

# Entraînement au management

## Les 4 clés pour manager des objectifs réalistes

1. **Mon équipe en est-elle capable ? Etre lucide et déterminé**
  - A. Quid de son niveau de compétence, de confiance et de motivation ?
  - B. tout en faisant le travail de trouver des raisons réalistes d'y croire : C'est l'art du manager que de savoir trouver les mots, la clef d'entrée pour donner l'envie aux équipes d'y croire. Savoir dire : "cela va être difficile, nous allons essayer des tempêtes, mais au bout de la traversée, le soleil nous attend et surtout la fierté et le plaisir d'avoir réalisé, ensemble, quelque chose de grand et fort ! »
  
2. **Qu'attend mon manager en matière de performance ?**
  - A. Lui demander des explications concrètes
  - B. Savoir dire, à condition d'être préparé, que les objectifs vous semblent très ambitieux, voir irréalistes si nécessaire.
  - C. Si les objectifs de la hiérarchie sont irréalistes, savoir demander des explications concrètes.
  - D. Quoi qu'il arrive, mentionner par écrit si besoin, que vous estimez ces objectifs irréalistes
  
3. **Rendre les objectifs plus mesurables par un suivi régulier des collaborateurs**
  - A. Mettre en place un suivi individuel et collectif
  
4. **Apprendre à négocier avec son manager**
  - A. Avoir des points réguliers avec lui
  - B. Lui donner des points précis d'avancer avec des arguments concrets, des chiffres, une analyse objectif
  - C. Expliquer ce que vous mettez en oeuvre, ainsi que, les décisions que vous envisagez de prendre.
  - D. En faire un conseiller pour l'amener à lui-même vous aider, s'impliquer dans les objectifs. Cela peut l'amener à les relativiser ou mettre en face les moyens nécessaires.
  - E. Alerter si nécessaire. Bien vous caler avec votre manager. Que veut-il savoir et en quelles circonstances ?