



Vous souhaitez

- Améliorer votre relation clients
- Restaurer la confiance de ces clients
- Fidéliser vos clients actuels et ouvrir de nouveaux comptes
- Augmenter la rentabilité des comptes existants
- Réanimer des comptes ne produisant pas de revenus
- Optimiser votre approche commerciale
- Utiliser au mieux les qualités de vos gestionnaires
- Identifier vos faiblesses relationnelles et y remédier

Notre solution : Dyonys Psychological Profiler Solution (DPPS)

Notre concept est développé autour de **4 éléments fondamentaux** :

- Une **méthode**, Dyonys Psychological Profiler Methodology
- Un **logiciel**, Dyonys Psychological Profiler
- Des **formations personnalisées** fournies par des experts du profiling
- Un **centre de compétences** « Métier » adapté aux mondes bancaire et financier

DPPS vous propose de **définir le profil psychologique d'un client** au travers d'un questionnaire simple et adapté à votre métier. Il permet de **mieux comprendre les attentes** de vos clients et vous **propose des conseils pratiques** pour mieux communiquer avec eux.

DPPS utilise une méthodologie basée sur les célèbres travaux du psychiatre Suisse Carl Jung, améliorés ensuite par de nombreux psychologues (voir méthode).

La méthode d'évaluation du **DPPS** a été **adaptée au monde bancaire** par des professionnels du secteur en collaboration avec des spécialistes de la psychologie. Ainsi, les contenus présentés aux utilisateurs "parlent" à vos gestionnaires, en leurs présentant des questions et des conseils directement applicables à leur métier. Ces conseils et recommandations peuvent être adaptés à votre entreprise.

L'application au quotidien de la méthode Dyonys Psychological Profiler Methodology via le **DPPS** impacte de manière significative les résultats commerciaux d'un gestionnaire de portefeuille ou d'une équipe. C'est un complément essentiel à une formation théorique au profilage psychologique.

Avantages déterminants

Augmentez la productivité de votre équipe en :

- Définissant les préférences naturelles de vos clients
- Identifiant au mieux les attentes des clients et améliorant la capacité des gestionnaires à y répondre
- Adaptant la préparation des rendez-vous et le discours commercial
- Réduisant les conflits potentiels avec vos clients
- Convainquant les clients les plus réticents à suivre les conseils du gestionnaire
- Prenant conscience des différences de personnalité et renforcer la cohésion de l'équipe

Augmentez la productivité des managers en :

- Déléguant en fonction des profils de chacun
- Analysant l'adéquation de la population des gestionnaires avec celle des clients
- Adaptant sa politique de GRH
- Attribuant le bon client au bon gestionnaire
- Renforçant la confiance de chacun au sein de l'équipe
- Facilitant la reprise des clients en cas d'absence ou de départ du gestionnaire attiré

Fonctions Clés

- Evaluations rapide des clients
- Présentation du profil associé et des ses caractéristiques
- Conseils pour optimiser les échanges :
 - Conseils généraux,
 - Pour la négociation,
 - La gestion des conflits,
 - Les astuces,
 - Les choses à ne pas faire.
- Evaluation des employés
- Analyse de la compatibilité clients/employés
- Recherche du gestionnaire le plus compatible
- Documentation sur la méthode
- Reporting et audit
- Complètement intégré à notre solution DYONYS CRM for Private Banking
- Intégration avec un autre CRM ou votre Back Office

La méthode

Dans le cadre de la psychologie analytique, Carl Gustav Jung (1875-1961), psychiatre suisse à introduit des éléments théoriques comme l'existence des *types psychologiques*. Il a déduit de ses observations que l'esprit humain dispose de quatre fonctions psychologiques de base (deux fonctions irrationnelles de Perception et deux fonctions rationnelles de Jugement). Il a aussi observé que les individus ont tendance à trouver leur énergie et à être dynamisés soit par l'environnement extérieur, les activités et les expériences, soit par l'univers intérieur des idées, des souvenirs et des émotions. A partir de son invention ont eu lieu des approches théoriques et des développements multiples. Ces méthodes sont utilisées pour profiler plusieurs millions de personnes par an.

Contact

SII Services SA

38 bis, Avenue Eugène-Lance
CH-1212 Gd-Lancy (Ge.)

Renaud Terlaud, Chief Executive Officer

Tél.: +41 22 8270270 rt@sii-ch.com / www.sii-ch.com

SII Luxembourg

52, Rue de Koerich
L-8437 Steinfort

Serge Hody, General Manager

Tél.: +352 621 368 301 shody@sii.lu / www.sii.lu