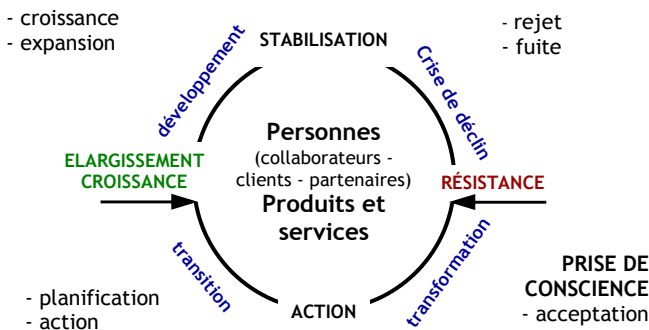


Cycle N° 12

Assurer la Croissance

Cycle 12: Assurer sa Croissance - ajouter de la valeur



La clé: *ajouter de la valeur et travailler avec les rythmes naturels*
La notion de valeur ajoutée comprend non seulement les personnes mais également les clients et les produits et services de l'entreprise.

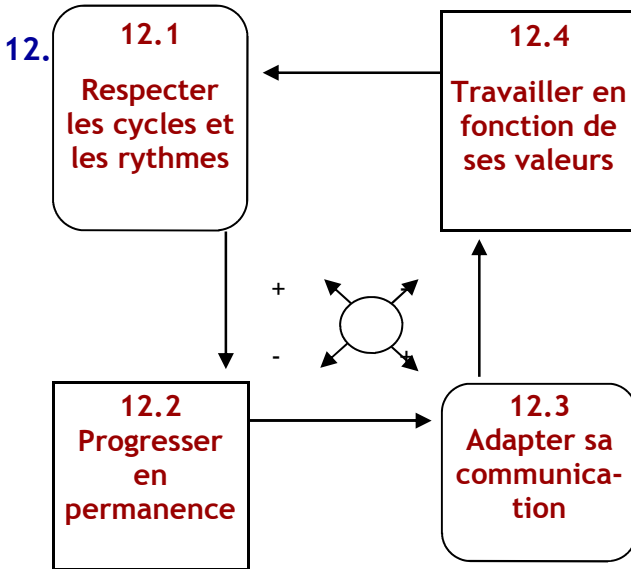
12. Assurer la croissance

Check-list

1. Ce programme 90Jours s'adresse d'abord aux responsables exerçant - ou ayant prochainement à exercer des fonctions de dirigeant , avec des équipes à conduire - superviser - coacher. Il concerne également chaque personne qui a un projet à réaliser, un défi à relever.
2. Le But : le parcours est à l'image d'un puzzle, une énigme à résoudre, un ensemble à construire. Chaque pièce du puzzle constitue un élément important - mais un élément seulement ! Le BUT est atteint lorsque vous avez reconstitué l'image globale.
3. Le parcours est basé sur une méthode d'auto-progression éprouvée. Il peut être accompli seul ou en équipe. Travailler à deux ou à plusieurs est toujours stimulant. Il existe des programmes 90J à différents niveaux et dans plusieurs domaines.
4. Il y a 12 cycles dans le parcours, chacun correspondant à 1 semaine . A chaque fois, un DEFI à relever, des SOLUTIONS à trouver, pour obtenir des RESULTATS, en adaptant le modèle à vos besoins et à votre personnalité.
5. Ensuite, passez au cycle suivant, même si vous estimez avoir encore des progrès à réaliser. Vous pourrez toujours y revenir ultérieurement. Évaluez votre situation au début et à la fin de chaque cycle.
6. Nous organisons régulièrement des ateliers de courte durée sur la méthodologie 90Jours, avec le modèle S.T.R.A.T.E.G.I.C.. Nous vous recommandons vivement de participer à un atelier, pour bien maîtriser le système et expérimenter la force du concept dans une équipe. Des ateliers sont également organisés en entreprise ou institution, sur demande.

Cycle N° 12

Assurer la croissance



"Si vous n'obtenez pas ce que vous désirez, c'est le signe que, soit vous ne le désirez pas assez fort, soit vous avez marchandé sur le prix." R. Kipling

Le DEFI :

- Rester capable de m'adapter, de préparer les changements tout en restant centré sur le présent

La SOLUTION:

- Devenir de plus en plus souple, léger, conscient, avec des valeurs et des objectifs clairs

Les RESULTATS :

- Je travaille mieux, en moins de temps, avec moins de stress.
- Je m'épanouis dans ce que je fais et j'aide les autres à réussir.

Résumé :

le carré magique pour passer de la théorie à l'action et faire des progrès étonnants en 90 jours. -

12.1 Respecter les cycles et les rythmes

-

12.2 Progresser en permanence

-

12.3 Adapter sa communication

-

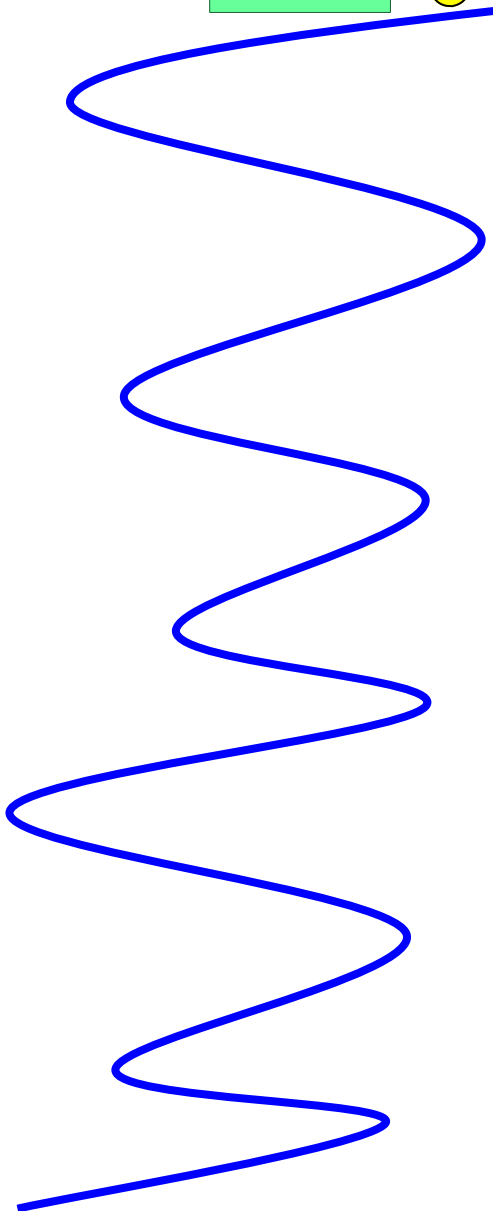
12.4 Travailler en fonction de ses valeurs

-

**Mettez- à jour vos connaissances de management !
Accordez-vous 90 jours pour appliquer les meilleures pratiques
et gagnez**

