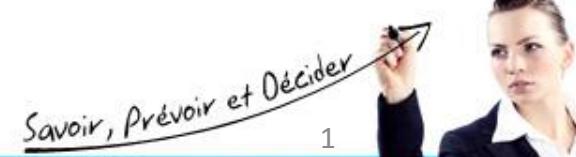


LEVEL 3 REPRESENTER



Savoir, Prévoir et Décider

1

La réalisation : FOSIR



Faits

Opinions (moi)

Sentiments (lui)

Intention d'action

Résonnance

La réalisation : FOSIR



Faits

Opinions (les miennes)

Sentiments (les siens)

Intention d'action

Résonnance

Exercice filmé et commenté, préparation 20 minutes , intervention:
8 minutes , Partage .

Les conditions d'exécution d'une bonne représentation

- 1- L'écoute,
- 2- Stabilité émotionnelle.
- 3- Confiance en soi,
- 4- Optimisme,
- 5- Confiance en sa société,
- 6- Extraversion,
- 7- Esprit de solidarité,
- 8- Intégrité,
- 9- Capacité décisionnelle.



La mauvaise représentation

MAUVAISE PRESENTATION

TRANSFERER SON STRESS

NE PAS SE METTRE AU NIVEAU

NE PAS ECOUTER

ETRE AVARE D EXPLICATIONS

NE PAS DOMINER SON SUJET

HUMILIER

Savoir, Prévoir et Décider

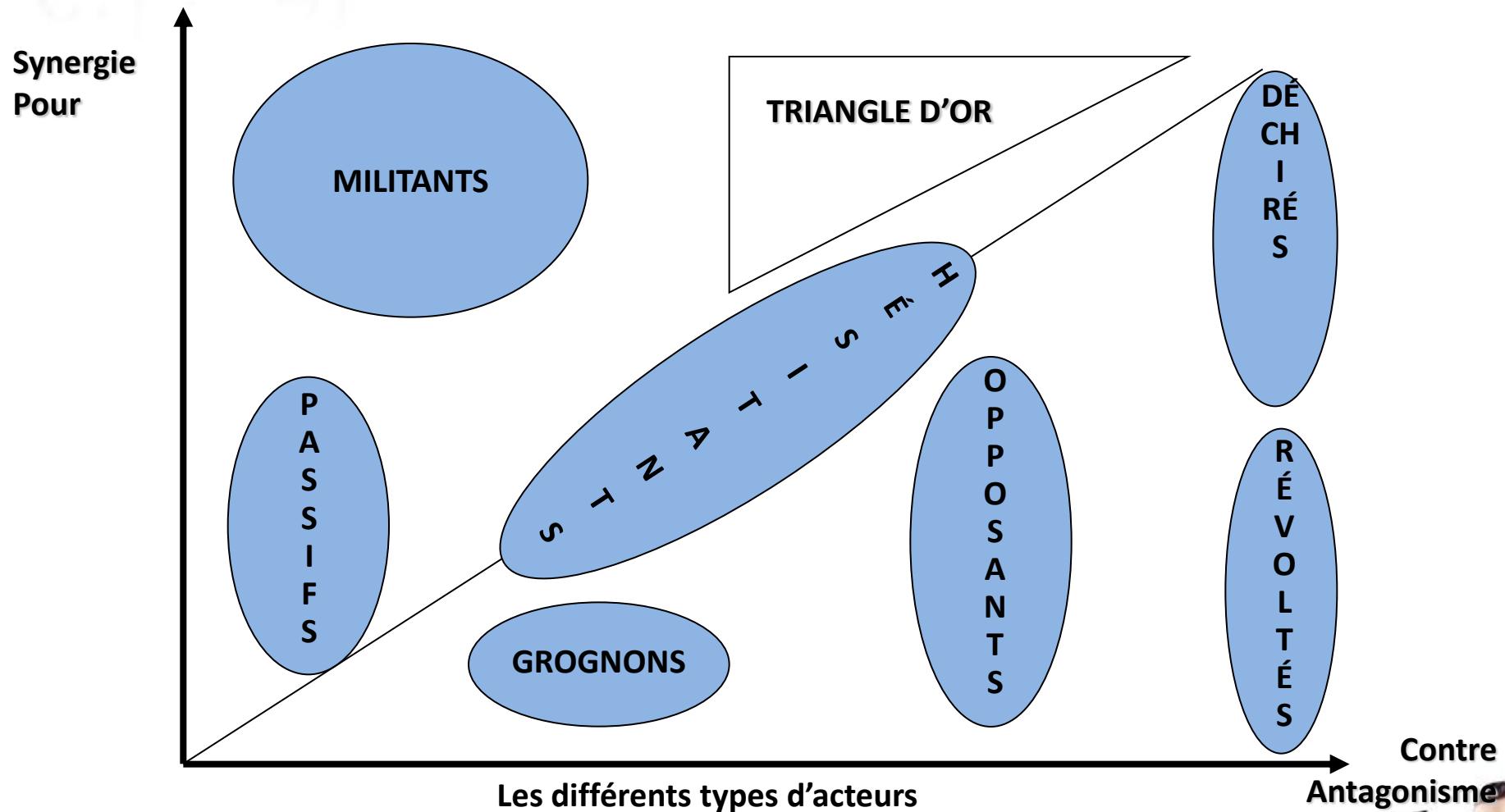
5



12 hommes en colère



IDENTIFIER les parties prenantes

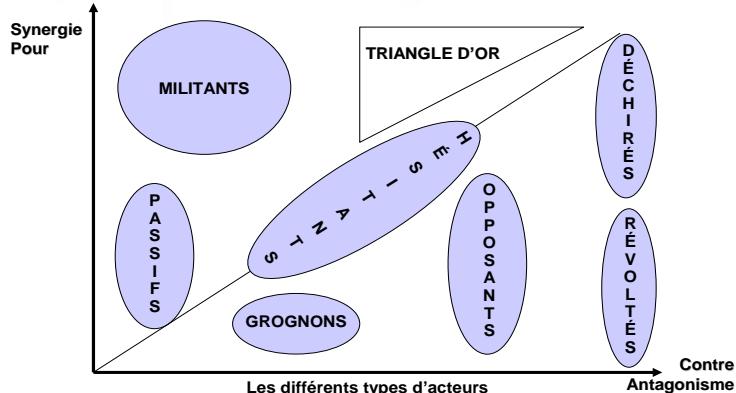


Savoir, Prévoir et Décider

7



IDENTIFIER les parties prenantes



TRIANGLE D'OR

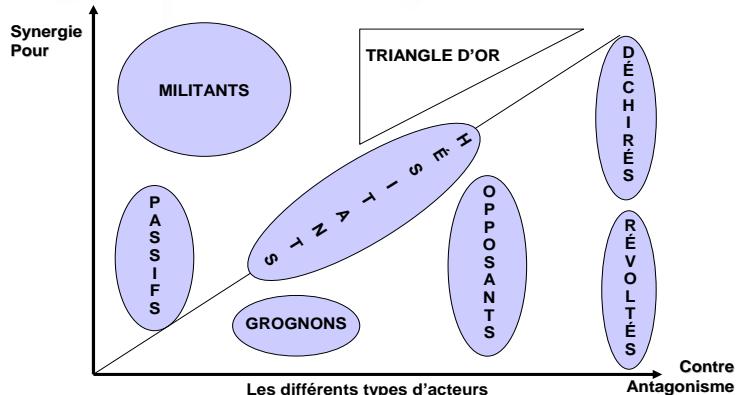
- TRÈS CREDIBLES
- TRÈS SYNERGIQUES – ENTRAINENT LES AUTRES
- EN PHASE AVEC L'OBJECTIF
- CRITIQUES SUR LES MOYENS
- PROPOSENT DES ADAPTATIONS



Savoir, Prévoir et Décider

8

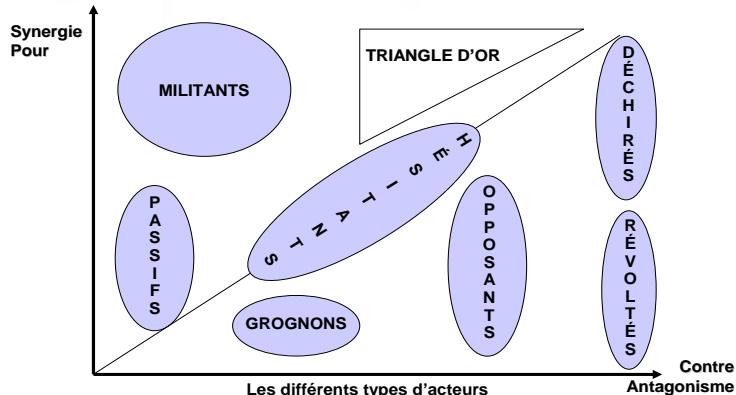
IDENTIFIER les parties prenantes



TRIANGLE D'OR

- TRÈS CREDIBLES
- TRÈS SYNERGIQUES – ENTRAINENT LES AUTRES
- EN PHASE AVEC L'OBJECTIF
- CRITIQUES SUR LES MOYENS
- PROPOSENT DES ADAPTATIONS
- LEUR CONSACRER DU TEMPS
- S'APPUYER SUR EUX
- ILS SAVENT FAIRE BOUGER LES HÉSITANTS DANS LE BON SENS
- ILS VENDENT DE L'ADHÉSION
- LES AIDER A DÉFENDRE LEUR PROPOSITION

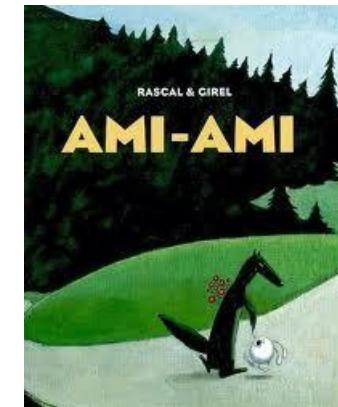




IDENTIFIER les parties prenantes

MILITANTS

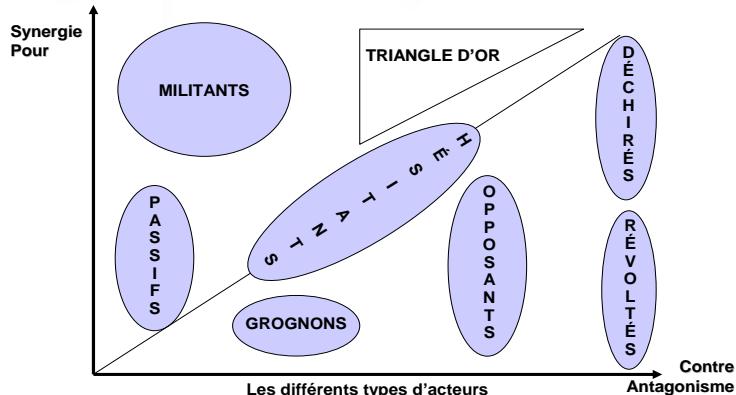
- SYNERGIQUES
- AMIS POUR LA VIE
- BÉNI OUI-OUI
- NE DÉFENDENT PAS TOUJOURS LE PROJET
MAIS LE CHEF DE PROJET



Savoir, Prévoir et Décider

10

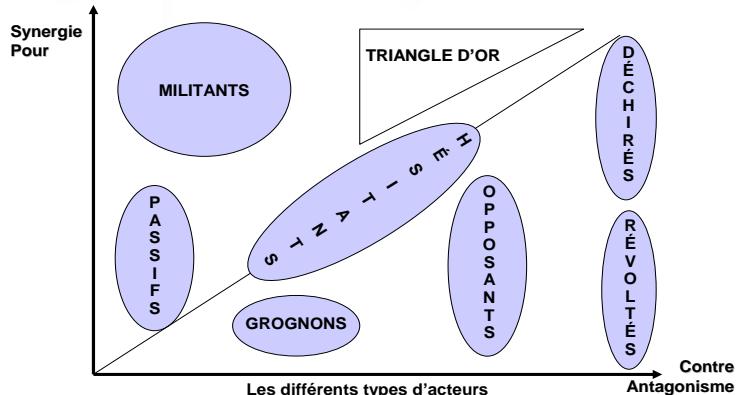
IDENTIFIER les parties prenantes



MILITANTS

- SYNERGIQUES
- AMIS POUR LA VIE
- BÉNI OUI-OUI
- NE DÉFENDENT PAS TOUJOURS LE PROJET MAIS LE CHEF DE PROJET
- AMIS
- LES ACCEPTER COMME ILS SONT
- LEUR MONTRER LES DIFFICULTÉS POUR LES AMENER A DÉFENDRE LE PROJET (ET LE CHEF DE PROJET)





