

Information sensible pour Gestionnaires et/ou Décideurs

Exceptionnellement, ce bulletin s'adressera principalement à vous si vous êtes gestionnaire, cadre ou décideur, car ces conseils vous permettront éventuellement d'épargner temps et argent dans l'élaboration d'un plan stratégique et lors des prochains événements que vous préparerez pour votre organisation.

Si vous n'êtes pas gestionnaire, ce Bulletin pourra vous permettre d'allumer des lumières en devenant vous-même une référence, entre autres, si vous prévoyez proposer ou engager un professionnel comme conférencier, formateur ou consultant, pour l'entreprise ou l'organisation à laquelle vous faites partie. Sentez-vous à l'aise de faire suivre ce document à toute personne pouvant en bénéficier.

Comme je m'adresse principalement à des décideurs, sautons rapidement dans le vif du sujet : Efficacité et profitabilité.

Je crois que l'objectif de chaque décideur est d'avoir une équipe, dont tous les membres :

- sont alignés sur le même objectif;
- sont tous sur la même longueur d'onde;
- et parlent tous le même langage.

Non pas que ce soit une équipe composée de « clones », mais que tout le monde se rejoint étroitement sur ces 3 points.

Pour ce faire, vous aurez besoin d'un plan stratégique qui saura motiver toute l'équipe. Lorsque je dis « motiver » c'est que réellement et positivement chaque membre de l'équipe, incluant vous, les décideurs, se donne soi-même un coup de pied au derrière chaque jour, et ce, avec le sourire, car chacun sait pourquoi il le fait et quelle est sa place au sein du plan et de l'organisation.

Mais... car il y a souvent un « mais » dans la vie... un tel plan ne se produit pas par hasard ou par magie. Vraiment pas.

Que pensez-vous alors ? Vous vous dites : « Nous allons engager un conférencier et LUI ou ELLE motivera notre équipe pour nous ! »

Voyons si cela est chaque fois profitable...

Imaginez : vous rassemblez votre équipe, souvent composée de plusieurs dizaines, voire des centaines de personnes, et ce, pour quelques heures... ces heures coûteront bien plus que le seul coût d'un professionnel qui s'adressera à eux. Vous devez aussi tenir en compte les coûts salariaux des gens présents, qui ne sont pas au travail pendant ces précieuses heures.

Cet événement doit donc être très efficace pour être rentable. C'est facile de préparer un événement et de placer quelqu'un devant les gens pour leur parler. Mais, de là à ce que ce soit un événement profitable qui comble les objectifs, il y a loin de la coupe aux lèvres. Vous me suivez ?

Imaginez maintenant, si vous décidez de « courir le risque » et de placer un conférencier ou un formateur qui n'a pas bien saisi vos besoins... et qu'après coup, vous vous rendez compte que le message du conférencier dirige votre équipe... dans une mauvaise direction ! Aïe ! Quel gaspillage !

L'effet peut être tout aussi désastreux si vous décidez que ce sera un membre de l'équipe qui aura la responsabilité de prendre la parole devant ses pairs. Ce dernier a-t-il les qualités d'un bon communicateur ? Saura-t-il bien faire passer le message devant ses propres collègues ?

Là où je veux en venir est ceci : il est primordial d'adapter vos rencontres à ce dont vous avez réellement besoin. Aussi, de faire appel à un professionnel qui pourra bien cerner vos besoins et vous comprendre, comprendre vous et votre organisation; un expert qui saura trouver une solution adaptée au contexte actuel de l'économie d'aujourd'hui, et à votre domaine d'activité. Tout cela est une priorité.

Cette « dépense », d'engager un expert externe, se transforme alors en un excellent « investissement » efficace et profitable.

Peut-être m'avez-vous déjà rencontré en conférence, en formation ou en séance de coaching organisationnel. Ce sont les trois principales activités pendant lesquelles je livre un événement « en personne ». Les autres fois, je transmets mes connaissances par l'entremise de formations « en ligne », des livres et eBooks et, bien sûr, par le Bulletin Excell-Pro que vous lisez actuellement.

La plupart des gens me connaissent surtout pour les conférences et formations pendant lesquelles je m'adresse à un auditoire (en moyenne de 25 à plusieurs centaines de personnes), principalement composé à 95% d'employés et à 5% de cadres et gestionnaires.

Comme il y a beaucoup de participants lors de ces événements, c'est la raison pour laquelle je suis connu davantage pour ce type de conférence : Motivation; passer à l'action; Leadership personnel; etc.

Pourtant, grâce à l'expérience acquise au cours des quelques dernières années, lors d'environ 20% des événements auxquels je participe, je me retrouve devant des cadres et gestionnaires uniquement. Ce sont bien sûr des rencontres beaucoup plus intimes, car il y a très peu de participants, parfois que 3 ou 4 personnes, et ces rencontres sont plutôt du type « formation-coaching ».

C'est un **travail de préparation** qui est davantage fait dans l'ombre, loin des projecteurs, mais qui, derrière des portes closes, permet un alignement de l'équipe. Et c'est seulement à partir de là que les meilleures décisions, pour préparer un événement profitable, se prennent. Pas avant.

On fait d'abord appel à mes services comme consultant, dans le but d'élaborer le plan d'alignement de l'équipe; un plan qui perdurera pendant des années. Ensuite, on fait de nouveau appel à mes services comme conférencier, pour communiquer ce plan à l'équipe, selon une méthode d'enseignement bien précise.

