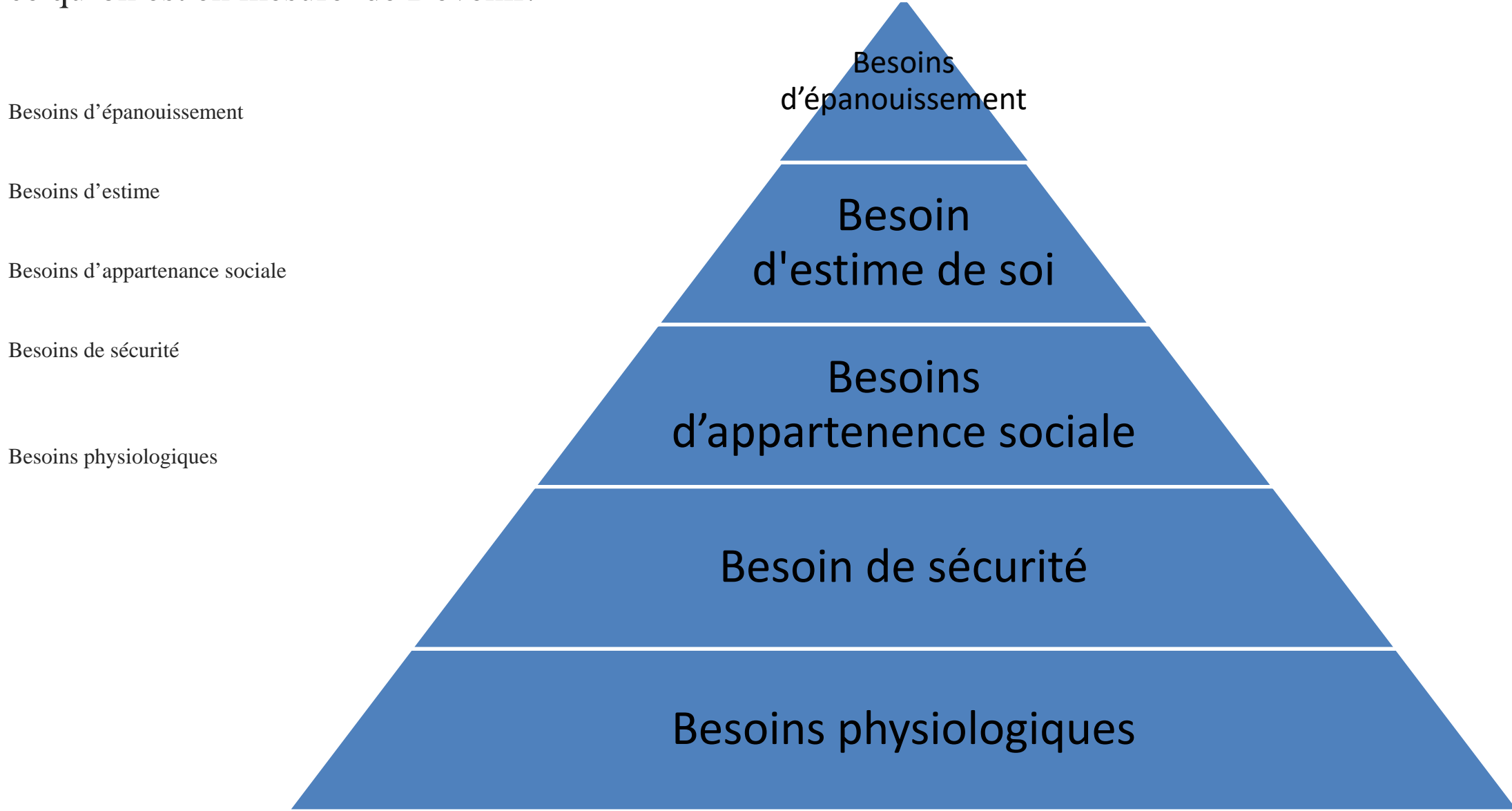


LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Définition :

Le développement personnel renvoie à toutes les activités proposant de développer une **connaissance de soi**, de **valoriser ses talents et potentiels**, de travailler à une **meilleure qualité de vie**, et à la **réalisation de ses aspirations** et de ses rêves.

Le premier à avoir introduit le développement personnel dans la sphère professionnelle est Abraham Maslow. Il a proposé une hiérarchie des besoins représentée sous forme de pyramide, avec, au sommet, l'accomplissement de soi, défini comme le désir de devenir de plus en plus ce qu'on est et de devenir totalement ce qu'on est en mesure de Devenir.



LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

❑ Les différentes leçons qui vont vous permettre d'engager un processus de développement personnel :

- Réaliser son bilan personnel
- Intégrer les sources de motivation
- Cerner les éléments de sa personnalité
- Établir son bilan personnel et professionnel
- Apprendre à gérer son temps
- Apprendre à gérer son stress

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

❑ Le développement personnel en 5 étapes:

1. Sachez d'où vous partez
2. Identifiez clairement où vous souhaitez arriver
3. Repérez les comportements à mettre en œuvre
4. Définissez des étapes progressives
5. Validez le chemin parcouru

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

1. Sachez d'où vous partez...

- Impossible en effet pour vous de vous engager dans une dynamique de changement si vous n'êtes pas en mesure de dresser un état des lieux précis de vos acquis à un instant t...
- Pour garantir la pertinence de la démarche, vous devez être capable de mettre un peu d'ordre dans le grand bazar de vos compétences individuelles. Attachez-vous à identifier 5 classes de compétences :
 - ❖ Le domaine des talents
 - ❖ Le domaine des points forts
 - ❖ Le domaine du potentiel
 - ❖ Le domaine des aires de développement
 - ❖ Le domaine des limites

LE DEVELOPPEMENT PERSONNEL

- Le domaine des talents: ça, ce sont vos domaines d'excellence, les compétences que vous maîtrisez mieux que personne au sein d'une entreprise mais aussi d'une manière générale.
- Le domaine des points forts : cette catégorie représente les compétences pour lesquelles vous présentez de réelles prédispositions . Vous devez être capable de les exprimer sur une base régulière et sans aucune difficulté particulière.
- Le domaine du potentiel : comme son nom l'indique (« Potentiel ») ce domaine est celui de l'« en devenir » . . . Charge à vous de créer les conditions de la réussite pour passer au niveau supérieur...
- Le domaine des aires de développement : cette famille couvre l'ensemble des compétences que vous ne maîtrisez pas vraiment aujourd'hui et qui pourtant se révèlent tout à fait pertinentes par rapport à vos projets... C'est ici que le plus urgent est à faire !
- Le domaine des limites : toutes les compétences présentes dans cette classe sont celles pour lesquelles vous ne présentez manifestement aucune espèce de prédisposition . . . Pire, votre naturel pourrait même rendre l'acquisition, l'expression et le développement de ses compétences plus qu'hasardeux...

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

2. Identifiez clairement où vous souhaitez arriver.

Une fois que vous avez dressé le bilan initial, reste à définir les objectifs à atteindre :

- ❖ Quels sont les résultats auxquels vous souhaitez parvenir ?
- ❖ Vers quoi souhaitez-vous évoluer à court mais aussi à moyen, voire à long terme ?

Autant de questions à aborder en toute transparence avant d'enclencher le véritable processus de transformation.

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

3. Repérez les comportements à mettre en œuvre.

❑ Les comportements que nous présentons impactent directement les résultats que nous obtenons au quotidien dans chacun des domaines de notre existence (vie personnelle, professionnelle, qualité des relations aux autres, efficacité des pratiques, succès des techniques de vente déployées...)

Identifiez les comportements que vous devez impérativement mettre en œuvre si vous souhaitez passer dès demain à la vitesse supérieure !

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

4. Définissez des étapes progressives.

❑ L' une des principales causes d' échec lors de la mise en œuvre de plans de développement personnalisés est paradoxalement l' excès d' ambition ! En effet, à vouloir « tout, tout de suite » , il est fréquent que l' on se mette une pression inutile à bruler les étapes pour se sortir au plus vite de ses anciennes manières de faire... Il faut que les résolutions soient suivies d' effets. Recentrez vous sur des objectifs vraiment tenables sur la durée.

Faites le point : quels nouveaux talents avez-vous développés ? Et maintenant, quelle est la prochaine étape que vous ambitionnez d'atteindre ?

LE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Entreprendre ?

FCS : Une entreprise, c'est d'abord un(e) dirigeant(e) doté de solides **qualités humaines**

Sachant communiquer, entraîner et piloter
Possédant de solides compétences scientifiques et/ou technologiques

Doué d'une vision globale

Créatif et innovant

Entrepreneur dynamique et passionné

qualités nécessaires pour entreprendre

- Une solide **compétence** scientifique et technique
- Aborder la complexité des **systèmes** technologiques
- Connaître le **fonctionnement** des entreprises
- Développer l'initiative, l'esprit critique et **l'innovation**
- Approfondir son **développement personnel** et élargir son ouverture culturelle
- Apprendre à communiquer et à **travailler en équipe**
- **S'ouvrir** à son environnement

- Les qualités humaines = "savoir être"
- Les connaissances = "savoir".
- Les compétences = "savoir faire »
- Déléguer = "Savoir faire faire"

ENTREPRENDRE , c'est :

- Créer une entreprise, être son propre **patron**
- Réaliser un **projet**, ses rêves, ses idées
- **Oser**, se lancer, ne pas avoir peur du risque
- Gérer, **organiser**
- **Innover!!**

L'Entrepreneuriat : les FCS

Les Facteurs Clés de Succès

- 1) Le facteur humain : adéquation « homme- projet »
- 2) Le positionnement stratégique
- 3) Les aspects juridiques et financiers du projet

1. Définition

Aujourd'hui, le Petit Robert donne trois définitions du mot « **entrepreneur** »:

La première définition fait référence à l'acte d'entreprendre: « est entrepreneur » celui qui entreprend quelque chose.

