

Keep Growing · Livre blanc O2 · Posture relationnelle

Les 12 profils relationnels

Maîtriser l'art de la connexion authentique en vente B2B. Observer avant de catégoriser.



D • Dominant •
aller à l'essentiel

I • Influent • créer
le contact

S • Stable • donner
des repères

C • Conforme •
étayer la réponse

KeepGrowing

keepgrowing.fr
Powered by AI. Trained by Pros.
Illustration générée · scène fictive

Sommaire

Douze profils. Une relation à construire.

Ch. 1	L'intelligence relationnelle	03
Ch. 2	Comprendre la posture commerciale	04
Ch. 3	Le cadre DISC et ses quatre repères	05

Les douze profils

style dominant, profil, page

D	Le Souverain	06	C	Le Prudent	07
D	Le Gardien	08	S	Le Réflexif	09
S	L'Allié	10	C	L'Investigateur	11
D	Le Capitaine	12	D	Le Challenger	13
D	L'Accélérateur	14	C	L'Optimiseur	15
I	L'Ambassadeur	16	C	Le Sachant	17

Les 12 profils en un coup d'œil **18**

Ch. 4	Ancrer la posture dans la pratique	19
Ch. 5	Où en es-tu ?	20

Aller plus loin, sources **21**

La chronique

Six épisodes suivent Marc, commercial, après un contrat perdu : il apprend à lire ses interlocuteurs avant de dérouler son argumentaire. Un cas fictif.



Toute la collection sur
keepgrowing.fr/livres-blancs-expertise-commerciale

Chapitre 1

1 L'intelligence relationnelle, au-delà de la technique de vente

Mardi, 14 h 32 • salle de réunion au 7e étage

Marc vient de terminer une présentation impeccable : retour sur investissement détaillé, cas clients pertinents, argumentaire rodé. Face à lui, le directeur des achats hoche poliment la tête. « Très bien, on vous recontactera. »

Trois semaines plus tard, Marc apprend que le contrat est parti chez un concurrent. Pas parce que l'offre était meilleure. Son interlocuteur, analytique, prudent, en quête de certitudes, avait besoin de temps, de preuves tangibles et d'un accompagnement pas à pas. Marc avait joué l'enthousiasme et la vision.

Un décalage relationnel invisible, mais fatal.

La vraie valeur, c'est ce qui reste quand on n'est plus là.

Philosophie Keep Growing

Ce qui reste après chaque échange commercial, c'est la qualité de la connexion humaine que tu as créée. Pas tes supports. Pas tes fonctionnalités. La capacité à faire sentir à ton interlocuteur qu'il a été compris, vraiment compris.

Chez Keep Growing, nous appelons cela **l'ancrage relationnel** : incarner une posture qui inspire confiance avant même de parler stratégie.

Observer

Ce que l'interlocuteur exprime



Questionner

Ce dont il a besoin pour avancer



Ajuster

La preuve, le rythme et la posture

Chapitre 2

2 Pourquoi la posture relationnelle transforme la vente

Une décision d'achat ne se résume pas à comparer des caractéristiques.

L'interlocuteur évalue aussi le risque, la qualité de la relation et la pertinence de la réponse à ses besoins. Ton travail consiste à faire émerger ces critères, puis à y répondre avec des éléments concrets.

100 ms

suffisent à former une première impression, notamment de confiance perçue. Willis et Todorov, 2006.

61 %

des acheteurs B2B préfèrent globalement un parcours d'achat sans commercial (sur 632 interrogés). Gartner, enquête publiée en juin 2025.

Une première impression ne prouve ni la justesse de ce jugement, ni une confiance acquise. Et ces mêmes acheteurs sollicitent le commercial pour ce qui demande de comprendre leur contexte, notamment l'adéquation d'une solution à leurs besoins.