90 Jours

12

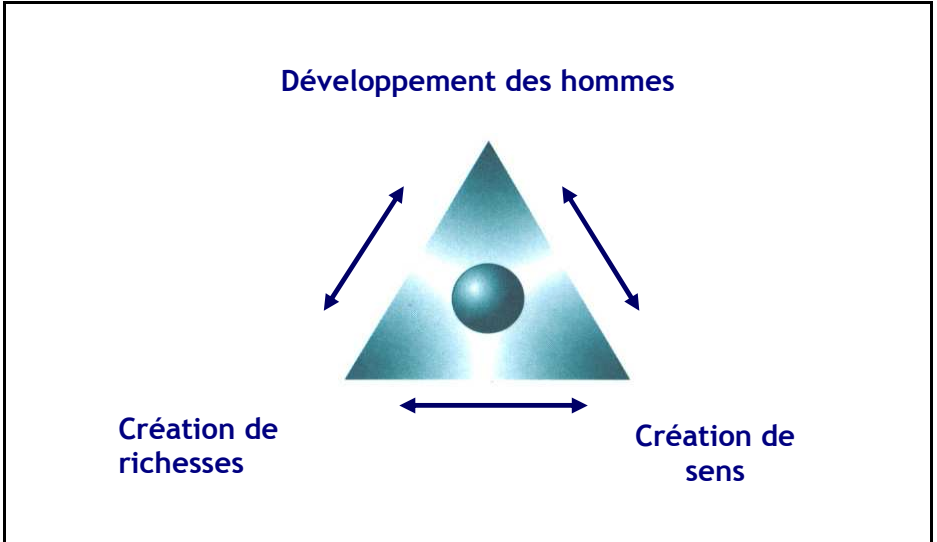


Vos actions du cycle 12:

**12 Assurer sa
Croissance en
ajoutant de la
valeur**

1. *Évaluez votre situation actuelle - pages 12-11/12 et inscrivez vos objectifs pour ce cycle -*
2. *Durant toute la semaine, planifiez vos activités et notez vos points forts et faible en relation avec le cycle 12.*
3. *Examinez si vous travaillez en fonction de vos véritables priorités.*
4. *Fixez vos objectifs d'amélioration à 90Jours dans le domaine du cycle 12, en travaillant avec le « carré magique » de la p. 12.2 et en vous aidant des différents supports du cycle 12.*
5. *Vous pourrez ultérieurement effectuer un nouveau parcours du cycle 12, si vous le jugez utile. La semaine prochaine, passez toutefois au cycle suivant.*

Le triangle magique

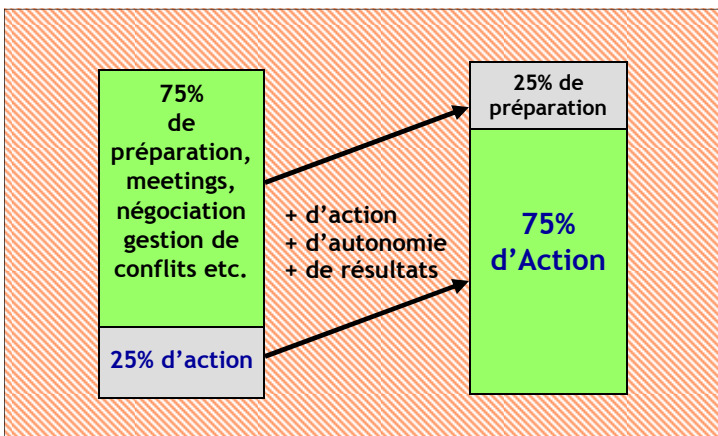


Le défi 90 jours



Système traditionnel

Défi 90 jours



Le COACHING : Comment aider un collaborateur à s'améliorer ?

La formule du COACHING :

- ⇒ Clarifier le terrain et observer - Vérifier les situations émotionnelles - Rechercher des solutions basées sur les ressources - Fixer un objectif et établir le contact

Le piège du COACHING

- ⇒ Utilisation à mauvais escient

A quoi ça sert ?

- à adapter des comportements, par exemples:
- un collaborateur de talent mais dont le perfectionnisme paralyse ceux qui sont directement sous ses ordres ?
- un expert hypercompétent, qui se refuse à travailler en groupe
- un manager qui cherche à éviter à tout prix les conflits
- **Le bon coach est un peu comme un entraîneur** qui apporte de l'aide à un sportif de haut niveau. Il sait comprendre les problèmes de comportement, évaluer s'ils peuvent être résolus, et encourager la personne à s'adapter.
- **Le bon coaching**, c'est tout simplement du bon management. Les qualités indispensables à un bon coach sont celles d'un bon manager : une grande aptitude à l'observation, du bon sens et la capacité à savoir agir quand il le faut.
- L'objectif du coaching est le même que celui du management : tirer le meilleur profit des ressources individuelles et collectives. Cela paraît simple, mais bien des dirigeants ne savent pas comment s'y prendre.
- Il est souvent très difficile de découvrir les motifs sous jacents d'un comportement qui engendre des problèmes.
- Le but du coaching est d'aider quelqu'un à devenir plus efficace et non de lui intenter un procès.

