

Introduction au

# Profil Nova Global



Propulsé par



n



La tâche la plus noble de chacun  
est de devenir conscient de lui-même.  
C. Jung

# Un outil de développement personnel et professionnel qui mesure :

Vos préférences comportementales

Vos motivations & valeurs

Votre style de communication

Votre style naturel vs adapté

Votre type psychologique

Votre style de leadership


Votre style de gestion, vente , etc.





profil  
novaglobal




# À qui ça sert de faire le **Profil Nova Global®**

 Moi dans mon leadership

 Mon équipe

 Mon organisation

 La collectivité







# Pourquoi faire le **Profil Nova Global**

Mieux se connaître

Mieux comprendre les autres

Mieux communiquer

Développer de meilleures relations

Optimiser votre efficacité

Favoriser la synergie d'équipe



## Les fondements du **Profil Nova Global**

- Inspiré du questionnaire original DISC de William Moulton MARSTON (les comportements de base)
- L'association des couleurs
- Intégrant les travaux de Carl Gustav JUNG (les types psychologiques)
- Incluant les principes de EDUARD SPRANGER (les motivations et les valeurs)



# L'IMPACT DE LIBÉRER VOTRE POTENTIEL UNIQUE

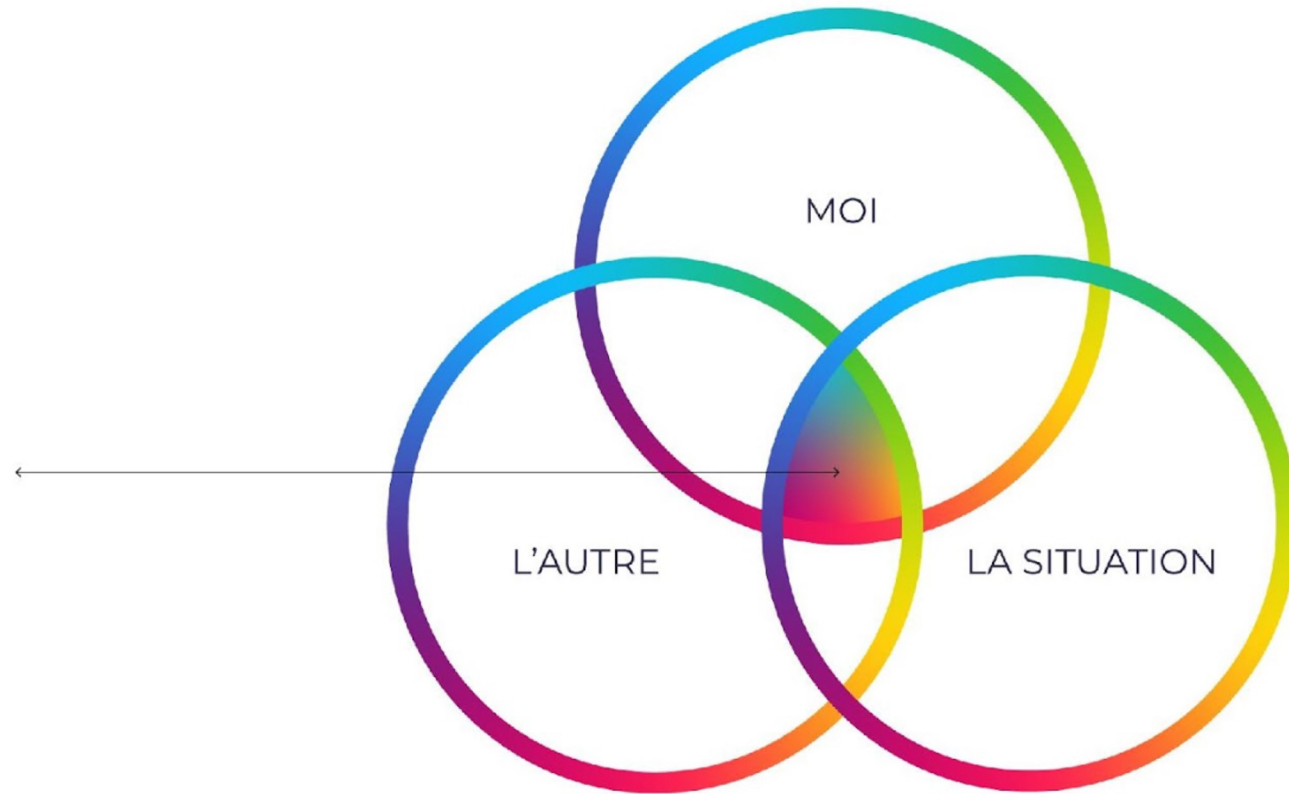


## L'effet de la goutte d'eau

Mon potentiel libéré a un impact sur mon équipe, mon organisation, ma collectivité, qui à leur tour m'influence.

# INTERAGIR AVEC **AGILITÉ** PERMET UNE **EFFICACITÉ** **OPTIMALE**

Pour arriver à libérer votre potentiel unique,  
il est essentiel de mieux se connaître et comprendre les autres  
grâce aux **Profils Nova Global**.







Il faut reconnaître vos qualités uniques  
pour avoir le plaisir de les déployer.

