

RESUME DU COURS ET PLAN D'ACTION PERSONNEL

COMMENT DEVENIR UN LEADER TRANSFORMATIONNEL

1. TROIS QUESTIONS ESSENTIELLES :

- a. **QUESTION ESSENTIELLE No. 1** est: "Que doit **faire** mon équipe?"
- b. **QUESTION ESSENTIELLE No. 2** est: "Que doit **être** mon équipe?" (qualités requises pour atteindre l'objectif)
- c. **QUESTION ESSENTIELLE No. 3** est: "Comment les emmener là où je **veux**?"

2. QUATRE SORTES DE CAPITAL:

- **LE CAPITAL FINANCIER.**
- **LE CAPITAL éducatif** ("Comment vais-je y arriver?")
- **LE CAPITAL réputationnel** ("Comment les autres nous voient?")
- **LE CAPITAL relationnel** ("le capital le plus précieux d'un manager")

3. CAPITAL RELATIONNEL : résultat d'un investissement en *efforts* et en *temps*.

- a. s'établit autour de la **confiance** : ce qu'on donne de soi et les rappports entretenus avec la personne.
- b. niveau de la **raison** : structurer notre pensée pour résoudre les problèmes.
- c. **l'attention** : l'équipe cerne les objectifs et acquiert la discipline pour réussir.

4. niveau de **base** (« je taille une pierre »), le niveau de **but**, (« je construis un mur »), niveau de la **mission** (« je bâtis une cathédrale »).5. ACTION-CLE du leadership transformationnel : **l'influence**.

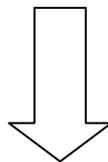
COMPETENCE-CLE du leadership transformationnel : **comprendre** les gens.

EXERCICES EFFECTUES

- **exercice 1** : développez votre potentiel réputationnel en interne (vos collaborateurs, les services connexes à votre activité) et en externe (les clients, le marché)
- **exercice 2** : la liste des moyens d'entretenir la relation avec les personnes importantes, influentes et puissantes de notre secteur d'activité, en interne (vos collaborateurs, les services connexes à votre activité) et en externe (les clients, le marché)
- **exercice 3** : « le cas de Jacques », ou utiliser la liste des 7 questions clés de l'exercice pour rétablir la motivation et le potentiel de Jacques, suite à la proposition d'embauche de l'entreprise concurrente. Pour ce faire, mise en correspondance avec les points clés de la présentation video.
- **Exercice 4** : un service de votre entreprise dont vous souhaiteriez améliorer les résultats : identifier les comportements et les croyances qui amènent ce service à avoir mauvaise réputation, et agir sur ces 2 points.

SUGGESTIONS POUR VOTRE PLAN D'ACTION PERSONNEL

- Pensez à un changement à venir dans votre Entreprise ou votre Équipe. Listez les personnes directement concernées par ce changement. Quel est l'état de la Réputation, des Relations et des Compétences de chacun ?
- Revenez sur votre réputation personnelle. Dans le cadre des changements à prévoir dans votre Entreprise ou Équipe, êtes-vous « prêt à être crédible » ? Si la réponse est non, auprès de quelles personnes ou entités devriez-vous agir, et de quelle façon ?
- Faites de même que pour le point précédent, mais avec la réputation de votre Équipe, uniquement pour les personnes dont vous savez qu'elles seront impliquées dans ces changements à venir.
- Faites, refaites ou remettez à jour votre « Liste des 100 » ! Quels sont les 10 plus importants contacts que vous n'avez pas appelés depuis plus de 3 mois ?
- Avez-vous un « Jacques » dans votre Équipe ? Si oui, préparez les 7 questions de l'exercice 3 qui vont vous permettre de résoudre ce problème
- Avez-vous un service ou une Équipe dont vous souhaiteriez améliorer les résultats ? Si oui, pouvez-vous identifier les convictions qui influent sur le comportement des personnes de cette Équipe ?
- OU votre idée de Plan d'Action Personnel :** _____



1. Je vais utiliser cette idée dans mon équipe / département / entreprise :

A. (commencer) _____

B. (arrêter) _____

C. (continuer) _____

2. Je vais commencer le : _____ (précisez la date)

3. Les bénéfices attendus de cette action seront pour mon équipe / département / entreprise :

A. Bénéfice non-financier : _____

B. Bénéfice en réduction de coûts : _____

C. Bénéfice en augmentation de Chiffre d'Affaires : _____