IDENTIFIER les parties prenantes

HÉSITANTS

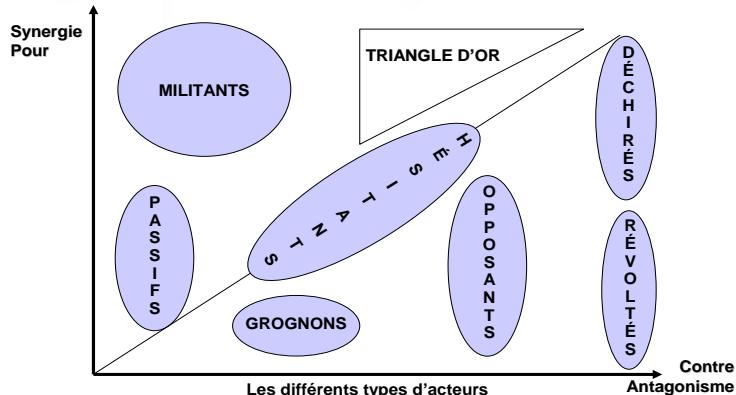
- S'INTERESSENT AU PROJET
- POSITION ÉVOLUTIVE
- CONSTITUENT DES ENJEUX POUR ALLER VERS LE POSITIF
(OU VERS LE NÉGATIF !)



www.shutterstock.com - 23285419



IDENTIFIER les parties prenantes

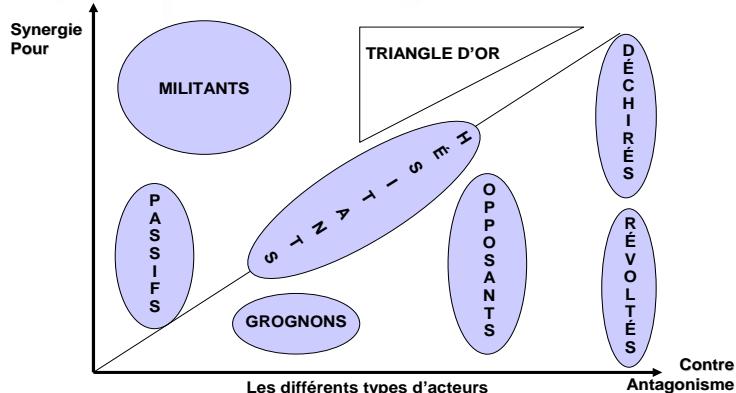


HÉSITANTS

- S'INTERESSENT AU PROJET
- POSITION ÉVOLUTIVE
- CONSTITUENT DES ENJEUX POUR ALLER VERS LE POSITIF
(OU VERS LE NÉGATIF !)
- CIBLE PRIORITAIRE
- DOIVENT BASCULER CHEZ LES POSITIFS
- LES CONSULTER
- LEUR FOURNIR DES ARGUMENTS



IDENTIFIER les parties prenantes



PASSIFS

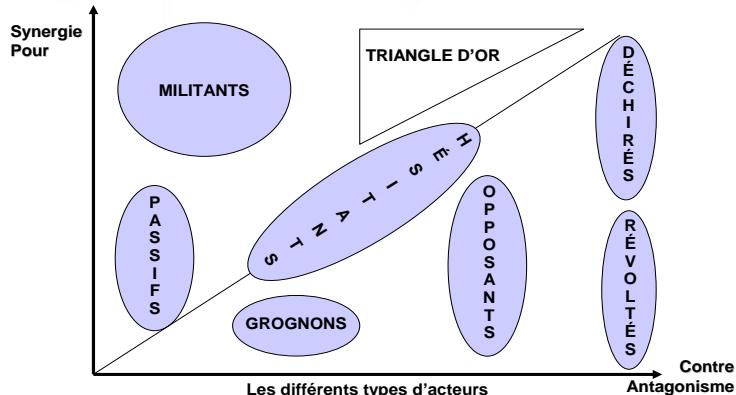
- LE PROJET NE RENCONTRE PAS LEURS PRÉOCCUPATIONS



Savoir, Prévoir et Décider

14

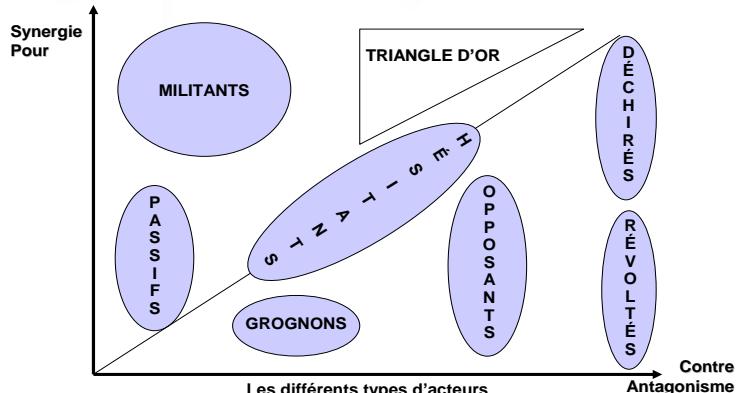
IDENTIFIER les parties prenantes



PASSIFS

- LE PROJET NE RENCONTRE PAS LEURS PRÉOCCUPATIONS
- INFORMER
- CONSIDÉRER
- NE PAS LES LAISSEZ SEULS
- ÉCOUTER LEURS PROBLÈMES ET Y DONNER DES SOLUTIONS



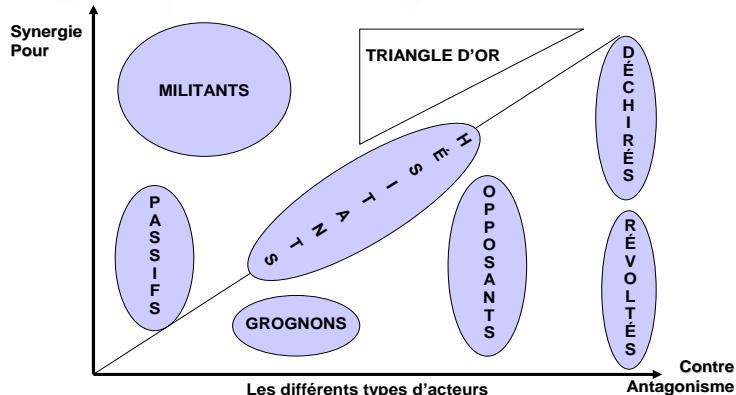


GROGNONS

- AUCUNE ÉNERGIE POUR LE PROJET
- CRITIQUES FRÉQUENTES
- POSENT DES CONDITIONS
- PEUVENT CONTAMINER LES PASSIFS



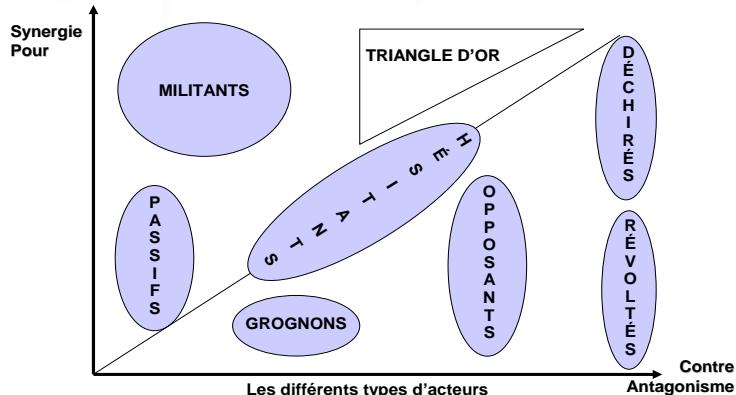
Savoir, Prévoir et Décider



GROGNONS

- AUCUNE ÉNERGIE POUR LE PROJET
- CRITIQUES FRÉQUENTES
- POSENT DES CONDITIONS
- PEUVENT CONTAMINER LES PASSIFS
- GÉNÉRALEMENT TRÈS BIEN INFORMÉS
- LES ÉCOUTER
- S'EN SERVIR





