



Talent in Innovation.
Innovation in Talent.

OPQ Profil



Nom

Sample Candidate

Date

17 septembre 2018

Stens

| MODE DE RELATION | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
|------------------------|---|--------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|--|--------------------------|
| 1 | Fait rarement pression pour changer l'opinion d'autrui, n'aime pas vendre, est moins tourné vers la négociation | Persuader | | | | | | | | | | Aime vendre, faire changer les autres d'opinion. Apprécie de négocier | INFLUENCE |
| 2 | Laisse les autres prendre les choses en main, n'aime pas lire ce qu'il faut faire, ne prend pas facilement le leadership | Diriger / Commander | | | | | | | | | | Aime être responsable, prend en main, dit aux autres ce qu'il faut faire, contrôle | |
| 7 | Évite de remettre les autres en question, n'exprime pas toujours ses opinions, n'est pas disposé à mettre son point de vue en avant | Avoir son franc-parler | | | | | | | | | | Exprime ses opinions ouvertement, montre clairement son désaccord, est prêt à remettre en question l'opinion d'autrui | |
| 8 | Accepte les positions de la majorité, est prêt à se rallier à l'avis général | Être indépendant d'esprit | | | | | | | | | | Préfère suivre sa propre approche, est prêt à faire cavalier seul et à ne pas suivre la position majoritaire | |
| 3 | Est réservé et ne parle pas beaucoup en groupe, n'aime pas être le centre d'attention | Être extraverti | | | | | | | | | | Est vivant et spontané en groupe, bavard, aime occuper le devant de la scène | AFFILIATION |
| 9 | Apprécie d'être seul, d'avoir des moments pour soi, la compagnie des autres lui manque rarement | Avoir besoin de relations | | | | | | | | | | Apprécie les contacts humains, aime être avec les autres, a besoin de la compagnie des autres | |
| 4 | Est plus à l'aise dans des situations peu formelles, peut se sentir gêné avec des personnes nouvelles | Avoir de l'aisance sociale | | | | | | | | | | Est à l'aise avec des personnes nouvelles et dans des situations formelles, a de l'entregent | EMPATHIE |
| 10 | Fait connaître ses points forts et ses réalisations, parle de ses succès personnels | Être modeste | | | | | | | | | | N'aime pas parler de ses propres réalisations, est discret sur ses succès personnels | |
| 6 | Consulte peu les autres, cherche peu à connaître leurs points de vue, préfère décider seul | Être démocrate | | | | | | | | | | Consulte largement, implique les autres dans la prise de décision, cherche à connaître le point de vue de chacun | |
| 2 | Accorde attention et soutien de façon sélective, se montre distant vis-à-vis des problèmes personnels d'autrui | S'intéresser à autrui | | | | | | | | | | Montre de la sympathie, de la considération envers les autres, apporte aide et soutien, s'implique dans les problèmes des autres | |
| MODE DE PENSEE | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| 5 | Préfère se baser sur des opinions et des sentiments plutôt que sur des faits et des données, évitera l'utilisation de données chiffrées | Être rationnel | | | | | | | | | | Aime travailler avec des chiffres et analyser des statistiques, base ses choix sur des faits et des données objectives | ANALYSE |
| 8 | Ne se focalise pas sur les faiblesses éventuelles, n'aime pas analyser l'information de façon critique, cherche rarement les erreurs | Être critique | | | | | | | | | | Évalue les informations de façon critique, cherche les faiblesses éventuelles, se focalise sur les erreurs | |
| 1 | Ne cherche pas les raisons qui expliquent le comportement des autres, a tendance à ne pas analyser leurs motivations | Avoir du sens psychologique | | | | | | | | | | Essaye de comprendre les motivations et les réactions des gens, aime analyser leurs comportements | |
| 9 | Est favorable à de nouvelles méthodes de travail, préfère des approches moins traditionnelles, est peu conventionnel | Être conventionnel | | | | | | | | | | Préfère les méthodes déjà établies, favorise une approche plus conventionnelle | CREATIVITE ET CHANGEMENT |
| 6 | Préfère s'occuper des questions pratiques plutôt que théoriques, n'aime pas manier les concepts | Être conceptuel | | | | | | | | | | S'intéresse aux théories, aime discuter de concepts et d'abstractions | |
| 4 | Préfère s'appuyer sur les idées des autres plutôt que de générer ses propres idées, est moins enclin à être créatif et inventif | Innover | | | | | | | | | | Génère des idées nouvelles, aime être créatif, trouve des solutions originales | |
| 10 | Préfère la routine, est disposé à faire des travaux répétitifs, ne recherche pas la variété | Rechercher la variété | | | | | | | | | | Préfère la variété, tente de nouvelles choses, préfère les changements à la routine, peut s'ennuyer face à un travail répétitif | |
| 2 | Garde le même comportement quelle que soit la situation, n'adopte pas un comportement différent avec des personnes différentes | S'adapter | | | | | | | | | | Modifie son comportement en fonction de la situation, adapte son approche selon les interlocuteurs | STRUCTURE |
| 8 | Est davantage tourné vers les questions immédiates que vers le long terme, a moins tendance à avoir une perspective stratégique | Anticiper | | | | | | | | | | A une vision à long terme, établit des objectifs pour le futur, est plus à même d'avoir une perspective stratégique | |
| 7 | Se préoccupe peu des détails, est peu organisé et systématique, n'aime pas les tâches minutieuses | Avoir le sens du détail | | | | | | | | | | Aime être méthodique, organisé et systématique, se concentre sur les détails, a tendance à se focaliser dessus | |
| 6 | A une vision souple des délais, peut laisser certaines tâches inachevées | Être persévérant | | | | | | | | | | Se centre sur la finalisation des tâches, persiste jusqu'à ce que le travail soit achevé, respecte les délais | |
| 10 | Ne se limite pas aux règles et aux procédures, est prêt à aller à l'encontre des règles, a tendance à ne pas aimer la bureaucratie | Respecter les règles | | | | | | | | | | Respecte les procédures et la réglementation, préfère des directives claires, ne veut pas enfreindre les règles | |
| SENTIMENTS ET EMOTIONS | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| 4 | A tendance à être tendu, ne se "relaxe" pas facilement et peut avoir du mal à "déconnecter" après le travail | Être décontracté | | | | | | | | | | Se "relaxe" facilement, est rarement tendu, est généralement calme et tranquille | EMOTION |
| 9 | Reste calme et peu affecté avant les événements importants, ne s'inquiète pas facilement | Être inquiet | | | | | | | | | | Est nerveux avant les événements importants, s'inquiète de ce qui pourrait ne pas marcher | |
| 3 | Est sensible, facilement blessé par les critiques, est vexé par les remarques injustes ou les reproches | Être invulnérable | | | | | | | | | | Ne se vexe pas facilement, ne fait pas attention aux critiques, est insensible aux remarques personnelles | |
| 4 | S'inquiète pour le futur, s'attend à ce que les choses tournent mal, se focalise sur les aspects négatifs d'une situation | Être optimiste | | | | | | | | | | S'attend à ce que les choses se passent bien, regarde les aspects positifs d'une situation, a une vision optimiste du futur | |
| 1 | Se méfie des intentions des autres, a du mal à faire confiance, ne s'en laisse pas conter | Faire confiance | | | | | | | | | | Fait confiance aux autres, considère les autres comme fiables et de bonne foi, croit ce qu'on lui dit | DYNAMISME |
| 4 | Exprime ses sentiments ouvertement, a du mal à cacher ses émotions et les manifeste | Être maître de soi | | | | | | | | | | Sait cacher ses sentiments, manifeste rarement de l'émotion | |
| 8 | Aime faire les choses à un rythme mesuré, n'aime pas les charges de travail excessives | Avoir de l'énergie | | | | | | | | | | S'épanouit grâce à une activité intense, aime être occupé, avoir beaucoup de choses à faire | |
| 7 | N'aime pas rivaliser avec les autres, considère que participer est plus important que gagner | Avoir l'esprit de compétition | | | | | | | | | | A besoin de gagner, aime les situations compétitives, n'aime pas perdre | |
| 5 | Attache moins d'importance à sa carrière, recherche des objectifs réalisables plutôt que très ambitieux | Avoir de l'ambition | | | | | | | | | | Est ambitieux et centré sur sa carrière, aime travailler avec des objectifs exigeants | |
| 2 | A tendance à être prudent dans la prise de décision, aime prendre du temps pour arriver à une conclusion | Avoir l'esprit de décision | | | | | | | | | | Décide rapidement, arrive vite à des conclusions, est moins circonspect | |
| 9 | A répondu de façon moins cohérente sur l'ensemble du questionnaire | Cohérence | | | | | | | | | | A répondu de façon plus cohérente sur l'ensemble du questionnaire | |