Ces rencontres ont lieu lorsqu'un gestionnaire, dans un souci d'excellence, a pris la décision de se rendre un peu plus loin. En faisant appel à une aide externe dont l'expertise est diverse, il peut viser l'objectif de multiplier l'effet positif d'un prochain événement, dans le but d'aligner toutes les forces de l'organisation vers une destination commune. L'effet positif de cet événement pourra alors perdurer pendant des années.

C'est sous ces conditions *sine qua non*, fusionnées à une philosophie adaptée, que l'on se retrouve avec un événement efficace et profitable. **C'est indispensable.**

Chacun à sa place, selon son expertise. Comme exemple : si vous me demandez d'être votre « coach de vie », ne m'appellez surtout pas pour cela, car je vous répondrai « non ». La raison est simple : j'ai décidé de ne pas investir de temps et d'efforts dans ce type d'aide et, bien sûr, j'ose croire que d'autres professionnels pourront vous aider au moins aussi bien que je saurais le faire. C'est un choix que j'ai fait. Le coaching que je fais, c'est uniquement auprès de cadres et gestionnaires, dans un but d'améliorer leur organisation.

C'est certain qu'en cours de route, des gens me disent que ces rencontres les ont aussi aidés dans leur vie personnelle. Tout comme plusieurs me disent qu'ils me voient comme leur « coach » par l'entremise du Bulletin Excell-Pro. Tant mieux !

Mais c'est « par la bande » que des résultats positifs se répercutent aussi dans les autres facettes de leur vie. Ce que cela me dit, c'est qu'ils ont bien compris et assimilé les principes que j'ai expliqués, ce qui leur a permis d'en faire une réflexion dans leur vie personnelle. Good ! (Ce sont des décideurs avec un caractère humble qui me confient cela. L'humilité est un trait de caractère que l'on peut observer chez tous les réels grands Leaders.)

En terminant, ne laissez pas le **hasard** décider des résultats de votre prochain événement. Faire appel à un professionnel, qui est à la fois un consultant et conférencier, vous permettra de « faire d'une pierre deux coups » en profitant d'une expertise externe diversifiée et d'un professionnel qui saura communiquer votre message à votre équipe.

Si vous êtes décideur, peu importe la taille de votre équipe, et que vous aimeriez voir ce que je peux faire pour vous et votre organisation, communiquez avec moi. Nous pourrions alors voir ce que nous pourrions faire ensemble.

Alors, dites-moi : Jusqu'où irez-vous ?

Ne laissez pas votre prochain événement au caprice du HASARD !

Que ce soit de **communiquer** de **nouvelles idées ou perspectives**, ou un **message délicat** à transmettre... Confiez cette responsabilité à un professionnel !

Communiquez dès maintenant avec Paul pour vérifier ses disponibilités

Conférences et Formations → Tél.: 1-866-588-5220

Vous aimez ce bulletin ? Voyez **d'excellentes ressources** qui pourront vous permettre de **parfaire vos talents et aptitudes**, tant dans votre vie personnelle que professionnelle.

Laissez-vous Guider par un Expert !

[www.paulrousseau.com/Boutique Achat en Ligne.html](http://www.paulrousseau.com/Boutique_Achat_en_Ligne.html)

E = HOPLA² ©

de **là où vous êtes...** à **là où vous désirez être !**

Jusqu'où irez-vous ?

Copyright ©

Paul Rousseau, Consultant/Conférencier
Alchimiste du Potentiel
Le Samouraï de l'Excellence ! ©
Tél. : 1-866-588-5220

Véritable **Alchimiste du Potentiel** et auteur, il est concepteur de la formule **E = HOPLA² ©**. Paul Rousseau est reconnu pour ses capacités à transformer l'Attitude et le Leadership personnel, en permettant à des milliers de personnes d'accéder à leur prochain niveau d'Excellence. **Artiste martial, ceinture noire 2^e Dan** dans six disciplines d'arts martiaux, Paul Rousseau est un réel performeur.

Attitude – Automotivation – Leadership

Faites une Différence !

**→ Proposez maintenant Paul Rousseau
pour une prochaine Conférence dans votre organisation :**

page [Organisateur d'événements](http://www.paulrousseau.com/Meeting-Planners.html) :
<http://www.paulrousseau.com/Meeting-Planners.html>

* Déjà inscrit ? Merci de [Donner au Suivant](http://www.paulrousseau.com/Chroniques/Donner_au_Suivant.html) :
http://www.paulrousseau.com/Chroniques/Donner_au_Suivant.html

* Pas encore inscrit ? [Inscrivez](http://www.paulrousseau.com/Chroniques/Inscrit-Newsletter-PaulRousseau.html)-vous gratuitement au Bulletin dont **tout le monde** parle !
<http://www.paulrousseau.com/Chroniques/Inscrit-Newsletter-PaulRousseau.html>

www.paulrousseau.com

- Réflexion créative -

Prenez un instant pour vous poser et répondre à ces questions :

- Ai-je un pouvoir décisionnel concernant l'élaboration d'un plan pour l'équipe, et est-ce que je prends soin de faire appel à l'aide appropriée ?

- Que puis-je faire pour améliorer l'efficacité et la rentabilité de l'organisation à laquelle je fais partie (publique, privée ou sociale) ?

- **Comme Leader** : Quels conseils puis-je donner, et à qui, dans l'élaboration d'un plan pour aider l'équipe à s'améliorer (dans ma famille, dans ma profession; dans mes connaissances; en pratiquant un sport; etc.) ?

de **là** où vous êtes... à **là** où vous désirez être !

Jusqu'où irez-vous ?

- **Faites suivre ce document à toutes personnes qui pourraient en bénéficier -**