

Open'Act actualités

DANS CE NUMÉRO :

BUSINESS CASE 2

CAP 2005 : 250 Commerciaux d'AgriDis évalués au travers de CAP par le cabinet ZETHYS

Les données clés sur CAP 2005 2

l'outil d'évaluation de la performance commerciale

PRODUITS 3

Découvrez et testez la nouvelle version de M@GIC, notre système de mesure de la maturité et de la cohésion d'une équipe.



Un « Must » pour vos actions de team building.

CONSULTANTS

Développez des synergies en utilisant des cabinets qui nous font aujourd'hui confiance en France et en Europe ainsi que le Réseau Persona dans le monde.

En Page 4

Développer la Transversalité....

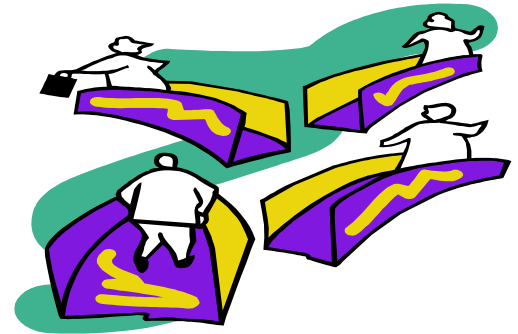
Développer la transversalité est aujourd'hui au cœur des problématiques des organisations. Celles-ci se structurent désormais en termes de flux et non plus en termes de fonction.

Les vagues de reengineering, appuyées par le déploiement généralisé des ERP (Enterprise Resource Planning : SAP, People Soft...) conjugué à l'aplatissement des structures obligent désormais les entreprises à devoir maîtriser l'horizontalité.

Mais comme bien souvent, ces nouveaux modes d'organisation se heurtent à une réalité bien connue : les pratiques, comportements et mentalités des acteurs de l'organisation.

Pour aider les entreprises à maîtriser cette nouvelle dimension dans les relations humaines, Open'Act et Persona vous proposent différents outils :

- Partenariat est une étude informatisée qui permet à une direction ou à une équipe de connaître comment ses clients ou fournisseurs internes / externes perçoivent la qualité des relations et l'efficacité des échanges. Cette étude peut être suivie d'un séminaire de formation action permettant aux différentes équipes d'améliorer leurs rela-



tions mutuelles.

- Management de Projet est une formation qui délivre à la fois une méthodologie pour conduire des projets transversaux mais aussi un séminaire qui donne aux managers les clés d'un management « non » hiérarchique.
- M@GIC que nous vous proposons de découvrir et de tester dans ce numéro peut permettre de mesurer le degré de maturité et de cohésion de groupes de travail transversaux.
- SPM, notre 360° management, inclut un facteur entièrement dédié à la transversalité.

Fax



Plutôt qu'un « catalogue papier » de nos produits, nous avons réalisé un CDROM de présentation de nos produits. Vous y trouverez notamment le détail des programmes et la présentation des concepts ainsi qu'un exemplaire de rapport type. Pour nos partenaires, le guide utilisateur de nos services web est aussi inclus dans le CDROM.

- Alors que les conférences et salons sur l'application des NTIC à la formation se multiplient, Open'Act continue son chemin : vous pouvez désormais renseigner directement vos « bons de commande » en ligne sur www.openact.com puis Espace Partenaires.
- Aurore JAMBRIN vient de rejoindre Open'Act pour assurer le traitement et l'administration des données. Sonia et Aurore sont à votre disposition toute la semaine.

Calendrier

Personal Awareness Systems fête ses 20 ans ! Open'Act clôture sa 5ème année d'existence !

Pour marquer ces événements, un cocktail sera organisé le 28 novembre à partir de 19 heures dans nos locaux. Merci de nous contacter pour préparer cette soirée.

Les séminaires de Transfert de Savoir-Faire :

Communication Persuasive

- Session « Participant » 11 et 12 janvier
- Session « Transfert » 25 et 26 janvier

Management de Projet

- Session « Participant » 14 et 15 décembre
- Session « Transfert » 4 et 5 janvier

Certification CAP

- Certification CAP 29 novembre

Certification SPM

- Certification SPM 18 décembre

Tous ces événements sont réservés aux consultants.

CAP 2005 : 250 Commerciaux d'Agridis évalués par le cabinet ZETHYS

Le point de vue du Consultant

Le 6 juin 2000 à Deauville, l'ensemble des commerciaux d'un groupement des 70 entreprises de l'amont agricole étaient conviés à une convention sur les orientations majeures et stratégiques de leur environnement professionnel et de leur métier.

