

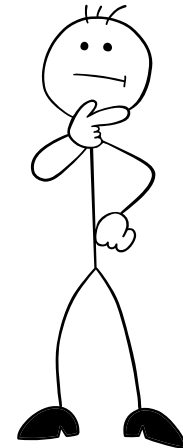
Fiche aide-mémoire

Liste à cocher pour identifier si toutes les étapes proposées par **CO-pilote** ont été réalisées

AVANT

J'ai répondu aux questions :

✓	QUI ?	<i>Profils de personnalité de la personne identifiée</i>
✓	DIT QUOI ?	<i>Message clé</i>
✓	À QUI ?	<i>Conseil, direction générale, collègue</i>
✓	COMMENT ?	<i>Par écrit ? Par courriel ? En personne ? Type de rencontre ?</i>
✓	QUAND ?	<i>Éléments de contexte pouvant influencer la communication</i>








J'ai identifié les deux volets dominants du « qui » selon les 5 profils, pour bien cerner son type de communication :

	VOLETS	DOMINANCE	COMPORTEMENTS	MOTS	ATTITUDE
✓	VIGILANCE	<ul style="list-style-type: none"> Détails Normes et règles Stabilité 	Vouloir obtenir des détails avant de passer à une prochaine étape Nommer un inconfort face à un changement rapide	« A-t-on le droit de faire ça ? Selon quelle juridiction ? Dans quel cadre ? »	La prudence et la minutie
✓	ANALYSE	<ul style="list-style-type: none"> Faits, données, chiffres Logique Temps accordé à la réflexion et à l'analyse 	Prendre le temps de réfléchir avant de se prononcer Cibler d'abord les lacunes et les failles	« Ce serait plus logique si... » « Oui, mais... »	La réserve et l'objectivité
✓	CRÉATIVITÉ	<ul style="list-style-type: none"> Nouveauté Originalité Créer et partager sa vision 	Parler de façon enthousiaste Partager des idées de façon foisonnante	« On pourrait faire ceci, cela, et encore ceci et pourquoi pas cela... » « Et si on poussait cette idée plus loin ? »	L'enthousiasme et l'indépendance
✓	RELATION	<ul style="list-style-type: none"> Personnes Relations Harmonie 	Accorder la prépondérance aux aspects humains Aborder avec aisance le domaine des émotions	« Comment les gens vont-ils réagir à ceci ? » « Je voudrais bien que tout le monde soit content avec ceci... »	L'amabilité et la sensibilité aux autres
✓	DYNAMISME	<ul style="list-style-type: none"> Action Défis Résultats Concrétisation 	Réagir rapidement Intervenir et agir pour faire avancer la discussion et les actions	« Bon, assez parlé, on fait quoi maintenant ? »	L'audace et l'énergie

PENDANT

J'ai préparé ma présentation en respectant la séquence du parcours qui parle à tous :

À noter que l'imagination et l'aspect rationnel peuvent être interchangés.

ÉTAPES À RÉALISER	GESTES À PRIVILÉGIER	ÉLÉMENTS DE LA PRÉSENTATION
 FAIRE LA PART BELLE À L'IMAGINATION ET À LA CRÉATIVITÉ	Lier mon message à une vision plus grande que le cadre du projet lui-même	La vision ✓ La cible ✓ La destination ✓
	Souligner les aspects novateurs, originaux, voire inédits, du projet	Les rêves ✓ Les scénarios ✓ Les possibilités ✓ Les conséquences du statu quo ✓
 PLONGER DANS LES ASPECTS RATIONNELS ET FACTUELS DU DOSSIER	Accorder du temps pour réfléchir	La problématique ✓ Les données ✓
	Appuyer mes propos par des données factuelles	Les actions du passé ✓ Les risques ✓
 CONSIDÉRER LES VOLETS HUMAINS	Prendre le temps d'investir dans la relation	Les responsabilités ✓ La collaboration ✓ Les conditions gagnantes ✓
	Parler des besoins des citoyens	Les personnes concernées ✓ Les parties prenantes ✓ Les impacts humains ✓ Les besoins ✓ Les attentes ✓
 PLANIFIER LES DÉTAILS	Présenter les aspects qui ne changent pas, qui demeurent stables	Les normes ✓ Les politiques ✓ Les procédures ✓
	Donner de l'attention aux détails, aux cadres législatifs et normatifs	Les livrables ✓ Les moyens ✓ Les ressources ✓ L'échéancier ✓
 PRÉPARER L'ACTION ET AGIR	Aller au message clé	Les zones d'action ✓ Les zones de responsabilité ✓
	Communiquer les résultats souhaités, les buts	Les objectifs ✓ Les décisions à prendre ✓

APRÈS

J'ai réalisé un bilan éclair afin d'améliorer mes communications en répondant aux questions suivantes :

- ✓ Qu'est-ce que j'ai appris sur moi et sur le destinataire lors de cette interaction ?
- ✓ Quels sont les volets de ma stratégie d'influence que je peux réajuster pour la suite des choses ?
- ✓ Qu'est-ce que je peux faire pour consolider les effets que j'ai eus lors de cette interaction ?
- ✓ Ai-je des suivis à faire, des actions à prendre à la suite de cette interaction ?