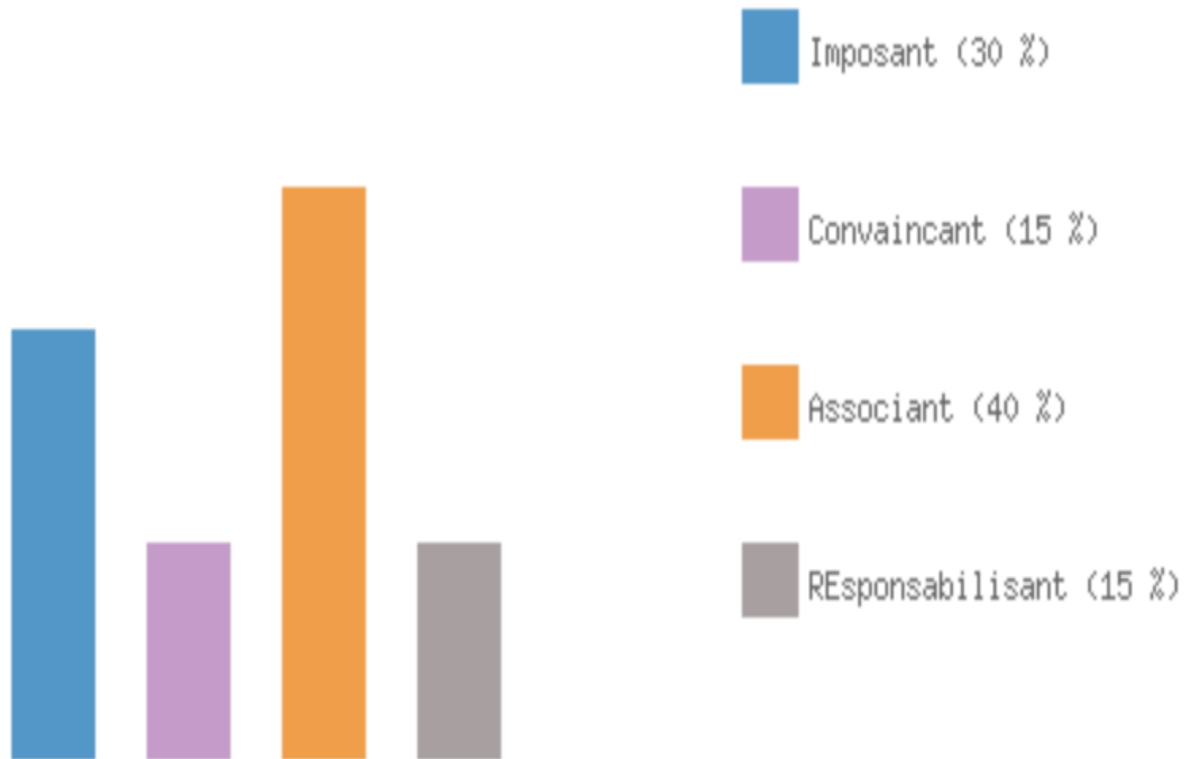




Bilan de Performance Adaptative
Impulsion Consulting

Evaluation du niveau d'adaptation du mode de management de l'encadrant face à ses équipes

Profil de management préférentiel de l'encadrant



Collaborateur	Style nécessaire à son bon management
Léa	Associant
Théo	Convaincant
Josiane	Imposant
Léonie	Associant
Antoine	Responsabilisant
Eva	Associant
Sophie	Convaincant