La seconde voit dans l'entrepreneur «une personne qui se charge de l'exécution d'un travail ».

La troisième, dans une perspective économique, est entrepreneur «toute personne qui dirige une entreprise pour son propre compte, et qui met en œuvre les divers facteurs de production (agents naturels, capital, travail), en vue de vendre des produits ou des services ».

2. Principales caractéristiques entrepreneuriales

- Désir d'accomplissement
- Recherche du pouvoir
- L'autonomie
- La confiance en soi
- Haut niveau d'énergie et de dynamisme
- Persévérance malgré les obstacles
- Tolérance au stress
- Capable de faire face à la concurrence
- Personne orientée vers l'action
- Innovateur
- Capacité de concevoir des projets, de conceptualiser et de se projeter dans l'avenir

3.Choix de l'idée de projet

Généralement la recherche de l'idée d'un produit ou d'un service servant à la création d'une entreprise, peut se faire dans trois directions : la vie quotidienne, la vie économique ou la vie professionnelle.

-**La vie quotidienne** : en observant son quotidien, on peut facilement trouver l'idée du projet qu'on veut mettre en place. Ainsi, on peut identifier certains besoins pouvant être satisfaits par la mise en place de produits ou services non commercialisés, ou copier une idée réussie et qui a été réalisée par un ami, un voisin ou un parent.

-**La vie économique** : la consultation des revues et magazines nationales et internationales peut constituer une source d'idées pour des opportunités nouvelles. Ainsi des idées pouvant être transposées d'un pays à un autre, en l'état ou adaptées, en fonction du contexte de ce pays.

-**La vie professionnelle** : présente la troisième source possible d'identification des idées entrepreneuriales puisque l'observation de son milieu professionnel peut permettre de découvrir des produits ou services complémentaires à ceux commercialisés par son patron.

De même, on peut trouver une idée d'un projet entrepreneurial en empruntant les quatre voies suivantes :

1. La commercialisation d'un produit ou service existant déjà sur le marché.
2. La mise en place d'un nouveau produit ou d'un nouveau service.
3. L'acquisition d'une franchise.
4. La reprise d'une entreprise.

Les avantages et les inconvénients de chaque option

Option	Avantages	Inconvénients
Commercialisation d'un produit ou service existant déjà sur le marché	<ul style="list-style-type: none">-Disponibilité des statistiques sur le produit ou le service.-Possibilité d'amélioration de l'existant.	<ul style="list-style-type: none">- Risque d'être copié.- Risque de saturation du marché.
Mise au point d'un nouveau produit ou service	<ul style="list-style-type: none">- Bénéfice de la nouveauté.- Coût peu élevé.	<ul style="list-style-type: none">-Possibilité d'une mauvaise réaction du marché.-Absence de données chiffrées sur le produit ou le service.
Acquisition d'une franchise	<ul style="list-style-type: none">-Avantage de l'expérience et de la notoriété du franchiseur.- Gain du temps.- Mise en place rapide.	<ul style="list-style-type: none">-Dépendance vis-à-vis du franchiseur (prix, approvisionnements,...)-Possibilité du rejet de la franchise par le marché.- Coûts élevés (droits d'entrée, royalties,...)
Reprise d'une entreprise	<ul style="list-style-type: none">- Gain du temps.- Activité déjà opérationnelle.	<ul style="list-style-type: none">-Risque de changement des attitudes des partenaires (banquiers, fournisseurs, clients,...).- Possibilité d'héritage d'une mauvaise marque.

4. Méthodologie de recherche et de validation d'idée de création d'entreprises

Le processus de recherche d'idée comporte 4 étapes:

1 - Sélection d'un axe de recherche

On peut s'inspirer :

- de sa personnalité
- de son savoir-faire professionnel
- des opportunités
- des problèmes rencontrés

2 - La recherche des idées

On applique les techniques de créativité à l'axe de recherche retenu:

a. Le brainstorming

Cette technique consiste à produire en groupe et spontanément le plus grand nombre possible d'idées sur un sujet donné (5 participants au minimum et idéalement 8-12) :

- sans retenue
- sans se soucier du réalisme des idées dans un premier temps ;
en s'interdisant toute critique, toute justification.

b- La défectuologie

Cette technique consiste à :

- recenser tous les défauts, inconvénients ou faiblesses d'un produit ou d'un service
- les classer en fonction de critères choisis ;
- rechercher des solutions d'amélioration ou de suppression de ces éléments insatisfaisants.