IDENTIFIER les parties prenantes

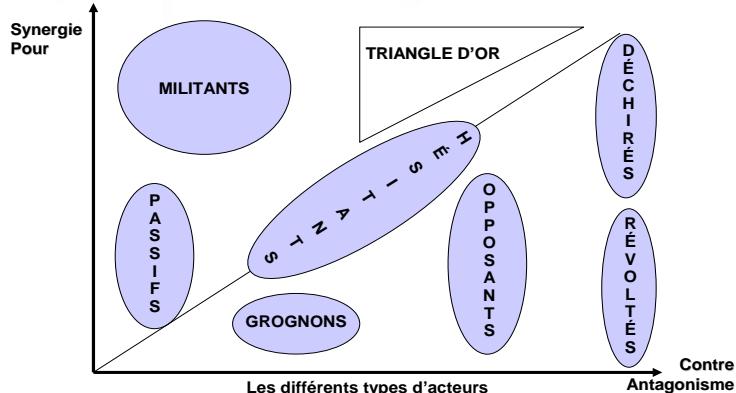
OPPOSANTS

- TRÈS FAIBLE SYNERGIE
- ANTAGONISME FORT
- NE VONT PAS A LA RUPTURE



Savoir, Prévoir et Décider

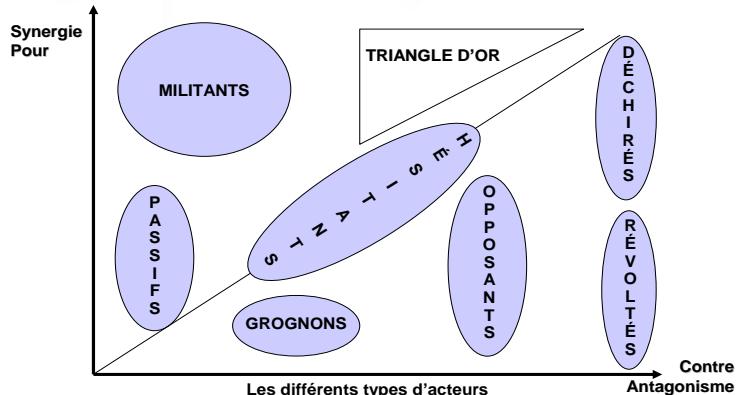
IDENTIFIER les parties prenantes



OPPOSANTS

- TRÈS FAIBLE SYNERGIE
- ANTAGONISME FORT
- NE VONT PAS A LA RUPTURE
- NE PAS LES "TUER"
- UN OPPOSANT EN CACHE UN AUTRE
- ESSAYER DE LES FAIRE ÉVOLUER VERS LA NEUTRALITÉ