IMPULSION CONSULTING ®

Développeurs de Performance Adaptative

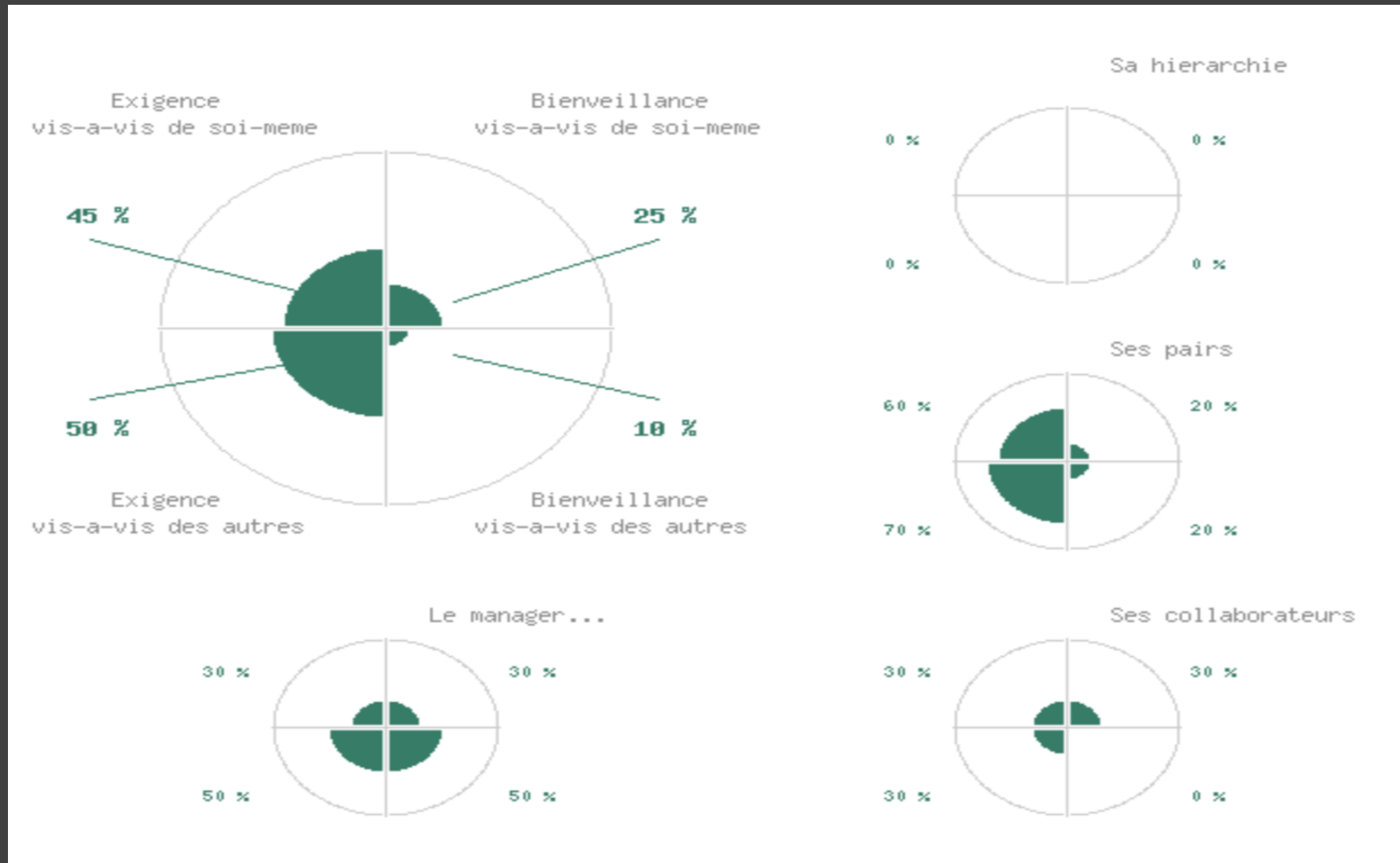
◆ L'Indice de Performance Adaptative fait l'objet d'une protection liée à la propriété intellectuelle ©

◆ Pour nous contacter : contact@impulsionconsulting.com



Bilan de Performance Intégrative
Impulsion Consulting

Évaluation du niveau d'exigence et de bienveillance d'un manager sur plusieurs dimensions



IMPULSION CONSULTING ®

Développeurs de Performance Intégrative

◆ L'Indice de **P**erformance **I**ntégrative fait l'objet d'une protection liée à la propriété intellectuelle ©

◆ Pour nous contacter : contact@impulsionconsulting.com



Les bilans de Performance Comportementale © en détail

Impulsion Consulting

Les Bilans de Performance Individuelle

- ◇ Bilan de Performance Relationnelle (tout public)
 - ◇ Mesure du niveau d'affirmation de soi et d'empathie
- ◇ Bilan de Performance Managériale (encadrants)
 - ◇ Mesure de l'efficacité managériale
- ◇ Bilan de Performance Managériale +
 - ◇ Mesure de l'efficacité Managériale + Affirmation de soi + Empathie
- ◇ Bilan de Performance Commerciale (commerciaux)
 - ◇ Mesure de l'efficacité de vente
 - ◇ Mesure de l'efficacité de négociation
- ◇ Bilan de Performance Commerciale +
 - ◇ Mesure de l'efficacité Vente & Négociation + Communication + Empathie

Les Bilans de Performance Collective

- ◇ Bilan de Performance Coopérative (tout public)
 - ◇ Mesure du niveau de Géométrie Comportementale et positionnement vis-à-vis des autres
- ◇ Bilan de Performance Collaborative (tout public, très adapté pour les encadrants)
 - ◇ Mesure du niveau d'Assertivité avec croisement et définition des risques

Le Bilans de Performance Dimensionnelle

- ◇ Bilan de performance Adaptative
 - ◇ Mesure du niveau d'adaptation managériale face à une équipe
 - ◇ Résonance Managériale
- ◇ Bilan de Performance Intégrative (encadrants)
 - ◇ Mesure du niveau d'exigence et de de bienveillance à 360°
 - ◇ Manager
 - ◇ N+1
 - ◇ Collaborateurs
 - ◇ Pairs

www.impulsionconsulting.com

Nous contacter :
contact@impulsionconsulting.com



VOS BILANS ESSENTIELS by IMPULSION CONSULTING