Le cycle de vie

Objectif : Prendre conscience des similitudes entre les cycles de vie.

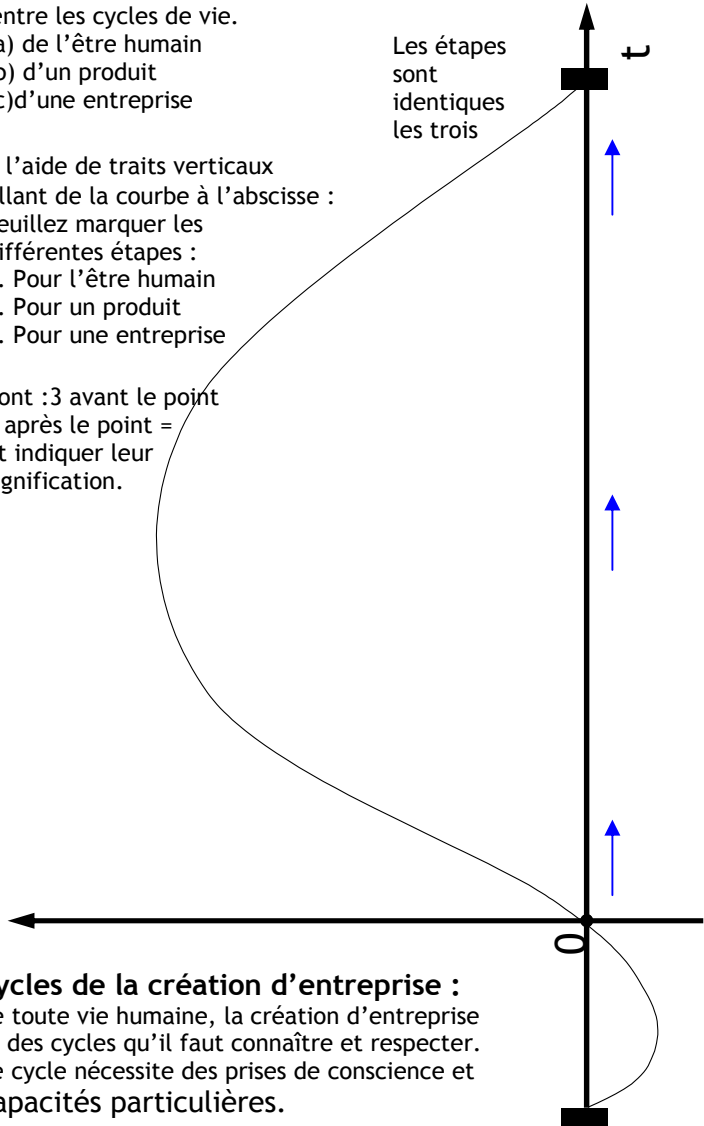
- (a) de l'être humain
- (b) d'un produit
- (c) d'une entreprise

Tâche : A l'aide de traits verticaux
Allant de la courbe à l'abscisse :
veuillez marquer les différentes étapes :