# Présentation de chacun



1. Quelle est votre occupation actuelle?



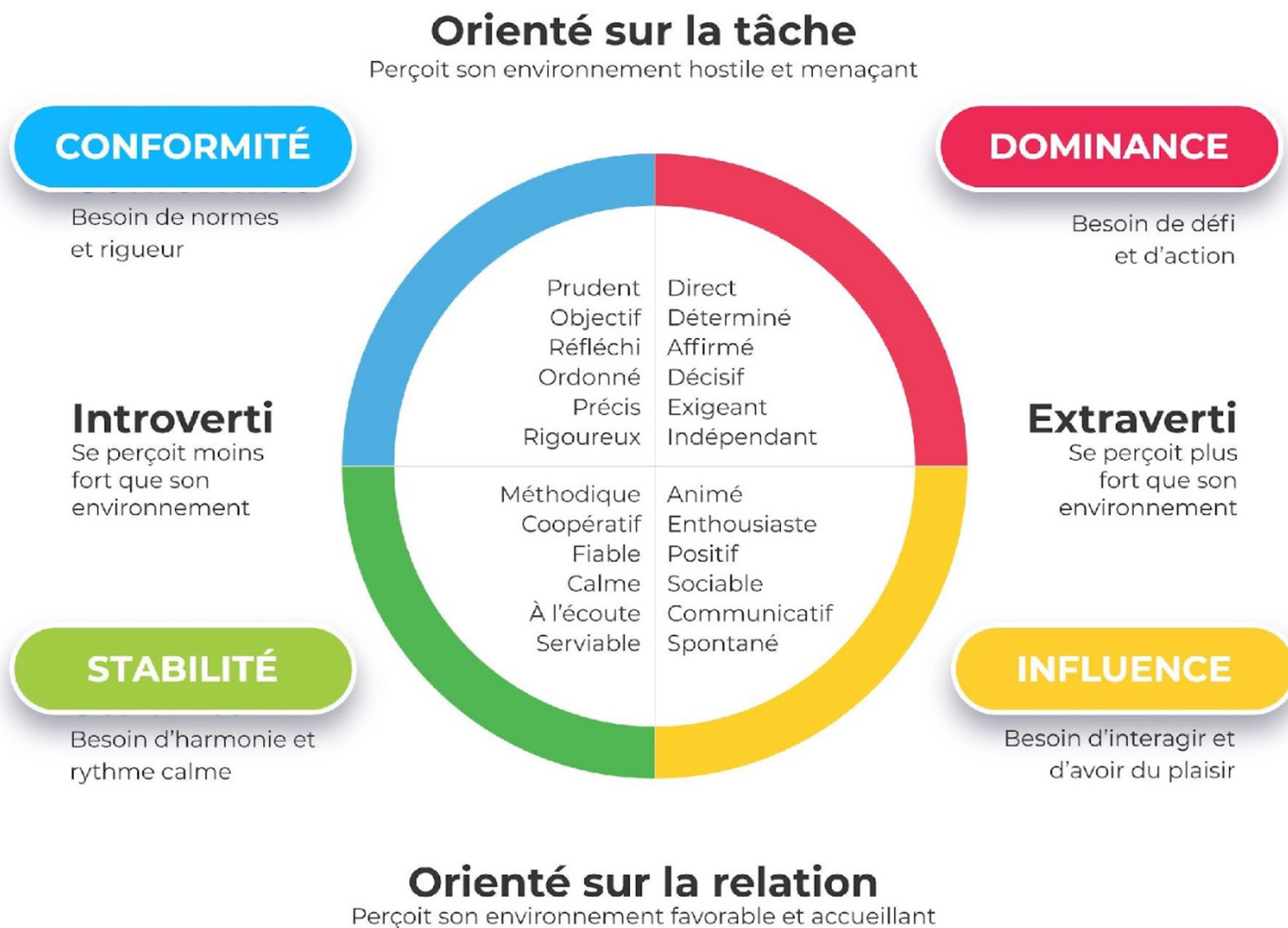
2. Quels sont vos objectifs/attentes aujourd'hui?



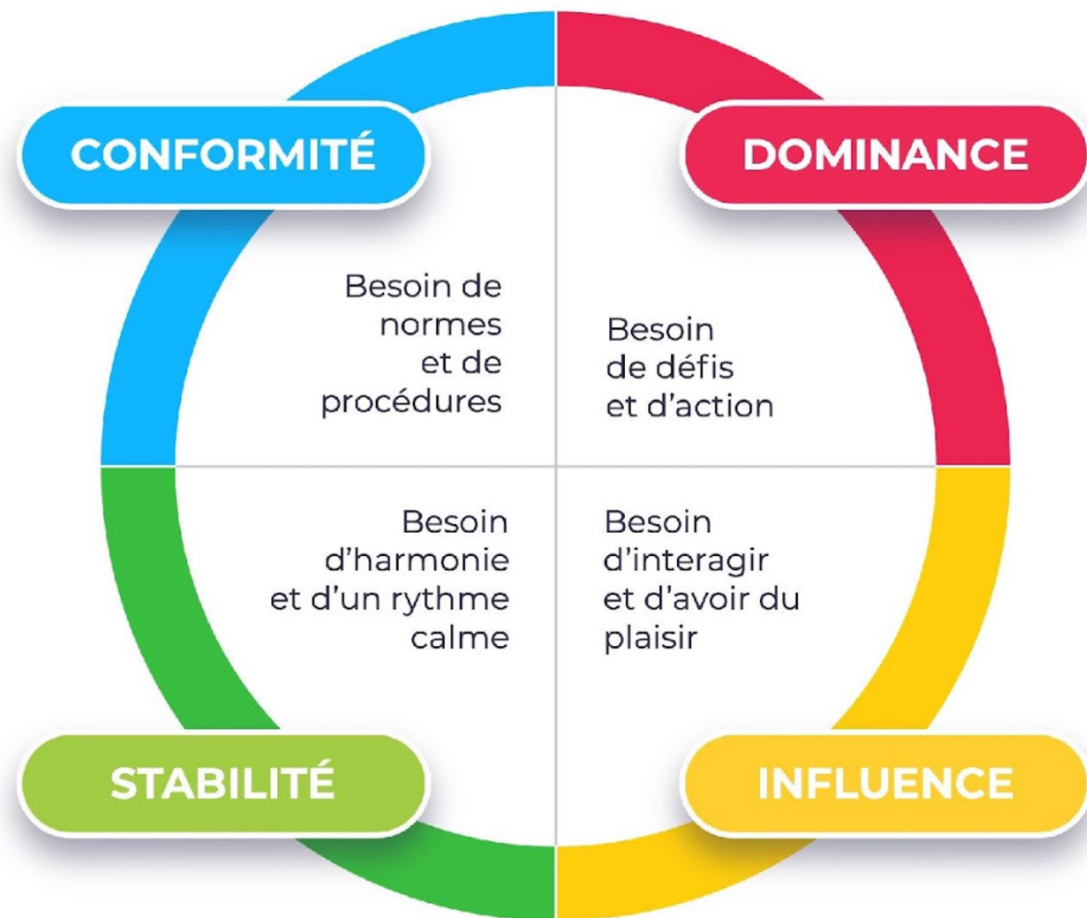
3. Si vous étiez: Un animal? Une personne connue?