POSTURE™ *le cadre Keep Growing*

Douze techniques de posture commerciale, pour installer la bonne posture plutôt que la bonne technique. Une mauvaise posture avec une bonne technique donne un mauvais résultat ; une bonne posture avec une technique moyenne donne de meilleurs résultats. Les 12 profils qui suivent sont l'outil de lecture de POSTURE™.

Concrètement. Demande ce qui manque pour décider, plutôt que de présumer ce que la personne pense. La relation se construit dans les échanges et dans les engagements tenus.

Chronique • 1 / 6

Le débrief

Marc relit le rendez-vous perdu avec sa manager. Elle ne lui demande pas ce qu'il a dit, mais ce dont le directeur des achats avait besoin pour avancer. Marc n'a pas la réponse : il ne la lui a jamais demandée.

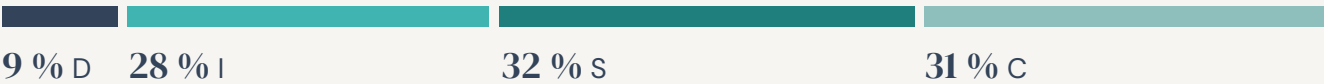
Chapitre 3

3 Le cadre DISC, une boussole comportementale

Développé par le psychologue William Moulton Marston en 1928, le modèle DISC est l'un des repères comportementaux les plus utilisés en entreprise. Il distingue quatre styles qui influencent notre façon d'interagir.

D Dominant <i>Orientation résultats</i> Direct, décidé. Aime les défis, va droit au but.	I Influent <i>Orientation relations</i> Enthousiaste, optimiste, expressif, sociable.
C Conforme <i>Orientation qualité</i> Analytique, précis, méthodique, prudent. Aime les données.	S Stable <i>Orientation stabilité</i> Patient, fiable, à l'écoute, loyal. Aime l'harmonie.

Répartition des styles selon l'éditeur Extended DISC



Chaque personne est une combinaison unique. Les 12 profils qui suivent affinent cette lecture dans des situations commerciales réelles. Chacun est noté par son style dominant, parfois suivi d'un style d'appui (S/I : stable, avec une part influente).

Quatre repères, pas quatre cases fermées.

Les douze profils sont une grille pédagogique Keep Growing. Ils décrivent un comportement observé dans une situation, pas une personne. Ce ne sont pas des diagnostics individuels.



La boussole de chaque profil : style dominant en plein, style d'appui cerné. Ici, S/I.

Chronique • 2 / 6

Observer avant de classer

Avant son rendez-vous suivant, Marc note ce qu'il observe : des questions précises, des demandes de documents, peu de mots. Il se garde de coller une étiquette. Il prépare des preuves et un calendrier.

01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 profil 1 sur 12

01

L'excellence comme standard

Le Souverain

Style D • Dominant



Ce profil attend un service irréprochable. Chaque détail compte. Le moindre écart sera relevé, non par méchanceté, mais parce qu'il a des standards élevés et considère que tu devrais les partager.

Ce que tu fais

- 1 Écoute d'abord, propose ensuite : il veut être entendu avant d'être convaincu.
- 2 Cadre le périmètre dès le départ pour éviter les demandes hors périmètre.
- 3 Reste factuel et professionnel : l'émotionnel le déstabilise.
- 4 Valorise sa quête d'excellence : « C'est exactement cette exigence qui garantit le succès du projet. »

Ce que tu entends

« *C'est le minimum que j'attends.* »

« *Vos concurrents font mieux sur ce point.* »

« *Je paie pour l'excellence, pas pour l'acceptable.* »

La séquence

Écouter → Cadrer → Tenir l'engagement

Une question pour ouvrir l'échange

« **Quels critères vous permettront de juger que le service est à la hauteur ?** »

01 **02** 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 profil 2 sur 12*La certitude avant l'action*

02

Le Prudent

Style C · Conforme



Ce que tu entends

« Êtes-vous vraiment sûr que ça va fonctionner ? »

« Que se passe-t-il si ça ne marche pas ? »

« J'ai besoin de plus de garanties. »

Inquiet face à l'incertitude, ce profil a besoin d'être rassuré à chaque étape. Il privilégie les choix sûrs, ceux qui protègent sa réputation professionnelle.