1. Pour l'être humain
2. Pour un produit
3. Pour une entreprise

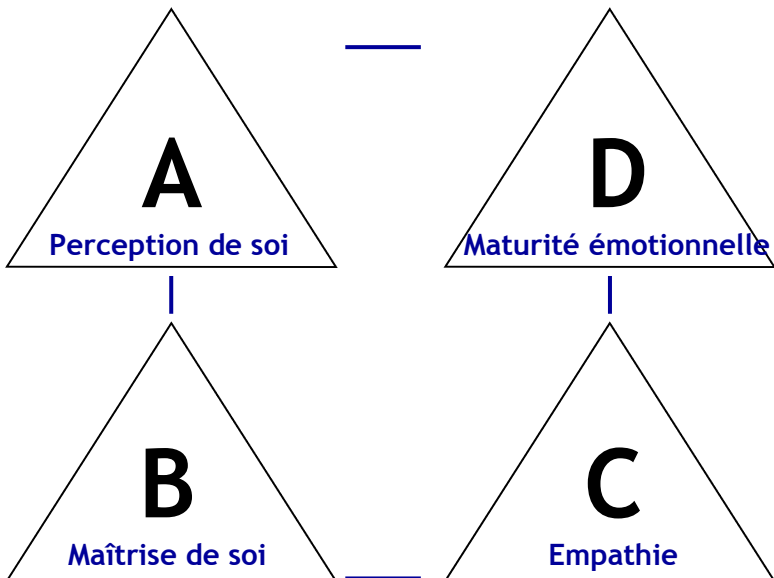
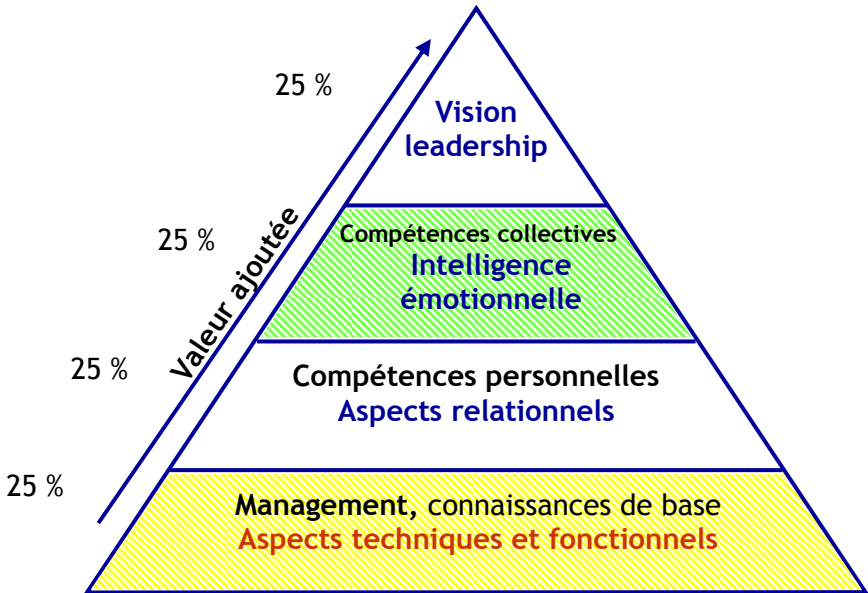
dont : 3 avant le point
5 après le point =
et indiquer leur signification.

Les étapes
sont
identiques
les trois

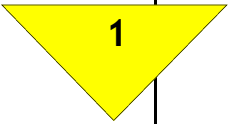


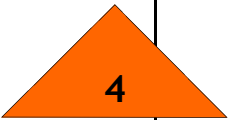


Les cycles de la création d'entreprise :
Comme toute vie humaine, la création d'entreprise obéit à des cycles qu'il faut connaître et respecter. Chaque cycle nécessite des prises de conscience et des capacités particulières.


90 jours pour créer de la valeur et faire la différence



7 Idées-Forces pour Renforcer, Maîtriser et Valider l'histoire de votre réussite en équipes

	<p>1. COMPRENDRE = <i>la clarté d'esprit</i></p> <p><i>Mots-clés : ouverture au changement - participer au développement de la performance commune</i></p>
	<p>2. FAIRE CONFIANCE = <i>montrer l'exemple</i></p> <p><i>Mots-clés : établir des accords Gagnant / Gagnant - assurer la cohérence entre les discours et les actes.</i></p>
	<p>3. MONTRER L'ÉTOILE = <i>la vision et les objectifs</i></p> <p><i>Mots-clés : orienter vers un but commun - être porteur de dynamisme.</i></p>
	<p>4. ÉQUILIBRER = <i>la perspicacité et la maturité émotionnelle</i></p> <p><i>Mots-clés : pouvoir travailler avec la tête, le cœur et le corps.</i></p>