# Introduction aux couleurs DISC



# Les besoins, selon les couleurs...







# Profil Rouge

**DOMINANCE**

**Gestionnaire de projet**

Besoin de défis  
et d'action



Va relever les défis

^

# Comment une personne aborde les problèmes et les défis

v

Va éviter les conflits

DOMINANCE

Efficace

Fonceur

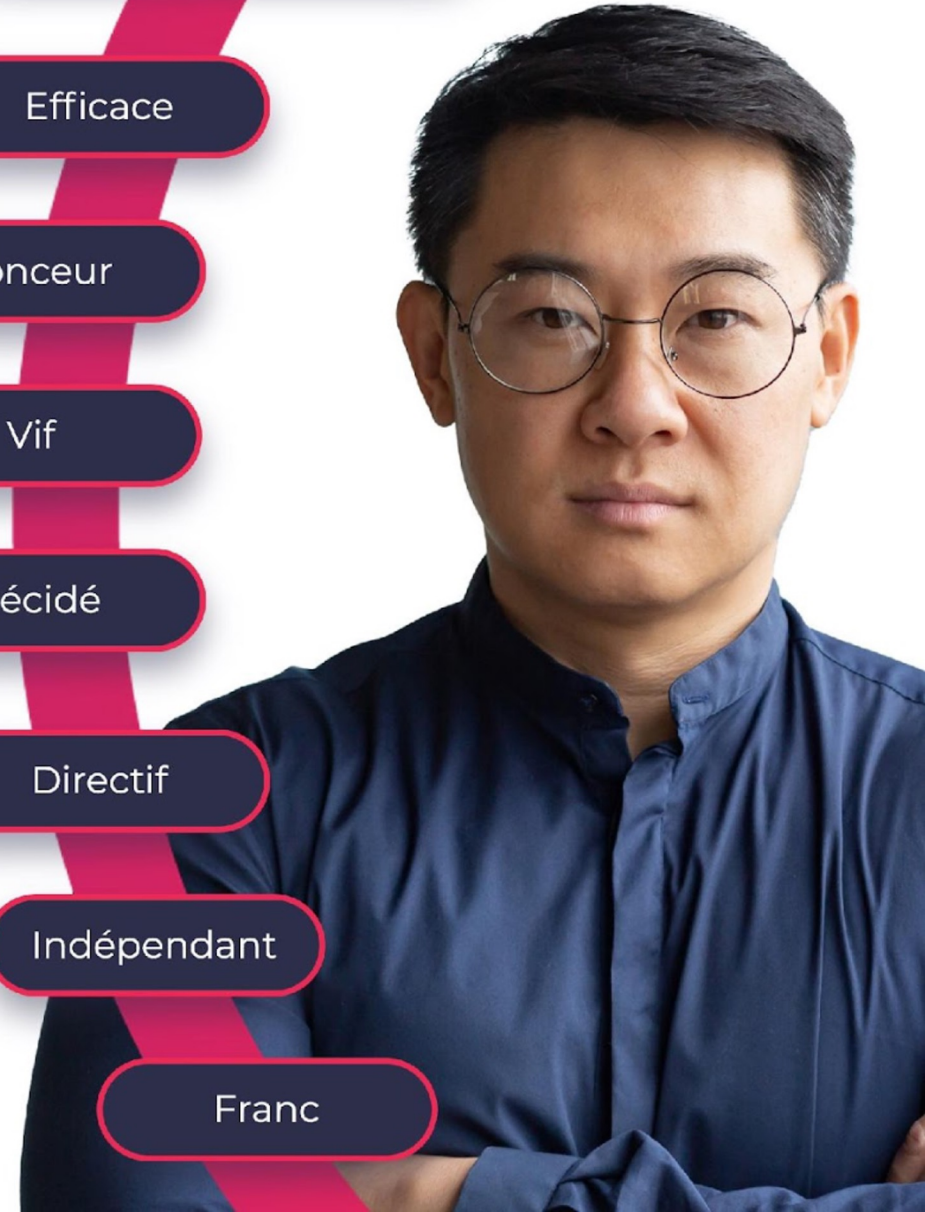
Vif

Décidé

Directif

Indépendant

Franc





## Principales caractéristiques

## ROUGE



### **Orientation & besoins**

Le rouge est orienté sur la tâche et il a besoin de défis et d'action.



### **Perception de l'environnement**

Perçoit son environnement comme étant hostile. Extraverti, il cherchera à dominer son environnement.



### **Forces**

Efficace, sens de l'urgence, actif, déterminé, franc, décisif, va droit au but.



### **Limites**

Impatience, exigence, impulsivité, manque d'écoute.



### **Peurs**

Que l'on profite de lui ou d'elle, perdre le contrôle sur son environnement.



# Profil Jaune

INFLUENCE

**Coach Conférencier**

Besoin d'interagir  
et d'avoir du plaisir





Va chercher à influencer

^

# Comment une personne influence et interagit avec les autres

v

Va être sceptique et logique

INFLUENCE

Enthousiaste

Joyeux

Inspiré

Animé

Sociable

Loquace

Influent



Principales caractéristiques **JAUNE**



**Orientation & besoins**

Le jaune est orienté sur la relation et il a besoin d'interagir et d'avoir du plaisir.



**Perception de l'environnement**

Perçoit son environnement comme étant favorable. Extraverti, il cherchera à influencer son environnement.



**Forces**

Enthousiaste, sociable, convaincant, joyeux, visionnaire, innovant, spontané, flexible.



**Limites**

Désorganisation, surexcitation, notion floue du temps, utopie, manque d'écoute.



**Peurs**

Être rejeté par les autres ou ignoré, ne pas être reconnu.





# Profil Vert

STABILITÉ

**Consultante RH**

Besoin d'harmonie  
et d'un rythme calme



Va rechercher la cohérence



# Comment une personne intègre un rythme et réagit aux changements



Va rechercher le changement

STABILITÉ

Douce

Harmonieuse

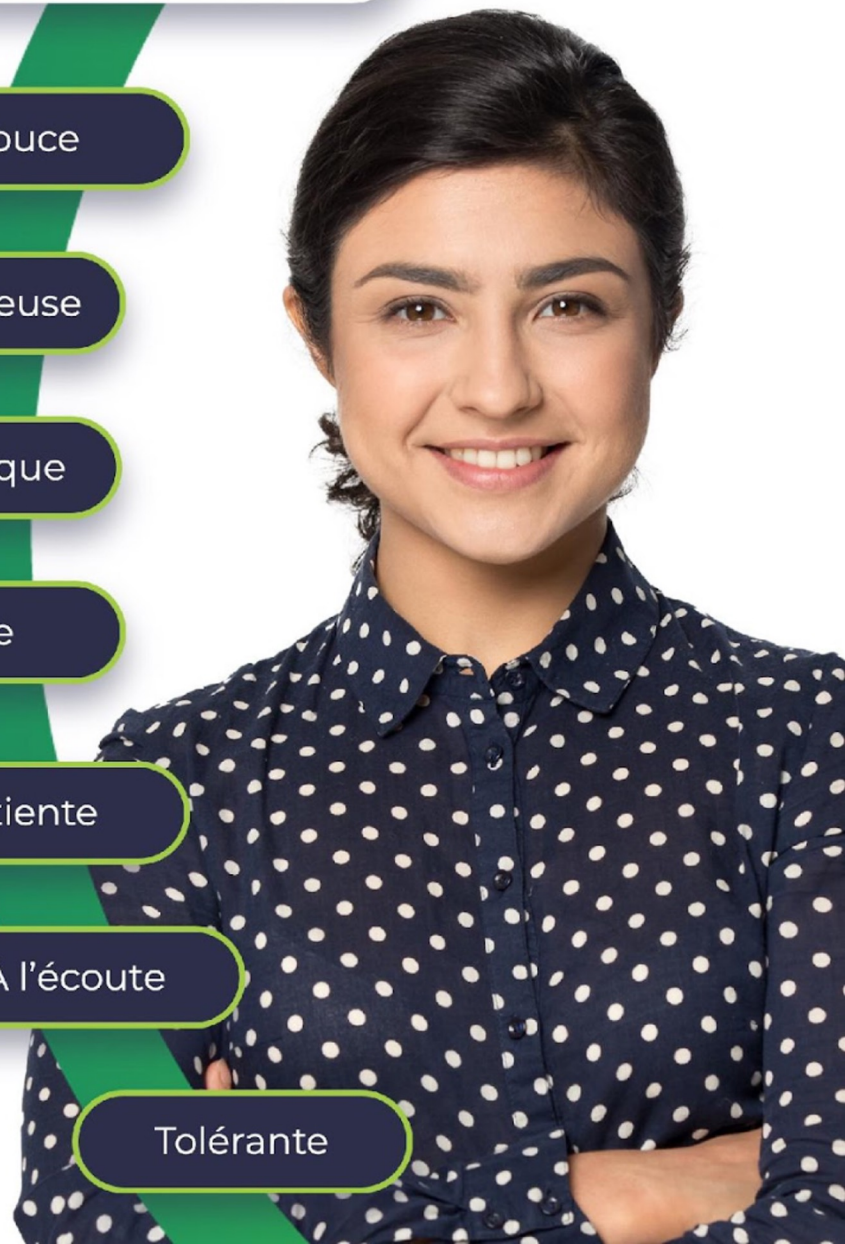
Méthodique

Stable

Patiente

À l'écoute

Tolérante



Principales caractéristiques **VERT**



**Orientation & besoins**

Le vert est orienté sur la relation et il a besoin d'harmonie et de rythme calme.



**Perception de l'environnement**

Perçoit son environnement comme étant favorable. Introversi, il cherchera à harmoniser son environnement.



**Forces**

Stable, persévérant, bienveillant, collaboratif, à l'écoute, loyal, patient.



**Limites**

Hésitant, réservé, effacé, manque d'affirmation, lent à passer à l'action.



**Peurs**

Perdre sa stabilité, briser l'harmonie et être au cœur d'un conflit.