Ce que tu fais

1

Apporte des preuves tangibles : études de cas, témoignages, données chiffrées.

2

Détaille chaque étape du processus : l'inconnu nourrit son inquiétude.

3

Propose des garanties concrètes : période d'essai, clauses de sortie, engagements de service.

4

Guide-le avec bienveillance : il a besoin d'un guide de montage, pas d'un vendeur.

Une question pour ouvrir l'échange

« Quel risque devons-nous lever en priorité pour que vous puissiez avancer ? »

La séquence

1. Prouver**2. Baliser****3. Rassurer**

Chronique · 3 / 6

Le risque à lever

Son interlocuteur hésite. Marc lui demande quel risque lever en priorité. La réponse arrive : la reprise des données existantes. Marc revient avec un plan de bascule détaillé, étape par étape.

01 02 **03** 04 05 06 07 08 09 10 11 12 profil 3 sur 12

03

Le protecteur des acquis

Le Gardien

Style D · Dominant · sous tension



Ce profil compare sans cesse le présent au passé, et le présent perd toujours. Il exprime son insatisfaction de façon récurrente, parfois virulente. Derrière cette façade se cache souvent une peur du changement ou le sentiment de ne pas être écouté.

Ce que tu fais

- 1 Ne prends jamais sa critique personnellement : c'est son mode d'expression.
- 2 Associe-le aux décisions : « Votre expérience est précieuse, que suggèreriez-vous ? »
- 3 Fais-en un co-constructeur de la solution.
- 4 Crée un pont entre le passé qu'il valorise et l'avenir que tu proposes.

Ce que tu entends

« *Avant, c'était mieux organisé.* »

« *On m'avait promis autre chose la dernière fois.* »

« *Vous ne comprenez pas notre historique.* »

La séquence

Reconnaître → Associer → Faire évoluer

Une question pour ouvrir l'échange

« **Qu'est-ce qui fonctionnait auparavant et que vous souhaitez préserver ?** »

01 02 03 **04** 05 06 07 08 09 10 11 12 *profil 4 sur 12*

04

*Le temps comme allié***Le Réflexif**

Style S · Stable

D	I
C	S

Ce profil a besoin de temps pour cheminer. Presser sa décision produit l'effet inverse : il se ferme. Son hésitation n'est pas un signe de désintérêt, mais de respect pour l'importance de la décision.

« Je dois y réfléchir encore un peu. »

« Pouvez-vous me laisser quelques jours ? »

« Je ne sais pas vraiment ce qui serait le mieux. »

Ce que tu fais

- 1 Pose des questions ouvertes pour l'aider à clarifier ses besoins.
- 2 Reformule ses critères de choix pour structurer sa réflexion.
- 3 Propose un chemin progressif, avec des étapes intermédiaires.
- 4 Donne-lui des ressources à consulter seul : documentation, vidéos, questions fréquentes.

La séquence

Questionner → Laisser mûrir →
Avancer par étapes

Une question pour ouvrir l'échange

« De quoi avez-vous besoin pour réfléchir, et quand pouvons-nous refaire le point ? »

01 02 03 04 **05** 06 07 08 09 10 11 12 *profil 5 sur 12*

05

L'empathie comme force

L'Allié

Style S/I · Stable, appui influent

D	I
C	S

Ce que tu entends

« Ce n'est pas grave, je comprends. »

« Faites au mieux, je m'adapterai. »

« Je ne veux pas vous créer de problèmes. »

Naturellement empathique, ce profil cherche à te faciliter la tâche. Il comprend tes contraintes, excuse tes retards, accepte tes compromis. Attention : cette bienveillance peut masquer une insatisfaction qu'il n'ose pas exprimer.