L'opération CAP 2005, bâtie à cette occasion, leur permettait de se situer en tant que professionnels de la vente, grâce à la restitution de leur 250 évaluations CAP d'Open'Act.

Au-delà de l'effet stimulant et ludique du projet, le client, société de tête du groupement, nous restitue après coup ses impressions par la voix de son responsable formation et communication :

« C'est indéniablement un très bel outil d'auto-évaluation et lorsqu'il est bien présenté, il se révèle simple d'utilisation. Il suscite après restitution, questions et réflexions et entraîne dans le dialogue responsables et collaborateurs : c'est en ce sens qu'il est dynamique et qu'il « provoque » la réaction que nous attendions. Ce faisant il génère des attentes qu'il nous faudra identifier et surtout satisfaire, pour faire bénéficier à plein le réseau du mouvement de progrès enclenché ».

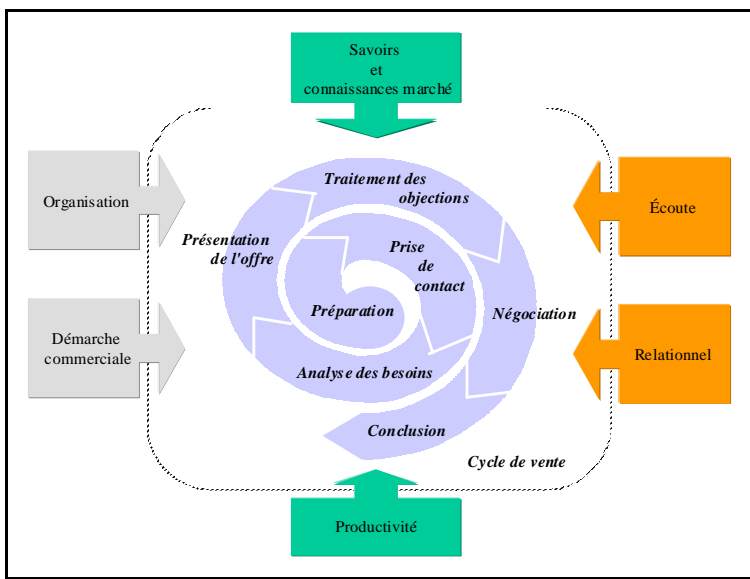
En quelque sorte c'est un produit diagnostic qui suscite l'action et qui secrète des solutions pertinentes.

Patrick PILATRE – Directeur du Cabinet ZETHYS

CAP : L'outil d'évaluation de la performance commerciale

Quels sont les principes clés de CAP® ?

CAP couvre l'évaluation de la performance d'un commercial sur l'ensemble des étapes du cycle de vente ainsi que les principaux domaines de performance venant en amont, en aval ou en support du cycle de vente.



En quoi consiste CAP® ?

Des questionnaires sont remplis par le commercial et son manager.

Un traitement informatique produit un rapport mettant en exergue les points d'appui et les points d'amélioration du commercial au travers de 13 facteurs clés de performance commerciale.

Une analyse globale et détaillée et l'analyse des écarts de perception entre le commercial et son manager permettent l'élaboration de solutions spécifiques et individualisées pour développer la performance du vendeur.

Des résultats de synthèse pour l'ensemble d'une force de vente peuvent être édités en réalisant les segmentations appropriées.

Comment savoir si CAP® correspond aux besoins de mes clients ?

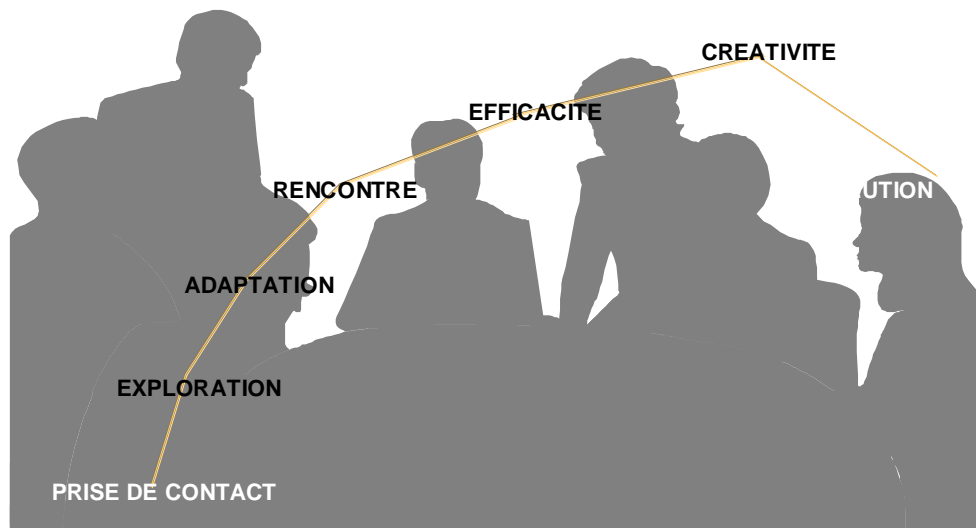
Vos clients gagneraient à recourir à CAP® s'ils souhaitent :