# Profil **Bleu**

**CONFORMITÉ**

**Architecte**

Besoin de normes  
et de procédures



Va suivre les règles et procédures



# Comment une personne intègre un rythme et réagit aux changements



Va établir ses propres règles

CONFORMITÉ

Précise

Rigoureuse

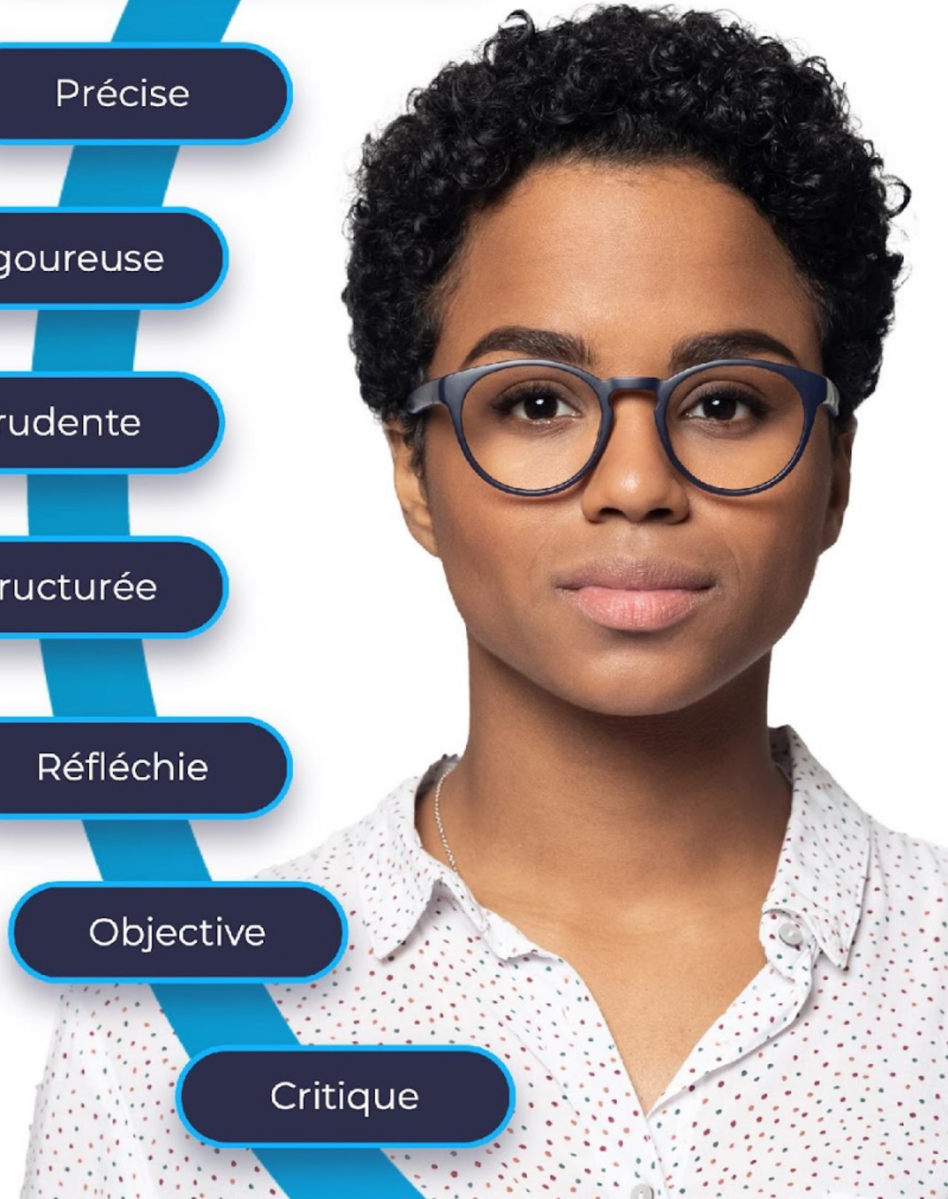
Prudente

Structurée

Réfléchie

Objective

Critique



Principales caractéristiques **BLEU**



**Orientation & besoins**

Le bleu est orienté sur la tâche et il a besoin de normes et de procédures.



**Perception de l'environnement**

Perçoit son environnement comme étant hostile. Introverti, il cherchera à se conformer à l'environnement.



**Forces**

Professionnel, rigoureux, objectif, ordonné, précis, factuel, minutieux.



**Limites**

Critique, rigide, distant, exigeant envers lui-même, perfectionniste, peu communicatif.

