

Comment faire passer ses dossiers en priorité

Vous fourmillez d'idées mais vos projets dorment sur les bureaux de vos chefs. Tous sont débordés par le quotidien. Comment vous faire entendre ? Les conseils de François Enius, coach de dirigeants pour forcer subtilement la décision.

Par Marie-Madeleine Sève pour L'Entreprise.com, publié le 23/09/2013 à 05:00



Choisir le bon timing est essentiel lorsque l'on essaie de faire passer son dossier en priorité. Ciblez les périodes de calme pour votre chef.
istock

Dans un contexte incertain et en période de vaches maigres, les projets petits et grands, même urgents, pertinents et bien ficelés, s'entassent. Les décisions traînent. Le manager qui veut obtenir un examen rapide de ses propositions a intérêt à se faire remarquer. Voici cinq stratégies à mettre en oeuvre pas à pas.

1. Choisir le moment opportun

Le timing est une affaire capitale. Communiquer à votre patron une super idée d'aménagement du service ou de conquête d'un nouveau marché alors que le département voisin vient de lui annoncer de mauvais résultats fera un flop. Le négatif l'emporte sur le positif. Tout argument, même béton, serait inaudible. Soyez malin. Sortez du bois en ciblant les périodes de calme pour votre chef, de trois mois à dix jours avant la date limite, pour une prise de décision selon la nature et la complexité de la question.

Etre plus efficace

- Comment faire passer ses dossiers en priorité
- Pour en finir avec le multitasking, débranchez !
- Survivre... à une présentation Powerpoint
- Mon travail m'empêche de dormir
- Stop aux fêtes d'ortographe au travail!

Votre avis sur cet article

2. Repérer et aviser les personnes clefs

Certes vous devez convaincre votre n+1 mais aussi tous ceux qui gravitent dans les cercles du pouvoir. Ce sont les référents techniques, capables d'évaluer la faisabilité du dossier et d'accélérer le mouvement : un RRH, un patron des services généraux, un juriste, un financier, etc. L'avantage sera double : vous engrangerez de bons conseils et vous vous ferez des alliés. Ainsi, ce manager au sein d'un groupe énergétique qui souhaitait équiper ses collaborateurs de tablettes a renoncé à noircir la kyrielle d'exemplaires de formulaires à faire viser par x personnes. Il est allé voir une comptable qui a su lui indiquer quelle était la ligne budgétaire à remplir pour optimiser ses chances d'obtenir satisfaction. Il a gagné des étapes et décroché un "oui". