







Les intervenants









Michel JOLLY

Membre de la

commission Innovation

Quelles nouvelles missions? comment s'y préparer et réussir?



0

- INTRODUCTION
- PANORAMA DE L'ACTUALITE DES NOUVELLES MISSIONS
- **□** FACTEURS CLES DE SUCCES
- SPEAKER

Quelles nouvelles missions ? comment s'y préparer et réussir ?





PANORAMA DE L'ACTUALITE DES NOUVELLES MISSIONS

- Facturation client et Recouvrement
- Recherche de financement : capital ou dette
- Accompagnement à un projet de développement de l'entreprise dont des acquisitions ... mettre un pied dans la stratégie
- DAF/contrôle de gestion Externalisé : brique du management de transition
- Gestion de projets IT & digitalisation : automatisation des process, Data, cartographie des process, analyse maturité digitale, mise ne place ERP,
- RH : conseil social de niveau 2 hors conseil direct lié à la paie

Quelles nouvelles missions? comment s'y préparer et réussir?





■ FACTEURS CLES DE SUCCES

- Créativité
- Adopter une posture de consultant
- Ecoute active et être force de proposition
- Innover dans notre façon d'être, d'aborder les missions (penser que c'est possible !!!)
- Prendre soin de soi pour être disponible et réaliser ce type de mission
- Un bon réseau de compétence additive et complémentaire

Quelles nouvelles missions? comment s'y préparer et réussir?







FLAHAUT Stéphane
CEO et Co-fondateur Méthode EC²R©

Réconcilier Engagement + Performance

ACCOMPAGNER + FRANCHIR l'obstacle



SIGNAUX

- d'énergie ou confiance (refus d'obstacle, revendication de « comment »)

- de progrès ou résultats (état d'esprit, exigence, livrable)

21

INTENTIONS

Eviter + de revendications pour - de résultats

Responsabiliser + sur le geste décisif métier

Booster + action, confiance et estime









QUAND + OU ?

Au + près de l'écart ou obstacle+ Côte à côte

COMMENT?

1^e = CONSTATEZ+ l'écart

Exigence Vs Résultats = obstacle

2^{nde} = DECULPABILISEZ+

Recherche de solutions et non de coupables

3ème = FAITES + RACONTER l'obstacle

Etat d'esprit amont + pratique pendant et après Creusez jusqu'au « oui » sur la barrière profonde

4ème = RESPONSABILISEZ+

Besoins? Demandes? Solutions?

5ème = **VALORISEZ**+ le passage à l'acte

PIEGES!

« Ça ira mieux demain »

Comparer ou faire la morale

« Impactomètre », « volontomètre », etc.

Traiter trop à vif ou à froid

Choisir qui mérite d'aller plus haut

Agir pour **se confirmer**

Culpabiliser ou effrayer

Eviter l'exigence

Merci pour votre attention