7 Idées-Forces pour Renforcer, Maîtriser et Valider l'histoire de votre réussite en équipes

	<p>5. S'ENGAGER = <i>le courage d'agir</i></p> <p><i>Mots-clés : dépasser le stade des théories, définir une ligne d'action et s'y tenir.</i></p>
	<p>6. AGIR AVEC INTÉGRITÉ = <i>les repères éthiques</i></p> <p><i>Mots-clés : des valeurs claires .</i></p>
	<p>7. CROITRE ET DÉMULTIPLIER = <i>le pragmatisme et le principe de réalité et d'innovation.</i></p> <p><i>Mots-clés : mobiliser et orchestrer les ressources .</i></p>

Une démarche de Leadership

(d'après J. Konzes et B. Posner)

- ⇒ Mettre en mouvement un processus
- ⇒ Enthousiasmer
- ⇒ Encourager

- ⇒ Rendre capable de...
- ⇒ Déterminer un style de conduite avec des règles claires
- ⇒ Fixer une ligne directrice

Evaluation du cycle 11

Défi:

Ma Solution:

Mes Résultats:

-
-
-

			Evaluation				
			--	-	ok	+	++
1	Respecter les cycles et les rythmes	<i>Situation de départ:</i> <i>Situation après 90Jours:</i>					
2	Progresser en permanence	<i>Situation de départ:</i> <i>Situation après 90Jours:</i>					
3	Adapter sa communication	<i>Situation de départ:</i> <i>Situation après 90Jours:</i>					
4	Travailler en fonction de ses valeurs	<i>Situation de départ:</i> <i>Situation après 90Jours:</i>					
	Synthèse						

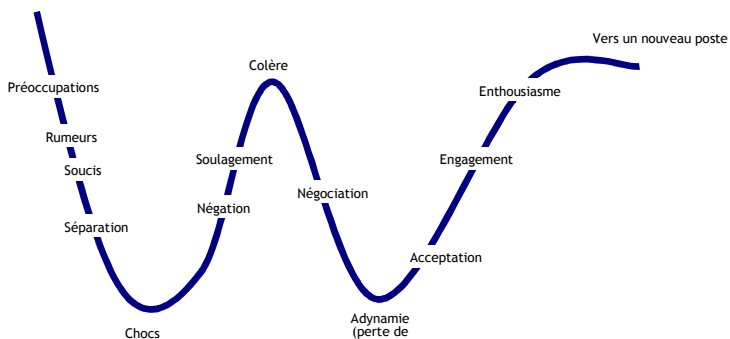
Synthèse

1. Points Forts:

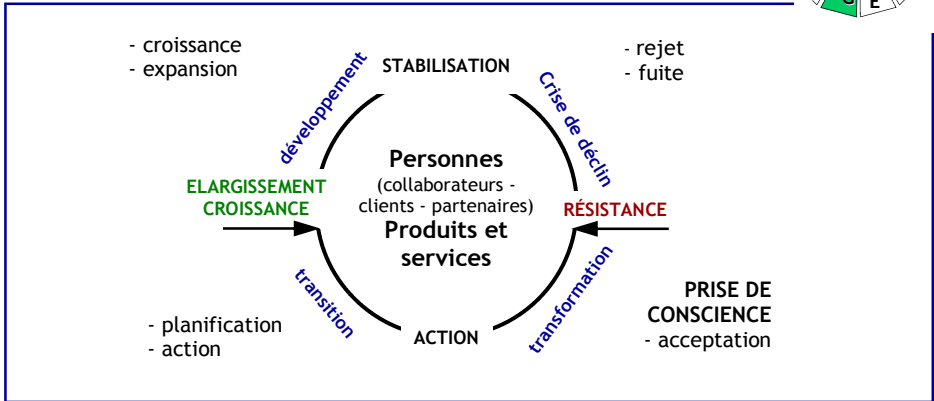
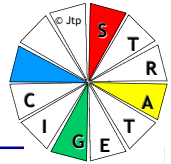
2. Points à renforcer:

