

Table des matières

Introduction	9
--------------	---

Première partie

FAITES-LES RÊVER ! TOUT SE JOUE EN AMONT

1	Définir « où » on veut aller... mais aussi « pour quoi » et « comment »	17
	L'enjeu : réussir vite...	17
	... Mais pour quoi, et comment ?	26
2	Mobiliser et fédérer – À la recherche de la « cathédrale »	31
	La meilleure stratégie est celle qui mobilise et fédère	32
	Quel projet ? Il y en a toujours un.	
	Ou alors... c'est grave !	37
	Construire la vision stratégique...	
	ou plutôt la faire émerger	41
	Quelle démarche pour faire émerger la vision ?	45
3	Mettre en place un vecteur projet fort et la gouvernance associée pour piloter la mise en œuvre	53
	Une dynamique projet	53
	Définir les dimensions du projet, le structurer	55
	Une gouvernance pour permettre l'appropriation des structures impliquées	61
	Prêt à communiquer !	65

Deuxième partie
DE LEUR RÊVE À LA RÉALITÉ,
7 CLÉS DE MISE EN ŒUVRE

Clé 1 – Un appui permanent sur la réalité	75
L'enjeu : taper juste !	75
La méthode : être sur le terrain, bien sûr !	77
Vos leviers : vivre la « vraie vie »	80
Clé 2 – Mettre du sens en toute action	83
L'énergie surabonde... il suffit d'une clé	83
L'enjeu : mettre vos collaborateurs en route, évidemment	84
La méthode : donner un cap qui suscite l'initiative	85
Vos leviers : permettre à chacun de s'approprier l'initiative	89
Clé 3 – La pyramide inversée	93
L'enjeu : soutenir les opérationnels pour qu'ils réussissent votre projet	93
La méthode : inverser la pyramide, mettre l'entreprise en soutien de ceux qui font	95
Vos leviers : créer une alliance avec la base et rassurer le management intermédiaire	96
Clé 4 – Les « oreilles de Mickey »	103
Les enjeux : éviter de devoir tout refaire... en situation de crise	103
La méthode : préparer le déploiement en même temps que la conception	104
Vos leviers : tirer par la mise en œuvre dès le début	112
Clé 5 – La double spirale des victoires	115
L'enjeu : sortir du tunnel des promesses et donner des signes concrets	115
La méthode : mettre en place une dynamique de victoires rapides tout au long du projet	116
Vos leviers : mettre plusieurs fers au feu, et marquer les victoires	118

Clé 6 – Tester et itérer rapidement	121
L'enjeu : rendre robustes à la fois la solution et la démarche de mise en œuvre	121
La méthode : tester chacune des composantes	122
Vos leviers : intégrez les tests au projet	124
Clé 7 – Boucler la boucle	127
L'enjeu : aller au bout	127
La méthode : « boucler la boucle »	128
Vos leviers : piloter chaque action jusqu'au « bout du bout »	130
En résumé	135

Troisième partie

LA NÉCESSAIRE COHÉRENCE DE LA POSTURE PERSONNELLE

1 Cohérence dans la vente –	
<i>Si je veux qu'ils prennent mon projet en charge...</i>	145
La cohérence... ne va pas de soi	145
Éléments de posture personnelle	148
Des leviers et des signes	151
2 Cohérence dans l'exigence –	
<i>Si je veux atteindre mon objectif...</i>	153
La cohérence ne va décidément pas de soi...	153
Éléments de posture personnelle	158
Quels leviers actionner, quels signes donner	161
3 Cohérence dans la confiance –	
<i>Si je veux qu'ils réussissent, puisque les résultats passent par eux...</i>	167
La cohérence ne va décidément pas du tout de soi...	167
Éléments de posture personnelle	169
Des signes et des leviers	172
Le « billard à 3 bandes » : pour une cohérence entre vente, exigence et confiance	176

Conclusion	183
------------	-----