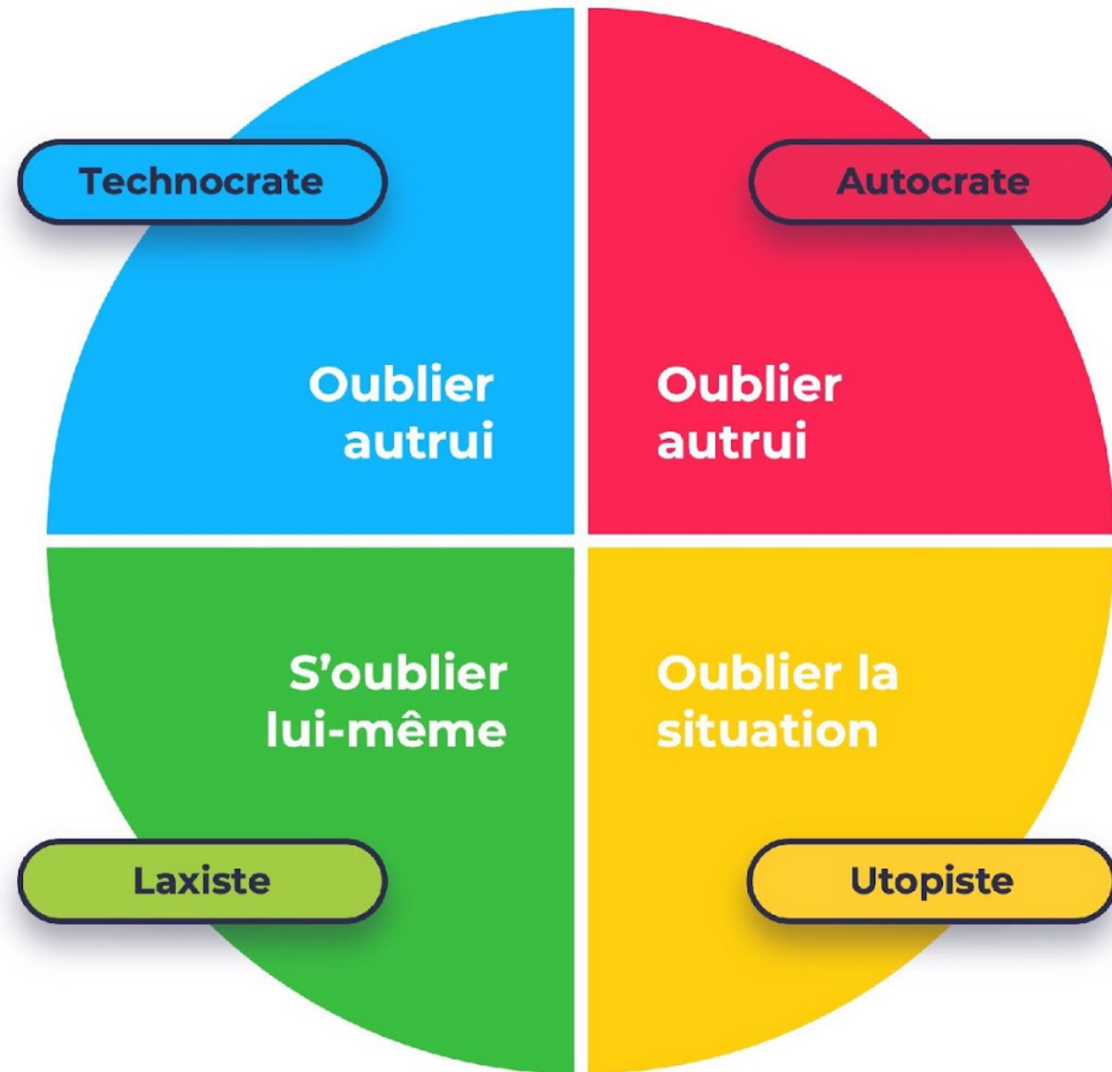


**Peurs**

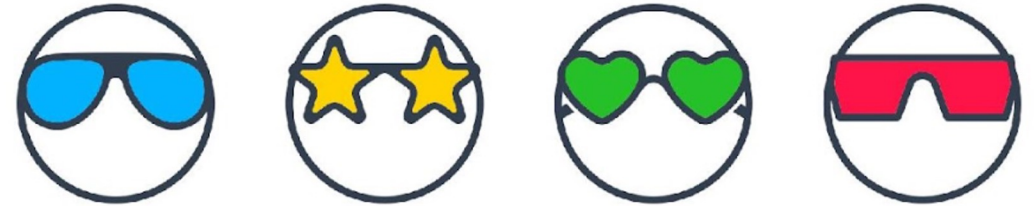
Que l'on critique son travail, faire des erreurs.



# Les risques de la personne



Le piège :  
**le jugement**



Nous ne voyons pas le monde comme  
il est, mais comme nous sommes,  
**à partir de nos propres lunettes.**



Votre unicité est votre force



# Les 8 types psychologiques

## **ANALYTIQUE**

Objectif, Rigoureux, Logique  
Précis, Prudent, Réfléchi  
Axé sur la qualité

## **COORDONNANT**

Réaliste  
Réservé  
Ordonné  
Cohérent  
Factuel  
Coordonnant  
Axé sur la fiabilité

## **COLLABORATIF**

Fiable, Loyal  
À l'écoute, Serviable  
Stable, Patient, Axé sur l'harmonie

## **ORGANISANT**

Rigoureux, Efficace, Concret  
Performant, Réfléchi, Organisé  
Axé sur la tâche

## **DIRECTIF**

Déterminé, Exigeant, Opérationnel  
Rapide, Direct, Autoritaire  
Axé sur l'action

## **PERSUASIF**

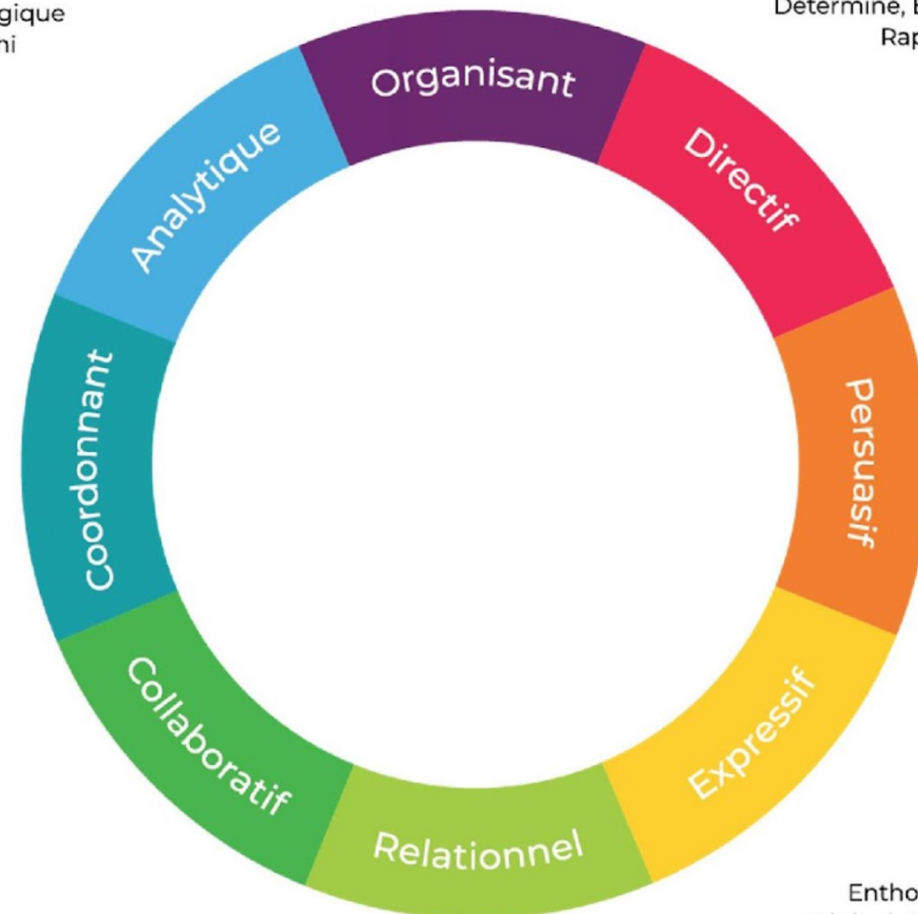
Intuitif  
Extraverti  
Convaincant  
Assuré  
Innovant  
Dynamique  
Axé sur les projets