- Donner des repères précis et opérationnels à ses commerciaux afin d'améliorer leurs performances et pratiques commerciales.
- Mettre en place des actions d'amélioration et/ou des formations sur-mesure et individualisées pour améliorer la performance de sa force de vente.
- Évaluer le retour sur investissement d'actions de formation entreprises et mettre en place un suivi réellement effectif de la formation commerciale.

M@GIC : MATURITÉ DE GROUPE & INDICATEUR DE COHÉSION

LE CONCEPT

Le niveau d'efficacité d'une équipe ne dépend pas que du niveau d'efficacité de chacun de ses membres. Un groupe doit passer par différents stades afin d'acquérir cohérence et cohésion. M@GIC® identifie le niveau de maturité d'une équipe au travers de 7 phases allant de la prise de contact à la dissolution.



Les fondements théoriques

L'étude des groupes sociaux est au carrefour de nombreux domaines de recherche et regroupe ainsi plusieurs disciplines des sciences sociales (Sociologie des petits groupes, psychosociologie, dynamique des groupes, sociopsychanalyse...).

M@GIC vise à délivrer aux managers et à leurs équipes un outil opérationnel de gestion et de développement de l'efficacité du travail en équipe.

Il s'appuie donc sur des approches pragmatiques qui considère un groupe social comme un système d'interactions complexes s'apparentant à un organisme vivant. Un groupe est amené à suivre un cycle de vie et de développement partant de sa naissance (constitution) pour se terminer par sa mort (dissolution).

Les modèles empiriques anglo-saxons définissent pour la plupart 4 grands stades de développement.

1. Forming: C'est le stade de constitution du groupe. Il donne lieu à de premières interactions aboutissant à l'établissement de règles collectives formelles et informelles initiales

2. Fighting: C'est le stade de la confrontation polissée comme ouverte entre les membres du groupe. Il se traduit par des luttes de pouvoir et des débats virulents où s'affrontent les intérêts, idées, paradigmes, valeurs et personnalités de chacun.

3. Norming: De la confrontation naît un partage accepté - plus ou moins de bon cœur - des rôles, des responsabilités et du pouvoir. Les objectifs communs sont clarifiés et des règles de fonctionnement collectif sont établis.

4. Performing: Le système d'interaction s'enrichit progressivement, le groupe acquiert une expérience de vie collective et accroît ainsi sa capacité à affronter les situations. Des valeurs communes se dégagent progressivement qui transcendent les intérêts individuels et favorisent le travail collectif.

M@GIC s'appuie sur ce modèle générique et l'enrichit de 3 phases complémentaires pour affiner son analyse.

Testez notre nouvelle version de M@GIC

Pour vous permettre de découvrir les améliorations que nous avons apportées à cet outil, nous vous invitons à tester, gratuitement M@GIC.

Vous trouverez donc joint à cette NEWSLETTER un exemplaire du questionnaire que nous vous invitons à renseigner par rapport à votre propre équipe. Vous pouvez proposer à d'autres membres de votre cabinet de remplir ce questionnaire (jusqu'à 10 personnes). Faites alors les duplications nécessaires de l'exemplaire joint.

Nous viendrons vous présenter les résultats dès traitement des questionnaires.

UN CAS D'UTILISATION

Une PME multi-filiales en pleine croissance vient de mettre en place depuis un an une véritable fonction financière.

Le Directeur Financier constate des problèmes dans le fonctionnement de son équipe : l'information a du mal à circuler, les projets transversaux n'avancent pas, des tensions fréquentes apparaissent pour le leadership des dossiers et l'équipe, face aux pressions constantes de ses interlocuteurs, manque de cohérence.