Ce que tu fais

1

N'abuse jamais de sa compréhension : la confiance ne se perd qu'une fois.

2

Va au-delà de ses attentes explicites pour le surprendre.

3

Sollicite vraiment son avis : « Sincèrement, qu'en pensez-vous ? »

4

Construis une relation réciproque : il donne beaucoup, donne en retour.

Une question pour ouvrir l'échange

« Qu'est-ce qui pourrait mieux répondre à vos attentes, même si cela vous semble un détail ? »

La séquence

1. Écouter

2. Solliciter l'avis

3. Rendre la relation réciproque

01 02 03 04 05 **06** 07 08 09 10 11 12 profil 6 sur 12

06

La preuve par les faits

L'Investigateur

Style C · Conforme



Ce profil vérifie tout : tes affirmations, tes références, tes chiffres. Sa méfiance n'est pas personnelle, c'est sa façon de sécuriser ses décisions. Il a probablement déjà été déçu par des promesses non tenues.

Ce que tu fais

- 1 Sois d'une précision chirurgicale : la moindre approximation détruit ta crédibilité.
- 2 Fournis les preuves avant qu'il ne les demande.
- 3 Assume les limites de ton offre : il respecte l'honnêteté.
- 4 Mets tout par écrit : pour lui, l'oral ne compte pas.

Ce que tu entends

« *Pouvez-vous me prouver ce que vous avancez ?* »

« *J'ai vérifié et vos chiffres ne correspondent pas.* »

« *Je vais en parler à d'autres utilisateurs.* »

La séquence

Vérifier → Documenter → Partager les preuves

Une question pour ouvrir l'échange

« **Quelle affirmation souhaitez-vous vérifier en premier, et avec quel type de preuve ?** »

01 02 03 04 05 06 **07** 08 09 10 11 12 *profil 7 sur 12*

07

Le pouvoir de décision

Le Capitaine

Style D · Dominant



Ce que tu entends

« C'est moi qui décide ici. »

« Je n'ai pas de temps à perdre. »

« Donnez-moi l'essentiel et vos recommandations. »

Habitué à commander, ce profil attend que tu respectes son statut. Il décide vite et assume ses choix. Toute remise en cause frontale de son autorité provoque un rejet immédiat.

Ce que tu fais

1

Ne le contredis jamais frontalement : reformule plutôt.

2

Parle résultats, retour sur investissement et effet sur son activité dès les premières minutes.

3

Propose des options et laisse-le choisir : il a besoin de garder le contrôle.

4

Sois direct et concis : il déteste les détours.

Une question pour ouvrir l'échange

« Parmi ces options, laquelle répond le mieux à votre priorité, et pourquoi ? »

La séquence

1. Résumer

2. Proposer des options

3. Laisser décider

01 02 03 04 05 06 07 **08** 09 10 11 12 *profil 8 sur 12**L'énergie frontale*

08

Le Challenger

Style D · Dominant · sous forte tension

D	I
C	S

Ce profil parle fort, menace parfois, teste tes limites. Son agressivité peut être une tactique de négociation, une réaction à une frustration ou simplement son style. Dans tous les cas, perdre ton calme, c'est perdre la partie.

« Si vous ne pouvez pas faire mieux, je vais voir ailleurs. »

« C'est inacceptable, je veux parler à votre direction. »

« Vous vous moquez de moi ? »

Ce que tu fais

- 1 Garde un calme olympien : ta stabilité est ta force.
- 2 Reformule sans escalade : « Je comprends votre frustration, résolvons cela. »
- 3 Reviens aux faits : l'émotion est son terrain, pas le tien.
- 4 Cherche le besoin réel derrière l'agressivité : il y en a toujours un.