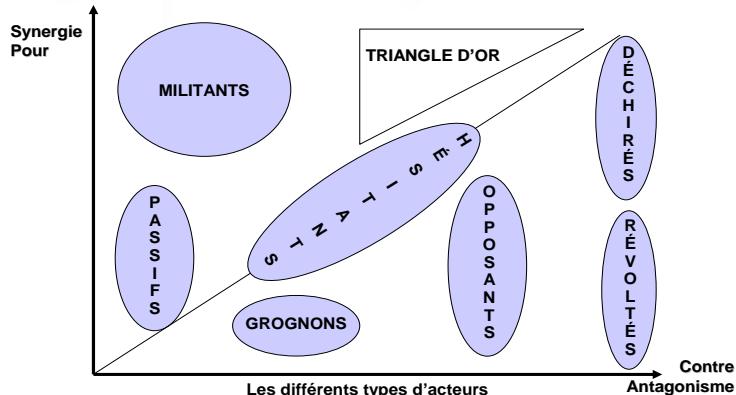
IDENTIFIER les parties prenantes

RÉVOLTÉS

- ANTAGONISME TRÈS FORT
- REFUS DU COMPROMIS



IDENTIFIER les parties prenantes

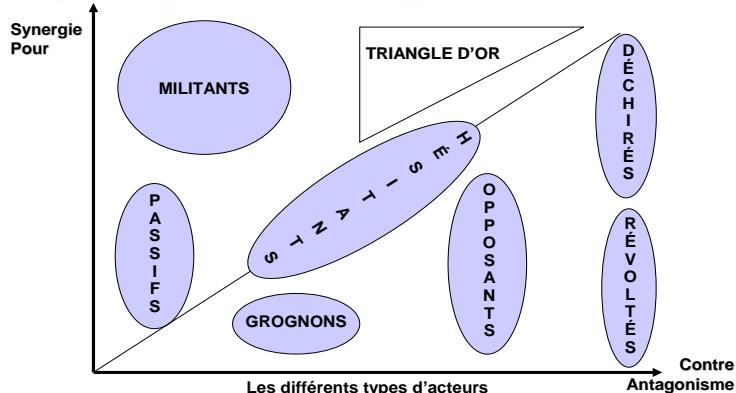


RÉVOLTÉS

- ANTAGONISME TRÈS FORT
- REFUS DU COMPROMIS
- A ÉVITER
- ILS NE CHANGENT PAS
- MONTRER LEUR INTRANSIGEANCE AUX AUTRES



IDENTIFIER les parties prenantes

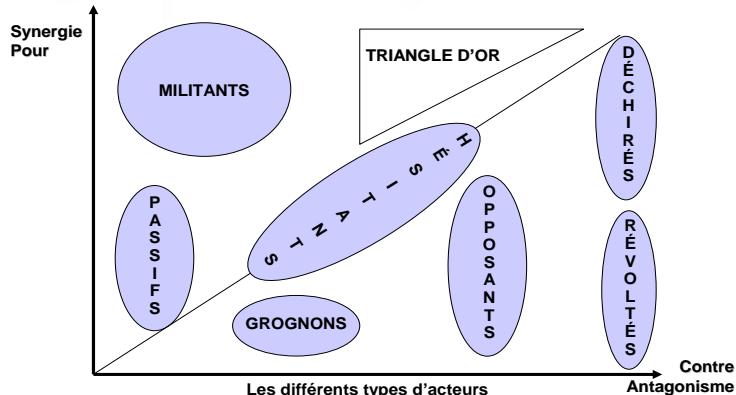


DÉCHIRÉS

- SYNERGIQUES
- IMPRÉVISIBLES
- ANTAGONISME
- NE SUPPORTENT PAS LA CONTRADICTION

3Suis Déchiré
Hier j'étais déchiré et...