Un séminaire de « team building » est réalisé dans lequel M@GIC permet à chacun de mettre à plat de façon factuelle les dysfonctionnements et à l'équipe de définir les actions d'amélioration (clarification des missions, règles d'affectation des projets, circuit de communication et d'information...).

PERSONAL AWARENESS SYSTEMS : A "GLOBALLY FOCUSED" BUSINESS

By Anthony Alfonso – Business Development Manager – Persona. Inc.

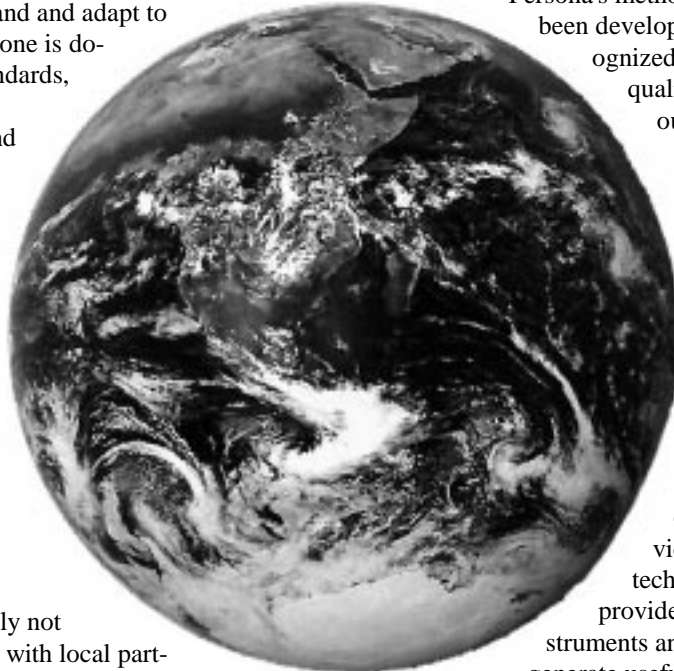


A company that does international business needs to be "globally focused". What we mean by "globally focused" is being able to understand and adapt to a particular culture with whom one is doing business, establish high standards, and use technology to provide services in the most efficient and expeditious fashion.

Persona International, Inc., a global leader in providing resource in training and development to business partners and experts worldwide does just that. In fact, Persona can boast a presence in 44 countries and culturally adapted tools and methodologies in up to 27 languages.

-Culturally adapting

Translating coursework is simply not enough. Persona has consulted with local partners and focused on making the material adaptive to the culture. Fortunately, Persona's materials are flexible enough for these accommodations.



-High Standards

Persona's methodologies and tools have been developed by internationally recognized authors. It is thanks to the quality and proven success of our products that Persona is able to build successful and profitable relationships.

-Technology

Jon Gornstein, Persona's president, has had a vision 20 years ago that was quite advanced for the time: using the computer with consulting materials to provide a profiling system. This technology allowed Persona to provide content worldwide for instruments and workshops, as well as, generate useful and measurable profiling reports for participants. Now, Persona will be making the most of the Internet by being in the forefront of supporting a 24 hour, worldwide, multilingual Assessment Center for our global partners worldwide.

PERSONA EN FRANCE

En France, plus de 15 cabinets conseils utilisent les produits et services d'Open'Act. Ce « réseau » peut vous permettre, si vous le souhaitez, de développer des synergies. En amont de vos projets, nous pouvons vous proposer aides et conseils ou vous orienter vers des cabinets aux compétences spécifiques.

Open'Act

12, rue Désiré Ruggieri
75 018 PARIS

Téléphone : 01 53 09 20 40
Télécopie : 01 53 09 20 41
eMail : contact@openact.com

**RETROUVEZ-NOUS SUR LE
WEB !
WWW.OPENACT.COM**

Pour aider chacun à atteindre ses objectifs

Vous pouvez également nous solliciter dans le cas où vous recherchez un ou plusieurs consultants pour conduire une mission ou animer un séminaire de la gamme. Les 72 consultants des cabinets partenaires sont certifiés pour utiliser les produits Open'Act, gage de qualité pour votre client ...et pour vous.

Comme Marc GUERIN (Marc GUERIN Consultants) ou Patrick PILATRE (ZETHYS), vous pouvez partager vos expériences dans Open'Actualité.

En attendant vos articles nous vous invitons à nous retrouver le 28 novembre au soir, chez Open'Act pour fêter avec Jon Gornstein les 20 ans de Persona... et le cinquième anniversaire d'Open'Act.