3. Mon objectif d'amélioration à 90 Jours dans ce domaine:

Fluctuations en période de transition :



Résumé: Assurer sa Croissance - ajouter de la valeur



*La clé: ajouter de la valeur et travailler avec les rythmes naturels
La notion de valeur ajoutée comprend non seulement les personnes mais également les clients et les produits et services de l'entreprise.*

MRP - ACT Accélérateur de talents - Programme de Management Relationnel et Professionnel

Comment assurer sa croissance en ajoutant constamment de la valeur ?

1. La croissance et la stabilité peuvent être maintenus uniquement par un changement constant et conscient.
2. Dans le monde du temps et de l'espace tout bouge constamment: **rester en équilibre signifie donc de réajuster en permanence ses attitudes et ses données.**
3. Apprenez à vous adapter par rapport aux nouvelles situations: **développez votre centre de gravité et votre flexibilité**
4. Le succès durable se construit d'abord sur de bonnes relations et sur votre capacité à créer de la valeur pour les autres.
5. **Comparez vos performances par rapport à vos objectifs. Lancez-vous de nouveaux défis ! C'est nettement plus productif - et plus amusant - d'entrer en compétition avec soi-même qu'avec les autres !**

Droit d'utilisation et copyright

Merci d'avoir acheté ce programme - Ce matériel est protégé par un copyright .

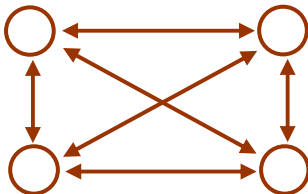
Le droit d'utilisation et l'accord de licence de ce matériel sont soumis aux conditions suivantes :

1. **Le matériel et les supports élaborés par JTP - GCI sont destinés à l'usage exclusif du client .** Aucune partie du matériel ne peut-être utilisée pour la revente ou pour des prestations publiques sans autorisation écrite préalable de l'ayant-droit.
2. **Aucune partie du matériel ne peut-être transposée sous d'autres formes** (par ex. présentation Power Point Microsoft), sans accord écrit préalable.
3. **Le preneur de licence peut utiliser le système uniquement dans sa propre organisation.** Il ne peut pas mettre le matériel à disposition de succursales, d'agences affiliées, de partenaires, franchisés, de membres d'un réseau, etc.
4. **Le matériel doit toujours être utilisé avec la mention du copyright et la reproduction de tous les éléments (logos, adresses etc.)**
5. **Le preneur de licence ne peut s'approprier aucun droit sur le matériel et les supports fournis, ni les reproduire à d'autres fins que leur utilisation à l'intérieur de son organisation, en reprenant tous les éléments.**

PROCESSUS

SUBCONSCIENT

CONSCIENT



CORPS

EMOTIONS

Subconscient : Ce que la personne ne connaît pas, ce dont elle n'a pas conscience mais qui existe dans son esprit.

Conscient : ce que la personne ressent et sait qu'elle ressent.

Corps : Toute la personne physique, cerveau compris.

Emotions : L'émotion est une réponse physique non volontaire à un événement extérieur : elle entraîne un cortège de sensations ressenties telles que joie, colère, tristesse, peur. L'émotion doit être reconnue.

Comportement : Façon de se conduire quand on est seul ou avec les autres.

- **L'intelligence rationnelle** et subconsciente
- **L'intelligence émotionnelle** et relationnelle
- **L'intelligence collective** et organisationnelle
— (incluant la capacité d'atteindre les objectifs, d'utiliser au mieux les ressources, d'éviter les obstacles et d'adapter les comportements en fonction des personnes et des situations).

Remarque : La pensée juste prend en compte les sentiments négatifs comme les sentiments positifs. Sinon, les sentiments négatifs sont refoulés et entrent en conflit avec la personnalité qui devient alors divisée et conflictuelle.