Savoir, Prévoir et Décider

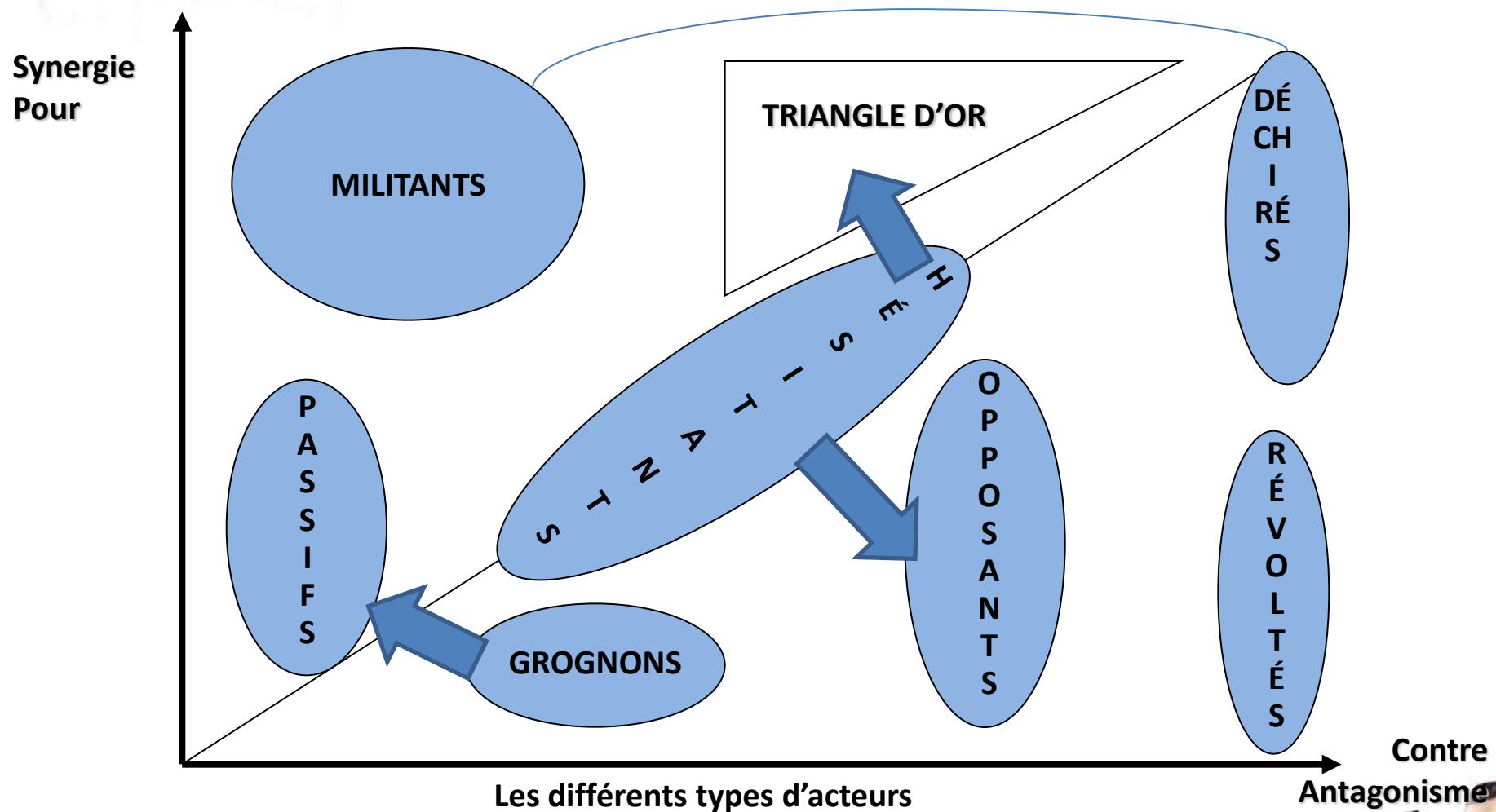


DÉCHIRÉS

- SYNERGIQUES
- IMPRÉVISIBLES
- ANTAGONISME
- NE SUPPORTENT PAS LA CONTRADICTION
- "RÊNES COURTES"
- LES RENCONTRER POUR LES ÉCOUTER
- LES SECOURIR



IDENTIFIER les parties prenantes



Savoir, Prévoir et Décider

24

REPRESENTATION EN INTERNE:



- DÉCOUVRIR ET UTILISER LES POSTURES DES PARTICIPANTS À UNE RÉUNION,
- 2 SOUS-GROUPES SE JUGENT,
- CHAQUE SOUS-GROUPE SE DÉSIGNE UN ANIMATEUR...
- PRÉPARATION 20MN; EXERCICE FILMÉ ET COMMENTÉ.





REPRESENTATION EN INTERNE:

- PRÉSENTATION D'UN PROJET À LA DIRECTION GÉNÉRALE POUR ACCORD,
- VOUS REVENEZ DU SIEGE ET PRÉSENTEZ UNE REDUCTION DE BUDGET A VOTRE EQUIPE,
- VOTRE PROJET EST EN RETARD

PRÉPARATION 20MN; EXERCICE FILMÉ ET COMMENTÉ



Les références Cilevel

Crédit du Nord



Références Cilevel



Schlumberger

JCDecaux

Borland



ALSTOM

T...Systems.



SOLYMATIC FRANCE

NATIXIS

Savoir, Prévoir et Décider

28