La séquence

Rester calme → Revenir aux faits →
Clarifier le besoin

Une question pour ouvrir l'échange

« Quel point précis doit être résolu pour que nous puissions avancer sereinement ? »

Chronique · 4 / 6

Le ton monte

Un client menace de partir après une livraison en retard. Marc ne se défend pas. Il reformule, revient aux faits, puis demande quel point précis doit être réglé. Le client se calme : on lui a enfin répondu.

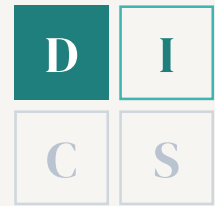
01 02 03 04 05 06 07 08 **09** 10 11 12 profil 9 sur 12

09

La vitesse comme valeur

L'Accélérateur

Style D/I · Dominant, appui influent



Pour ce profil, le temps est la ressource la plus précieuse. Il veut des réponses immédiates, des décisions rapides, une exécution sans délai. Toute lenteur passe pour de l'incompétence ou du désintérêt.

Ce que tu fais

- 1 Va droit au but : les préambules l'exaspèrent.
- 2 Donne une réponse immédiate, même partielle, puis complète.
- 3 Propose des raccourcis et des circuits courts quand c'est possible.
- 4 Respecte à la lettre les délais annoncés.

Ce que tu entends

« Ça fait trois jours que j'attends ! »

« Pouvez-vous me répondre maintenant ? »

« Je n'ai pas le temps pour les détails. »

La séquence

Prioriser → Répondre → Tenir le délai

Une question pour ouvrir l'échange

« Quelle information vous faut-il maintenant, et quel délai devons-nous tenir ensuite ? »

01 02 03 04 05 06 07 08 09 **10** 11 12 *profil 10 sur 12*

10

La valeur maximale

L'Optimiseur

Style C · Conforme · orienté prix



Ce que tu entends

« Que pouvez-vous faire sur le prix ? »

« Vos concurrents proposent mieux. »

« C'est mon budget maximum, point final. »

Ce profil négocie tout, tout le temps. Ce n'est pas de l'avarice : c'est sa façon de s'assurer qu'il obtient le maximum de valeur. Pour lui, la négociation fait partie de toute transaction professionnelle.

Ce que tu fais

1

Prépare tes marges de manœuvre à l'avance : il va négocier.

2

Valorise ce qui n'est pas dans le prix : accompagnement, garantie, évolutivité.

3

Demande une contrepartie à chaque concession : « Si je baisse X, je dois retirer Y. »

4

Ne brade jamais ta valeur : il respecte ceux qui tiennent leur position.

Une question pour ouvrir l'échange

« Quel périmètre ou engagement pouvons-nous ajuster en contrepartie de cette remise ? »

La séquence

1. Clarifier la valeur
2. Poser les limites
3. Négocier une contrepartie

Chronique · 5 / 6

La remise demandée

Une acheteuse réclame une remise. Marc s'y attendait : il a préparé ses marges. Il accepte d'en parler, à condition d'ajuster un engagement en contrepartie. L'échange change de nature.

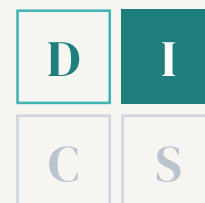
01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 **11** 12 profil 11 sur 12

11

L'image comme priorité

L'Ambassadeur

Style I/D · Influent, appui dominant



Ce profil veut le meilleur, le plus visible, le plus impressionnant. Son choix reflète son image : il a besoin que son achat soit remarqué. La qualité compte, le prestige compte davantage.