## **EXPRESSIF**

Sociable, Jovial  
Enthousiaste, Communicatif  
Original, Animé, Axé sur le plaisir

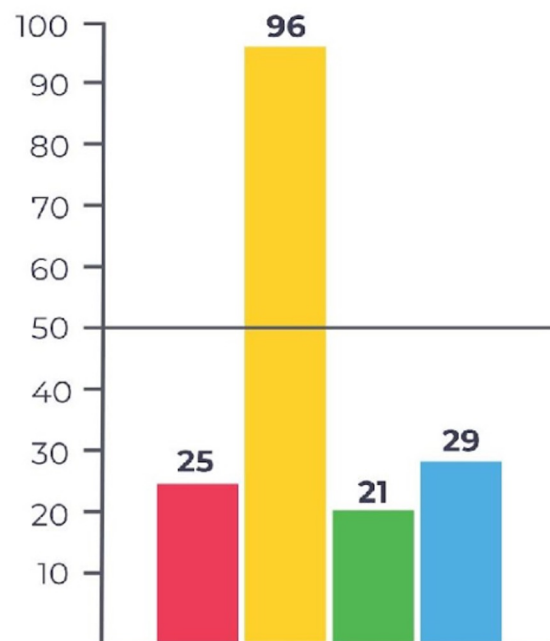
## **RELATIONNEL**

Chaleureux, Accessible  
Humain, Sensible, Tolérant  
Axé sur les relations



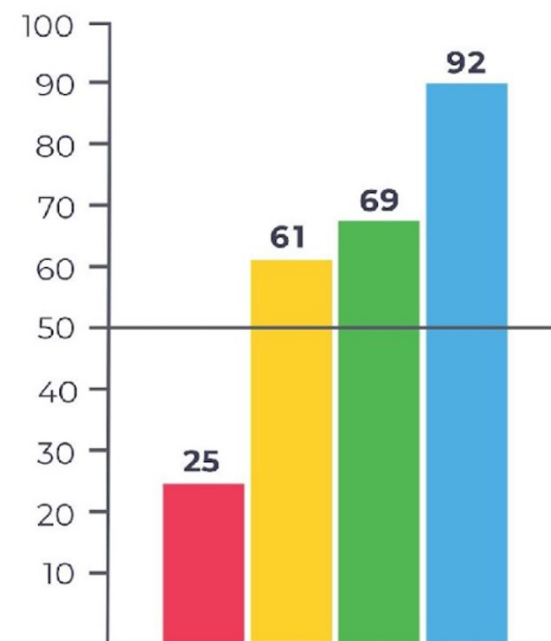
# La dynamique des styles

## Le masque



## Adapté

## Le moi intime



## Naturel

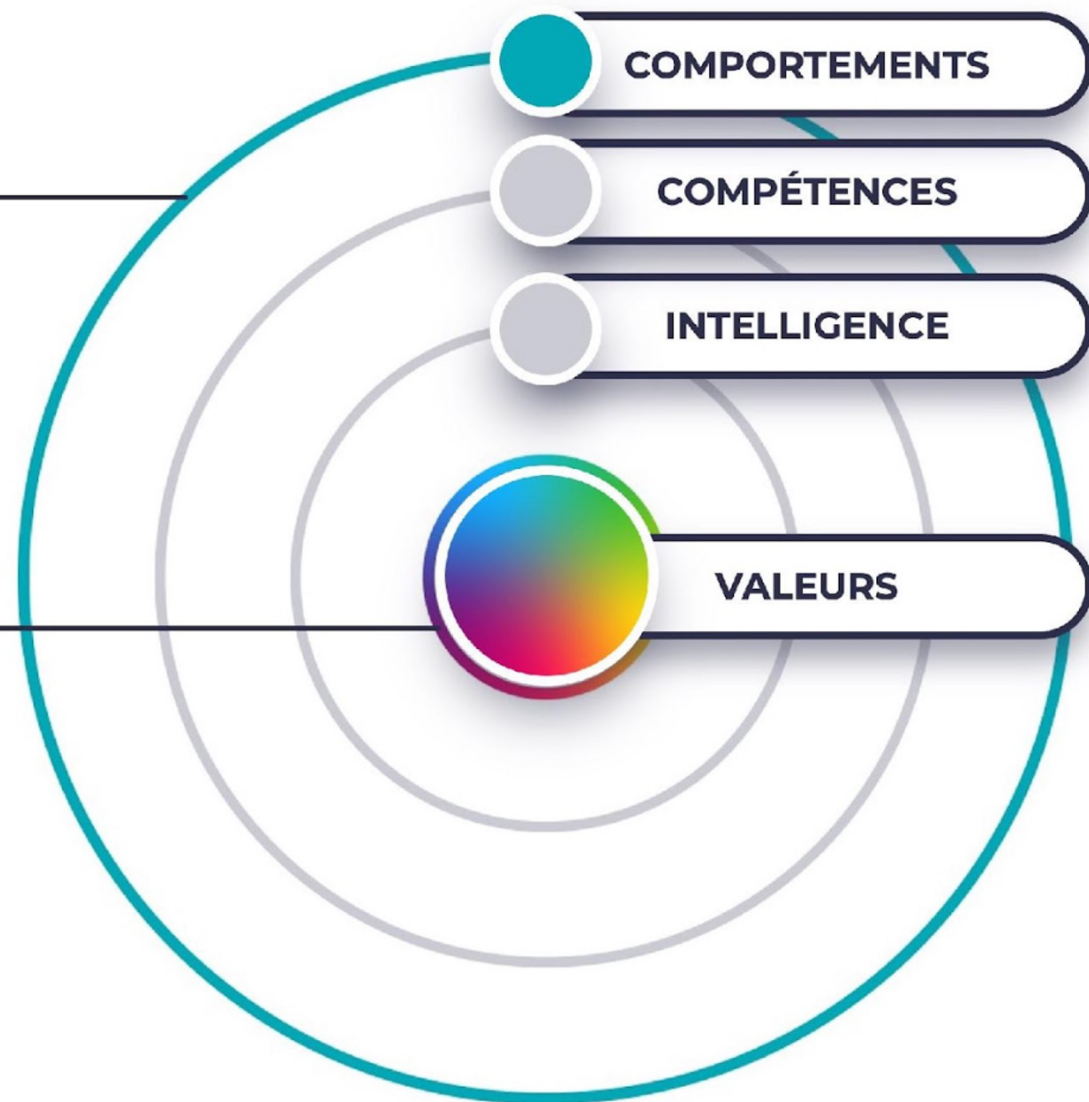
# Le Concept NOVA renseigne sur :