OPQ32i French Professionals 1999

METHODOLOGIE D'EVALUATION

Ce profil est basé sur les sources suivantes d'informations pour Sample Candidate:

| Questionnaire / Test d'aptitude | Population de référence |
|---------------------------------|--|
| OPQ32r UK English v1 (Std Inst) | OPQ32r_EN_GB_IS01_Gen Pop - 2012 (INT) theta |

RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

| | |
|----------------------------|---|
| Nom | Sample Candidate |
| Données du candidat | RP1=1, RP2=2, RP3=7, RP4=8, RP5=3, RP6=9, RP7=4, RP8=10, RP9=6, RP10=2, TS1=5, TS2=8, TS3=1, TS4=9, TS5=6, TS6=4, TS7=10, TS8=2, TS9=8, TS10=7, TS11=6, TS12=10, FE1=4, FE2=9, FE3=3, FE4=4, FE5=1, FE6=4, FE7=8, FE8=7, FE9=5, FE10=2, CNS=9 |
| Rapport | OPQ32 Profil v2.0 ^{RE} |

A PROPOS DE CE RAPPORT

Ce rapport a été généré à l'aide de l'Online Assessment System de SHL. Il contient des informations issues de l'Occupational Personality Questionnaire TM (OPQ32). L'utilisation de ce questionnaire est limitée aux personnes qui ont suivi une formation à son utilisation et à son interprétation.

Ce rapport a été généré à partir des résultats obtenus suite aux réponses données par la candidate au questionnaire et est le reflet de ses réponses. L'interprétation de ces données doit tenir compte de la nature subjective de l'évaluation basée sur les questionnaires.

Ce rapport a été généré électroniquement – l'utilisateur du software peut modifier ou compléter le contenu du texte du rapport.

SHL Global Management Limited et ses associés ne peuvent garantir que le contenu de ce rapport est la reproduction non modifiée du système. Nous n'acceptons aucune responsabilité quant aux conséquences de l'utilisation de ce rapport ni d'aucune sorte quant à son contenu (y compris la négligence).

www.shl.com

© 2018 SHL et/ou ses filiales. Tous droits réservés. SHL et OPQ sont des marques déposées au Royaume-Uni et dans d'autres pays.

Ce rapport a été produit par SHL au profit de son client et contient une propriété intellectuelle de SHL. À ce titre, SHL autorise son client à reproduire, distribuer, modifier et conserver ce rapport uniquement pour usage interne et non commercial. Tous les autres droits de SHL sont réservés.