Ce que tu fais

- 1 Mets en avant ce que ton offre a d'exclusif.
- 2 Cite des références marquantes : grandes marques, leaders de leur marché.
- 3 Propose des options haut de gamme aux avantages visibles.
- 4 Valorise son goût pour l'innovation : « Vous serez parmi les premiers à... »

Ce que tu entends

« C'est la version haut de gamme ? »

« Qui d'autre utilise cette solution ? »

« Je veux quelque chose qui se démarque. »

La séquence

Comprendre l'enjeu → Présenter les références → Adapter la proposition

Une question pour ouvrir l'échange

« Qu'est-ce que cette solution doit représenter pour vous et pour votre organisation ? »

01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 **12** profil 12 sur 12*L'expertise revendiquée*

12

Le Sachant

Style C/D · Conforme, appui dominant



Ce profil sait tout, ou prétend tout savoir. Il cite des sources, manie le jargon technique et peut remettre en cause ton expertise. Derrière cette façade se cache souvent un besoin de reconnaissance, ou une insécurité.

« Je connais très bien ce sujet. »

« En fait, ce n'est pas tout à fait exact... »

« J'ai lu que la meilleure approche est... »

Ce que tu fais

- 1 Reconnais son expertise : « Vous avez raison sur ce point, et si je peux ajouter... »
- 2 Associe-le à la solution : « Avec votre connaissance, que suggèreriez-vous ? »
- 3 Apporte des informations nouvelles qu'il ne connaît pas encore.
- 4 Présente-toi comme un complément à son savoir, pas comme une alternative.

La séquence

Reconnaître l'expertise → Questionner →
Compléter le savoir

Une question pour ouvrir l'échange

« Sur quels points votre expérience peut-elle nous aider à préciser la meilleure réponse ? »

Synthèse

Les 12 profils en un coup d'œil

	Profil	Style	Besoin clé	Réflexe gagnant
01	Le Souverain	D I C S	Excellence	<i>Écouter, puis cadrer</i>
02	Le Prudent	D I C S	Sécurité	<i>Prouver et guider</i>
03	Le Gardien	D I C S sous tension	Reconnaissance	<i>Associer</i>
04	Le Réflexif	D I C S	Temps	<i>Accompagner</i>
05	L'Allié	D I C S	Réciprocité	<i>Surprendre</i>
06	L'Investigateur	D I C S	Preuves	<i>Documenter</i>
07	Le Capitaine	D I C S	Contrôle	<i>Résultats directs</i>
08	Le Challenger	D I C S sous forte tension	Respect	<i>Rester calme</i>
09	L'Accélérateur	D I C S	Vitesse	<i>Aller vite</i>
10	L'Optimiseur	D I C S orienté prix	Valeur	<i>Obtenir une contrepartie</i>
11	L'Ambassadeur	D I C S	Image	<i>Haut de gamme</i>
12	Le Sachant	D I C S	Reconnaissance	<i>Valoriser</i>

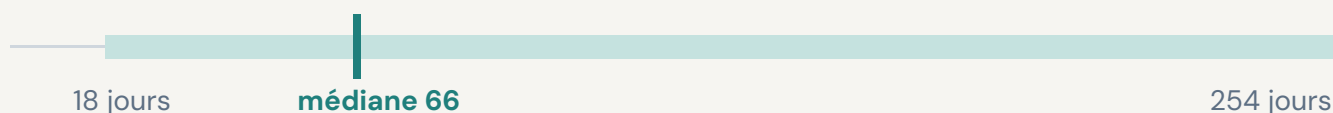
D · Dominant I · Influent S · Stable C · Conforme *plein : dominant · cerné : appui*

Chapitre 4

4 L'ancrage : de la technique à l'incarnation

Connaître ces 12 profils est utile. Les incarner est transformateur. Chez Keep Growing, nous distinguons le savoir-faire (techniques, méthodes) du savoir-être (posture, présence, authenticité). La transformation se produit quand les deux s'alignent : quand tu n'appliques plus une technique, mais que tu es la bonne posture.

Former une habitude

Lally et al., 2010

Une médiane de 66 jours, avec une forte variabilité. Ce résultat ne fixe pas une durée universelle pour acquérir une posture commerciale : il montre l'intérêt de la répétition, du contexte et de l'accompagnement.

