

Manager Collaboratif Asso.

Fédérer les Acteurs et Organisations
pour Développer le « Collaboratif »



www.manager-collaboratif-asso.fr

&



Invités de :

ADL agit dans le cadre de l'initiative :
« Lyon Ville de l'Entrepreneuriat » de la CCI

Café Collaboratif sur le thème :

« **Le collaboratif** : Etat d'esprit + Méthodes
La solution pour pérenniser votre entreprise »



Animateur : Dominique GARRET

- Président de « Manager Collaboratif Asso. »
- Auteur du « Lexique du Management »
- Créateur et dirigeant d'entreprises.

Préambule, l'organisation de la rencontre :

1/2h d'initiation = état d'esprit et méthodes

1/2h d'ateliers

1/2h d'échanges

Par ce que : Tu me dis = j'oublie ; tu m'enseignes = je me souviens ; tu m'impliques = j'apprends
Et donc j'ai besoin de votre accord préalable sur ce format de réunion, collaborative = CQFD



Collaboratif, l'état d'esprit

Propice à la réussite de toute activité ex :

- **Motivation** : Pourquoi et pour quoi ?
- **Altruisme** : Vous n'existerez pas sans les autres;
- **Respect** : Mérité et réciproque...
- **Objectifs** donc **Priorités**...

Collaboratif = inné, il a fait ce que l'humain est et ce qu'il deviendra !

Collaboratif = Acquis et Jamais seul ! pour mieux maîtriser :

Espace + Temps + Environnement + Difficultés

Ex : Membre d'associations pro. Et d'entraide ;

Espace collaboratif et pratiquer l'élicitation...

Le moteur de la réussite du "Collaboratif" c'est la **transmission des savoirs** « ...Paradoxe du poulpe... »

Le **profit d'une collaboration** ne se limite pas qu'à la monnaie



Collaboratif, méthodes et outils

Pour être toujours + performants, ex :

- **Pragmanagement :**
1 idée motrice + moyens disponibles dès le démarrage
+ Risques acceptables et mesurés par des tests successifs...
= Eveil et adaptation permanente sinon...
- **Hexamètre de Quintilien et Management de Projet :**
de la méthode toujours de la méthode !
- **Gestion de relations :**
Stratégie + actions = Qualité
- **Outils adaptés :** A vos moyens et besoins dont ceux du numérique



Privilégier les « Clients » Mais ceux rentables !

- Qualité des produits et services
 - => Réduction des dysfonctionnements et conflits
 - => Vos Clients deviendront vos prescripteurs...
- La vente ne s'improvise pas... (voir « Méthode 7 »)
 - => entraînez-vous aussi au RDV et à négocier



Ateliers

1° : Réalisez votre projet/QPQQCOC

2nd : Jeu de rôle le RDV de vente /Méthode7

3^{ème} : Comment structurer vos actions ?/GRC+++



Echanges



- *Aucun de nous ne sait ce que nous savons tous, ensemble » ;*
- *l'homme est un dieu quand il rêve, et un mendiant quand il réfléchit ;*
- *Mieux vaut prendre le changement par la main avant qu'il ne nous prenne à la gorge ;*
- *La motivation, c'est quand les rêves enfilent leurs habits de travail ;*
- *Pour aller à la rencontre d'un autre que soi, il faut avoir un soi ;*
- *On ne résout pas un problème avec les modes de pensée qui l'ont engendré ...*
- *Celui qui n'a pas d'objectifs ne risque pas de les atteindre ;*
- *Vous ne pouvez pas apprendre à l'école ce que le monde va faire l'année prochaine ;*
- *Le pessimiste se plaint du vent, l'optimiste espère qu'il va changer, le réaliste ajuste ses voiles ;*