STRUCTURER



Et si une question valait mieux qu'une réponse ?

RÉSEAU Offensiv'PME

> **“ J’ai un problème avec ce client. Tu ferais quoi ? ”**

Vous connaissez le métier,
vous avez probablement déjà vécu la situation,
alors **vous répondez.**

C’est plus rapide.

RÉSEAU
Offensiv’PME

À force d'aller vite, une mécanique s'installe



Et votre équipe apprend :

> **“ Quand je ne sais pas, je demande.”**

Pendant ce temps vous devenez
le SAV de toutes les décisions.

RÉSEAU Offensiv'PME

La prochaine fois, avant de donner votre solution...

Changez de réflèxe

Testez la méthode du K

Le principe ?

Remplacer la réponse par une question.

RÉSEAU Offensiv'PME

Les bonnes questions

Elles doivent commencer par le son “QUE”

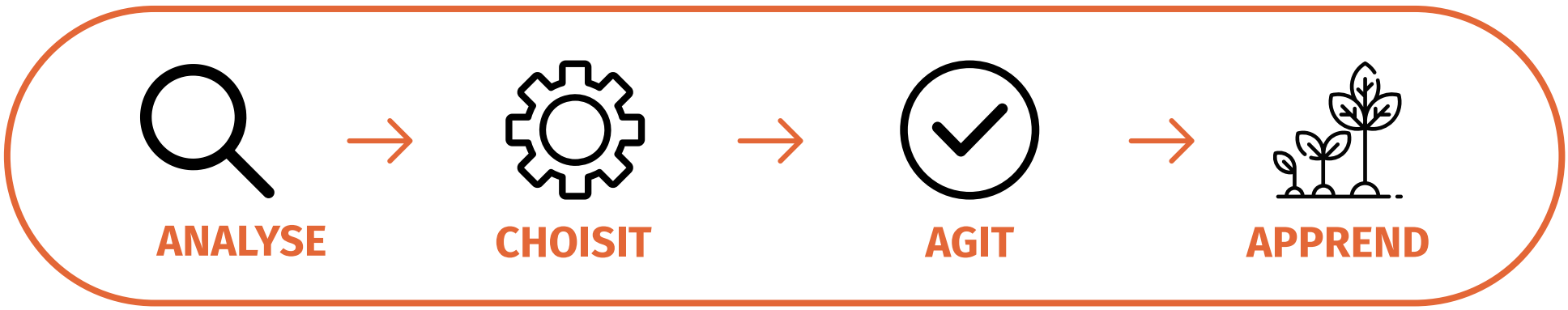
- Qu’est ce qui te fait dire ça ?
- Qu’est ce que tu as déjà essayé ?
- Comment tu analyses la situation ?
- Quelles options tu vois ?

Le But : faire travailler le raisonnement, pas fournir immédiatement la solution.

RÉSEAU Offensiv’PME

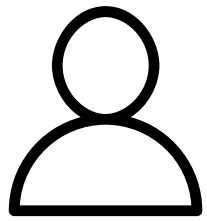
Pour aller jusqu'à la décision :

- Qu'est ce qui pourrait se passer si… ?
- Quelle solution de paraît la plus pertinente ?
- Comment vas-tu t'y prendre ?
- Quand fais-tu le point ?