ANCRAGE™ *la méthode Keep Growing. Une formation transmet ; elle ne transforme pas.*

01**Comprendre**

La technique, en formation

02**Expérimenter**

Sans risque, en jeu de rôle

03**Appliquer**

En situation réelle, avec des retours en accompagnement individuel

04**Automatiser**

Par la répétition et le renforcement, jusqu'au réflexe

Transmettre ce qui transforme. Raison d'être Keep Growing

Chronique • 6 / 6
Un profil par semaine

Marc choisit un profil par semaine. Il s'entraîne en jeu de rôle, puis débrieife chaque rendez-vous réel avec sa manager. Les réflexes viennent avec la répétition, pas avec la lecture.

Où en es-tu ?

Pense à tes cinq derniers rendez-vous importants. Vrai = 2 points · En partie = 1 · Faux = 0.

		Vrai	En partie	Faux
01	Avant le rendez-vous, j'ai repéré le style probable de mon interlocuteur.	☐	☐	☐
02	J'ai adapté mon rythme et mes preuves à ce style, pas au mien.	☐	☐	☐
03	J'ai posé au moins une question ouverte sur ce qui manquait pour décider.	☐	☐	☐
04	Face à une tension, je suis revenu aux faits sans perdre mon calme.	☐	☐	☐
05	J'ai tenu chaque engagement pris pendant l'échange, dans le délai annoncé.	☐	☐	☐

Lecture du score sur 10

9 ou 10 Ta posture est installée. Travaille les profils qui te déstabilisent encore.

5 à 8 Tu connais les repères, il reste à les rendre automatiques. Choisis un profil par semaine et entraîne-toi dessus.

0 à 4 Commence par observer. Avant chaque rendez-vous, note le style probable et la question d'ouverture que tu poseras.

L'intelligence relationnelle n'est pas de la manipulation. C'est la capacité à te connecter authentiquement à l'autre en respectant qui il est. Quand ton interlocuteur se sent compris, il n'a plus besoin d'être convaincu : il te fait confiance.

DIAGNOSTIC EN 4 SEMAINES

Pulse 360

La posture d'un commercial dépend aussi du collectif autour de lui. Pulse 360 croise les indicateurs de performance et la perception de ton équipe pour trouver ce qui bloque vraiment.



SCANNER

QUATRE DIMENSIONS MESURÉES

1

Vision partagée

Le cap et les priorités sont-ils compris de tous ?

2

Collaborateurs alignés

Les compétences et la coopération permettent-elles d'agir ?

3

Fonctionnement optimal

Les processus, outils et rituels facilitent-ils le travail ?

4

Confiance et respect

Le dialogue permet-il de faire remonter les difficultés ?

Questionnaires, entretiens ciblés, analyse croisée, puis restitution collective. Tu repars avec un plan d'action à 30, 60 et 90 jours.

Startup

Scaleup-PME

Entreprise

keepgrowing.fr/pulse-audit-commercial

TROIS FAÇONS DE TRAVAILLER ENSEMBLE

Teach You

On forme ton équipe, elle applique.

Done With You

On construit avec toi, ton équipe garde la main.

Done For You

On prend le sujet en charge, tu décides.

KeepGrowing · Révélateur de Potentiel Commercial

Cabinet de transformation commerciale B2B fondé par David Zaoui, 25 ans de terrain, +120 diagnostics depuis 2022. Nos business partners sont tous d'anciens dirigeants ou directeurs commerciaux. Résultat client : Krys Group, +35 % de productivité commerciale.

hello@keepgrowing.fr · keepgrowing.fr

Powered by AI. Trained by Pros.

Sources. Marston (1928), Emotions of Normal People. Willis et Todorov (2006), First Impressions, Psychological Science. Gartner (juin 2025), 632 acheteurs B2B. Lally et al. (2010), How are habits formed. Extended DISC, source éditeur. Aucune ne permet d'assigner un profil à une personne. Marc et sa chronique sont fictifs.