## COMMENT

une personne fait  
les choses ?

## POURQUOI

une personne fait  
les choses ?







Connaitre ses motivations  
c'est comprendre nos  
moteurs d'actions

## Questions :

Trouvez deux choses que vous êtes fier d'avoir accomplies dans votre vie.

Pourquoi en êtes-vous fier?

## Les motivations du Profil Nova Global :

Les **motivations** permettent de :

comprendre ce qui pousse  
une personne à agir

connaître ce qui motive une personne

nuancer, relativiser ou renforcer  
les couleurs





## La motivation Cognitive : Vérité objective et connaissances

Grande curiosité intellectuelle

Adore apprendre et comprendre

Cherche à approfondir ses connaissances  
en continu



## La motivation Esthétique

Beauté et réalisation de soi

Grand besoin d'harmonie et beauté

Forte intuition, sensibilité et créativité

Cherche à se réaliser son plein potentiel





## La motivation Utilitaire

Utilité et retour sur investissement

Grand besoin de maximiser les ressources  
(temps, argent, énergie, etc.)

Recherche la rentabilité et l'efficacité  
optimale dans ses actions et projets

Talent pour la vente, négociation et  
gestion





## La motivation Altruiste

Humanisme et don de soi

Grand besoin d'aider les autres

Bienveillance et générosité naturelle

Sensible à la justice sociale et au bien-être d'autrui



## La motivation Individualiste

Leadership et reconnaissance

Grand besoin d'exercer son pouvoir personnel

Forte individualité et affirmation de soi

Cherche à se démarquer et être reconnu





## La motivation Idéologique

### Unité et moralité

Grand besoin de vivre en cohérence avec son système de valeurs

A des principes et idéaux prononcés

Cherche à faire une différence sur la collectivité



# Exemple de combinaisons

couleurs + motivations



60 %

+



70 %

=

Votre motivation

**COGNITIVE + JAUNE**

- Votre nature sociable et extravertie est nuancée par votre objectivité et votre densité rationnelle
- Vous appréciez influencer les autres par le partage de vos connaissances
- Vous êtes plutôt visionnaire et créatif(ve) dans votre quête de connaissances

# Exemple de combinaisons

couleurs + motivations



60 %

+



70 %

=

Votre motivation

**ESTHÉTIQUE + BLEU**

- Votre esprit cartésien est nuancé par votre sensibilité artistique
- Vous avez la capacité particulière d'avoir des réflexions intuitives, même si votre tendance est de douter de cet aspect de vous-même

# Exemple de combinaisons

couleurs + motivations



60 %

+



70 %

=

Votre motivation

**ALTRUISTE + ROUGE**

- Votre volonté d'aider les autres adoucit votre nature directive et exigeante
- Vous êtes à l'aise dans les situations d'urgence qui exigent une réactivité pour aider les autres
- Vous avez la capacité particulière d'être confrontant(e) et direct(e) dans votre façon d'aider les autres



# Exemple de combinaisons

couleurs + motivations



+



=

Votre motivation  
**COGNITIVE + JAUNE**

- Vous avez le talent de favoriser un climat de confiance et de collaboration dans votre recherche de rentabilité et de résultats
- Votre patience et votre persévérance vous permettent de vous investir à long terme dans des projets et/ou entreprises qui vous garantissent un retour sur investissement intéressant



## Les différentes sections de votre Profil NOVA :

- Vos préférences comportementales
- Vos motivations particulières
- Vos couleurs qui nuancent vos motivations
- Vos talents naturels
- Les 8 types psychologiques
- Votre style de communication
- Pour mieux interagir avec vous
- Vos préférences cognitives
- Votre échelle d'habiletés



Quels est le **profil**  
et les motivations  
de vos employés,  
coéquipiers ou  
clients?





**MERCI**  
de votre présence



Propulsé par

