

LA VRAIE VIE DU (DE LA) MANAGER :
JE SUIS AUPRÈS DE MES CLIENT(E)S,
JE DISCUTE AVEC MES ÉQUIPES. JE SUIS
EN OUVERTURE, JE COMPRENDS ET
PRÉPARE LE FUTUR COLLECTIF.



JE FÊTE LES VICTOIRES.
CELA VEUT DIRE - REPÉRER LES VICTOIRES.
LA BELLE VENTE DE LA VEILLE EST LA PLUS BELLE VICTOIRE.
ET. JE SAIS EXPLIQUER LES VICTOIRES PAR RAPPORT
A UNE FAUSSE MACHINE A BRAVOS.

JE RESTE ZEN.
JE RESPIRE UN GRAND COUP.
CELA NE SERT A RIEN DE S'ENERVER, JE
DÉTRUIS LES VALEURS PAR MA COLÈRE.
CELA LAISSE DES TRACES.
JE REPOSE LES BASIQUES COMME
METHODE DE RÉUSSITE ET JE REMONTE
LES MARCHES DU SUCCÈS UNE A UNE.

QUAND CELA VA
MOINS BIEN,



CONCLUSION :
JE N'OUBLIE
JAMAIS

LE (LA) "MANAGER"

? C'EST QUI ?

LE (LA) MANAGER
REPRÉSENTE L'ENTREPRISE
AUX YEUX DE TOUS (TES).

JE MANAGE ET
J'EXPLIQUE LES
VALEURS
D'ENTREPRISE

SI JE PERDS LE SENS : JE GARDE A L'ESPRIT QUI JE SUIS ? -
POURQUOI JE SUIS LA ? - POURQUOI J'AI ÉTÉ RECRUTÉ ? -
POUR QUELLE MISSION ? - JE DEMANDE A CELUI-CELLE QUI
SAIT: EXPERT(E) RECONNU(E) INTERNE OU EXTERNE.

JE VIS MON AVENTURE EN TERME DE RICHESSE DE
DÉFIS ET DE SENS POUR LE TRAVAIL A RÉALISER.
LE PLUS DIFFICILE : RESTER AGILE ET RÉACTIF

LA VALEUR
DES VALEURS



EXEMPLARITÉ

SI NON, JE NE SUIS PAS CRÉDIBLE.
CHACUNE DE MES ACTIONS,
CHACQUE GESTE EST SCRUTÉ PAR
MES ÉQUIPES, MES CLIENT(E)S.
ATTENTION: CE QUE JE FAIS EST COPIÉ,
RISQUE QUE "CE QUE JE DIS" FASSE FOI !!!

DONNEUR(EUSE) DE
SENS // PARTAGE

JE ME DOIS D'ÊTRE UN(E) GRAND(E) MANAGER VISION STRATÉGIQUE.

C'EST A CET
INSTANT QUE
COMMENCE LA
BIENVILLANCE

JE CRÉE DES ÉQUIPES SOUDÉES ET MOBILISÉES
JE PASSE DU TEMPS A LIRE, RELIRE ET ANIMER LES
VALEURS, LES RITUELS, LES BASIQUES.

? JE QUITTE ?
?! JE TRANCHE ?
?! JE M'ALIGNE ?
! C'EST RÉGLÉ!

SI JE NE SUIS PLUS
D'ACCORD ! ALORS



L'ATTENTE VIS
AVIS DES
ÉQUIPES ET
COLLÈGUES
MANAGERS

LE MANAGEMENT D'EXEMPLARITÉ.

01/04/2024 - v82

ÊTRE A L'ECOUTE



? SI C'EST PAS MOI, C'EST QUI QUI VA L'ÊTRE ?

LE MATIN JE FAIS LE TOUR
DE MON ÉQUIPE -
J'ÉCOUTE - JE FÉLICITE -
JE PARTICIPE.

J'ESSAYE DE SENTIR EN PERMANENCE
SI L'ÉQUIPE VA BIEN.
LES IRRITANTS SONT TRAITÉS.
JE FAIS LA DIFFÉRENCE ENTRE
PERSO ET PRO.

JE SUIS SUR LE TERRAIN.

