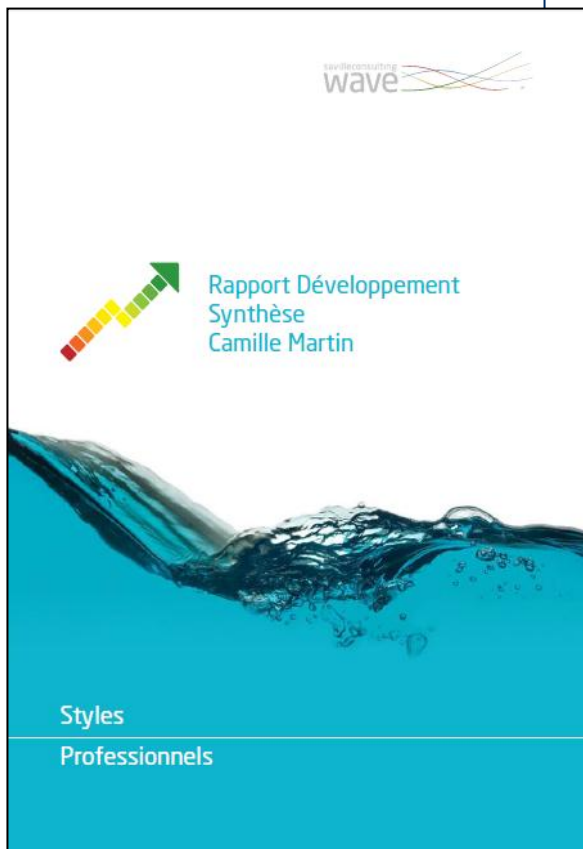




# Wave

## Rapport Développement

Du diagnostic au plan d'action



**Gérer les risques liés à ses points forts**

<p><b>Se centre sur les faits</b> Écrit avec abnance; Comprend les arguments logiques; Recherche les faits</p>		<p><b>Très haut</b> Au-dessus des 95% inférieurs de la population de référence</p>
--	--	--

- Fournir une trop grande quantité d'informations ne met-il pas la patience des lecteurs à rude épreuve ? N'y a-t-il pas un risque d'entamer de ce fait votre crédibilité ? ACTION : Cherchez à éditer votre travail, de manière à en réduire le contenu d'au moins 20%.
- Le temps passé à rédiger ne serait-il pas mieux utilisé à échanger sur le fond des dossiers avec d'autres personnes ? ACTION : Essayez de passer autant de temps à discuter et à prioriser les différents points avec vos collaborateurs qu'à rédiger le document lui-même.
- Vos présentations de documents peuvent-elles être améliorées en remplaçant les longueurs éventuelles par des graphiques, des histogrammes, des tableaux ou des images ? ACTION : Demandez aux autres leur avis sur le style et la clarté de vos documents. Demandez ce qui peut être amélioré et intégrez les changements dans vos futurs documents.
- Les personnes qui ont surtout tendance à utiliser l'écrit n'ont-elles pas aussi tendance à négliger les autres moyens de communication (ex : le face-à-face) ? ACTION : Essayez de téléphoner ou de rencontrer les gens en face-à-face de manière à interagir davantage avec les autres.
- Les personnes qui possèdent d'excellentes compétences rédactionnelles surestiment parfois la capacité des autres à extraire rapidement les informations clés d'un document. ACTION : Utilisez des paragraphes et des titres pour baliser efficacement le texte et ajoutez un sommaire qui reprend les points importants dans tous vos documents.
- Les personnes qui comprennent vite les choses ne laissent-ils pas leurs collègues sur le bord de la route ? ACTION : Soyez prêt(e) à ralentir le rythme et à présenter vos arguments de différentes manières afin de vous assurer que les autres ont bien compris.
- Les personnes qui ont une approche logique auraient-elles des difficultés à accepter les approches plus intuitives, où la logique est moins évidente ? ACTION : Essayez de passer du temps à interroger des personnes plus intuitives et essayez de comprendre de quelle manière elles arrivent à leurs conclusions.
- Les décisions urgentes sont-elles retardées dès lors que vous ne disposez pas de la totalité des informations souhaitées ? ACTION : Mettez au clair quelles décisions doivent être prises en priorité et cherchez à obtenir les informations essentielles uniquement.
- Récolter plus d'informations que nécessaire pour arriver à une solution adéquate ne risque-t-il pas de vous faire perdre un temps précieux ? ACTION : Fixez une limite à la phase de collecte des données, de sorte à garder suffisamment de temps pour l'analyse et la prise de décision.

