RESSOURCE GRATUITE · MeL VOUS EN PRIE

Reconnaître un profil *en 30 secondes*

Avant même d'ouvrir la bouche : tu observes, tu écoutes. La personne en face te tend son mode d'emploi.

Mis à jour le 20 novembre 2026

1

Observe 30 secondes. Qui va vers les autres, lance la conversation, occupe l'espace ? Qui reste en retrait et écoute ?

2

Pose une seule question. Ce qu'elle fait, sa semaine, ce qui l'amène ici. Écoute le fond, pas les mots polis.

3

Adapte ta façon d'en parler. Pas ton offre. Même personne, même offre, la bonne langue.

↑ VA VERS LES AUTRES · EXTRAVERTI

ACTION + EXTRAVERSION

Le Rouge

Tu repères : il vient vers toi, va vite. Il parle business, résultats, chiffres, faits. Direct, efficace, franc.

Tu lui parles : droit au but, résultat. Tu ne tournes pas autour du pot, il n'a pas le temps.

RELATION + EXTRAVERSION

Le Jaune

Tu repères : il vient vers toi, occupe l'espace. Il parle de ses rencontres, de son week-end, de sa dernière sortie. Enthousiaste, sociable.

Tu lui parles : avec de l'énergie et du lien. Tu rends ça vivant, humain, chaleureux.

ACTION + INTROVERSION

Le Bleu

Tu repères : il reste en retrait, observe avant de se lancer. Il parle faits, précision. Réfléchi, méthodique.

Tu lui parles : faits, preuves, précis, témoignages. Pas de blabla, du concret.

RELATION + INTROVERSION

Le Vert

Tu repères : il reste en retrait, écoute. Il parle des gens, de ses proches. Calme, attentionné, patient.

Tu lui parles : tu ralentis, tu rassures. La confiance avant de proposer quoi que ce soit.

↓ OBSERVE, ÉCOUTE · INTROVERTI

← TÂCHES · FAITS · LOGIQUE

GENS · RELATION · ÉMOTION →

La vente relationnelle, c'est pas convaincre. C'est s'ajuster.

MeL vous en prie
vousenprie.fr · @melvousenprie