JE PARTAGE LE TEMPS AVEC MON
ÉQUIPE - PORTE OUVERTE.
JE SUIS AU PLUS PRÈS DES
CLIENT(E)S INTERNES ET EXTERNES.

PROXIMITÉ

JE CULTIVE LES
PROXIMITÉS

ÊTRE COTE A COTE EN NON
PAS FACE A FACE

1 H PAR JOUR DE BUREAU, PAS
PLUS, C'EST POSSIBLE!

STOP A LA RÉUNIONITE,
A LA VISIONITE POUR EXISTER.
1 RÉUNION = DÉCISION.

JE CRÉE DES ÉCHANGES - DES "VIS MA VIE" AVEC COMPTE
RENDU ET IDÉES DE DÉVELOPPEMENT.

GÉNÉROSITÉ

J'AGIS AVEC "MON STYLE DE MANAGEMENT"
QUI EST CONNU DE TOUS(TTES). J'AI PRIS LE
TEMPS DE L'EXPLIQUER.

JE DONNE, JE RECOIS.
JE SAIS DONNER, MAIS SANS FORCÉMENT
TOUT DONNER (LA JUSTE DOSE).

CONFIANCE

UN CONTRAT DE BASE ENTRE MOI ET MES ÉQUIPES.
CELA S'ACCORDE D'EMBLÉE, DÈS L'EMBAUCHE.
JE FAIS DE LA FORMATION CONTINUE SUR TOUTE
MA CARRIÈRE POUR ME DONNER TOUJOURS PLUS
DE COMPÉTENCES MÉTIER ET HUMAINES.

JE FAIS LE TRAVAIL SUR MA
CONNAISSANCE DE MOI SI
BESOIN EN ÉTANT ACCOMPAGNÉ.
(CONSCIENCE).

J'AI CONFIANCE EN MOI.

TRANSPARENCE

JE SAIS DIRE LES CHOSES.
JE SUIS COURAGEUX(EUSE).
MON COURAGE
MANAGÉRIAL FAIT
RÉFÉRENCE
JE SAIS MENER DES ENTRETIENS MÊME SI POUR
UNE NON FÉLICITATION (FEED BACK).

TERMINER TOUT ÉCHANGE PAR
DU POSITIF / CONSTRUCTIF.

JE FAIS ATTENTION A MON
IMAGE DE CHEF(FE).

JE SUIS ABORDABLE.

JE RESTE DISPONIBLE.

JE NE JOUE PAS AU (A LA) PETIT(E) CHEF(FE).
JE SUIS CAPABLE DE DIRE "NON" A MON (MA) N+1 SUR 1
TACHE SI LA PRIORITÉ C'EST DE PASSER DU TEMPS POUR
UN(E) MEMBRE DE MON ÉQUIPE QUI A BESOIN D'ÉCOUTE.

SIMPLICITÉ

ESPRIT DE PERFORMANCE

C'EST LE MOTEUR DU (DE LA)
COMMERCANT(E).

LE CHIFFRE LE MATIN: UNE FIERTÉ
QUE JE PARTAGE. (BRIEF).

JE VAIS VERS LES VICTOIRES, JE REGARDE
L'ANALYSE DU PASSÉ POUR MIEUX
RECTIFIER LE FUTUR.

SI JE NE SERS PAS LE (LA) CLIENT(E), JE
SERS CELUI (CELLE) QUI LE (LA) SERT !

IL N'Y A PAS
DE
PERFORMANCE
DUE AU
HASARD.

JE PRENDS LE TEMPS DE
CONSTRUIRE LES OBJS AVEC TOUS
(TTES), PUIS DE LES DIFFUSER.

LE MINIMUM DE SERVICE QUE JE
DOIS A MES CLIENT(E)S, C'EST LE
MAXIMUM DE CE QUE FONT LES
AUTRES.

TEST AND LEARN ENCOURAGÉ.

L'HUMILITÉ, CLÉ DE LA
RELATION.

TOUS LES JOURS JE RECOMMENCE / RIEN N'EST
JAMAIS ACQUIS SUR MES FONDAMENTAUX.

JE SAIS ME REMETTRE EN CAUSE MÊME SI JE SAIS.
ATTENTION: LA SANCTION PEUT VENIR DES N-1, N-2.