Rapport de Jack Taylor  
Généraliste - 9-Janv-2013

Population de référence: Professionnels et Managers (FR, AI, 2000)  
Page 5 © 2005 - 2012 Saville Consulting. Tous droits réservés.



## Utilisations

- > **Coaching ciblé**  
Proposer des actions concrètes (sélectionnées dans une base de 1200 conseils) liées aux forces et limites du participant
- > **Développement de façon autonome**  
Permettre au participant de travailler seul sur son développement et d'alimenter ses plans d'action
- > **Suivi post-assessment/development center**  
Faire rapidement la transition entre l'évaluation et le changement des comportements
- > **Prise de poste**  
Accompagner le développement des compétences attendues

## Atouts

- > **Simple d'utilisation** - des conseils pratiques et adaptés au contexte professionnel
- > **Sur-mesure** - les conseils découlent du profil Wave du participant
- > **Gain de temps** dans la construction d'un plan d'action pertinent et ciblé
- > **Basé sur une évaluation psychométrique rigoureuse** - le développement est basé sur les comportements qui impactent la performance au travail

Travailler ses axes de progrès		
Dégage de la confiance en soi Dégage de la confiance en soi; Décide de son propre avenir; Valorise ses propres contributions		Extrêmement bas Au-dessus des 1% inférieurs de la population de référence
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Faites filmer une présentation que vous donnez ou une réunion à laquelle vous participez. Identifiez ensuite ce que vous pourriez améliorer au niveau de l'expression orale et du langage corporel.</li> <li>• En général, les personnes voient très rapidement si leur interlocuteur dégage de l'assurance ou non. Demandez un retour aux autres et entraînez-vous à paraître plus sûr(e) de vous lorsque vous vous présentez. Vous améliorerez rapidement la première impression que les autres auront de vous.</li> <li>• Relevez de nouveaux défis. Soignez votre préparation pour mettre toutes les chances de votre côté et célébrez vos réussites.</li> <li>• Focalisez-vous sur vos points forts, arrêtez de ressasser vos points faibles.</li> <li>• Réfléchissez aux activités propres à votre fonction sur lesquelles vous devriez vous affirmer davantage et exercer plus de responsabilités.</li> <li>• Projetez-vous dans l'avenir et décidez de ce que vous voulez faire. Etablissez un plan d'actions pour y arriver. Discutez-en avec votre manager.</li> <li>• A la fin d'une mission, considérez tout ce que vous avez bien fait. Vous êtes légitime à être content(e) de vous !</li> <li>• Passez régulièrement en revue vos points forts et les domaines dans lesquels vous avez progressé.</li> </ul>		

## Contenu

Le rapport Développement propose des conseils et actions pratiques sur les compétences des domaines de la Pensée, de l'Influence, de l'Adaptabilité et de la Réalisation.

Les conseils sont répartis dans 4 catégories :

- > Capitaliser sur ses points forts
- > Gérer les risques liés à ses points forts
- > Travailler ses axes de progrès
- > Gérer ses limites

Capitaliser sur ses points forts		
Génère des idées Produit des idées; Développe des approches innovantes; Adopte des solutions radicales		Haut Au-dessus des 90% inférieurs de la population de référence
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurez-vous que vos idées reposent sur un raisonnement logique et sur une vision juste du marché.</li> <li>• Sachez qui sont les parties prenantes clés et les décisionnaires. C'est à eux que vous devez vendre vos idées.</li> <li>• Demandez aux autres un retour sur la qualité de vos idées et sur la manière dont vous les présentez.</li> <li>• Recherchez les propositions intéressantes qui ont été rejetées par le passé et voyez si elles peuvent être utilisées aujourd'hui.</li> </ul>		

Le rapport Développement **Synthèse** propose des conseils pour :

- > capitaliser sur ses points forts sur les **8 top-compétences** et gérer les risques liés à ses **4 top-compétences**
- > travailler ses axes de progrès sur les **8 compétences les moins développées** et gérer ses limites sur les **4 compétences les moins développées**

Le rapport Développement **Premium** propose des conseils pour l'ensemble des **36 compétences**.

## Administration

Passation en ligne, sécurisée, via plateforme client dédiée ou gérée par Saville Consulting (service bureau).

Disponible à partir de :

- > Wave Styles Professionnels - 45 minutes
- > Wave Focus - 15 minutes
- > 360° Performance - 10-15 minutes

Peut être utilisé par une personne non-certifiée, sous-supervision d'un utilisateur certifié à Wave.