RÉSEAU Offensiv'PME

Votre rôle change







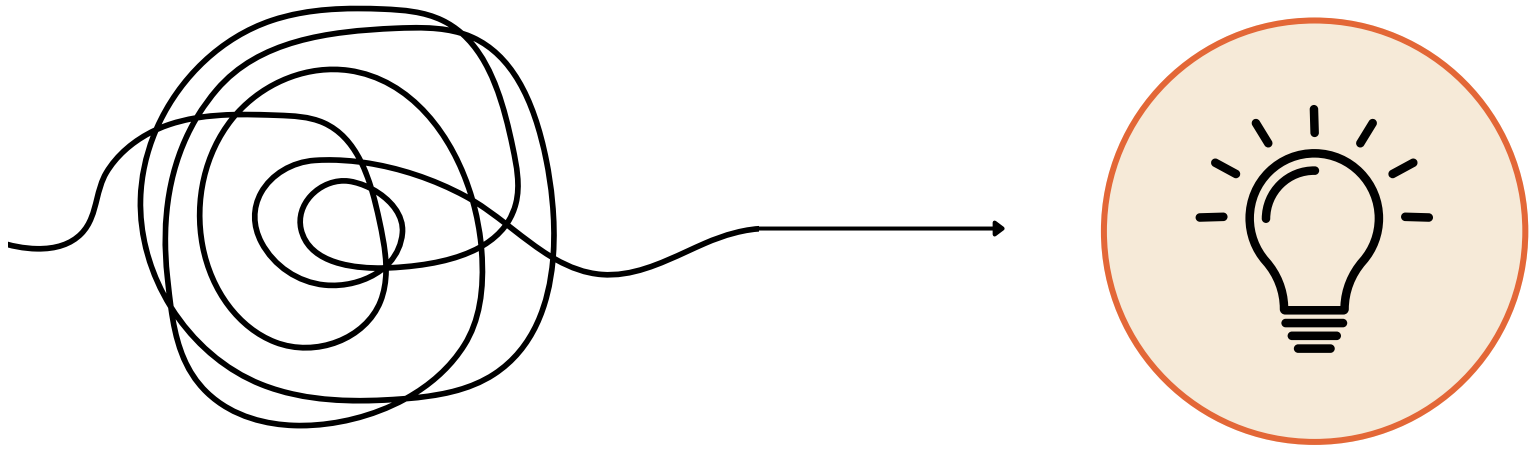
Vous n’êtes plus
celui qui resout
tous les
problèmes.

Vous devenez celui
qui développe
la capacité
de son équipe
à résoudre les problèmes
sans lui.

C’est aussi ça, **faire grandir l’autonomie.**

RÉSEAU
Offensiv’PME

Attention au faux questionnement



Questionner,
ce n’est pas
guider l’autre
vers votre solution.

Il faut accepter que
votre collaborateur
puisse trouver **une autre solution que la vôtre.**

Ce n’est pas de l’autonomie, c’est **un jeu de piste.**

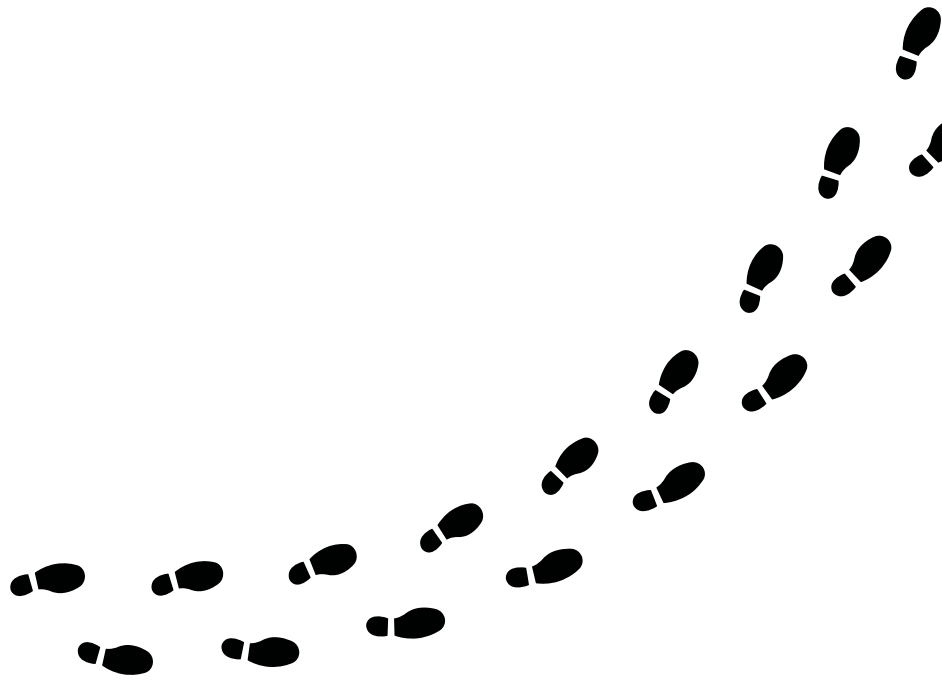
RÉSEAU Offensiv’PME

L'autonomie ne se décrète pas

Elle se construit, une décision après l'autre.

Votre rôle n'est pas
décider à leur place.

**Mais de les aider à
décider par eux-mêmes.**



Parfois, **la bonne question vaut mieux**
que la bonne réponse.

K

RÉSEAU Offensiv'PME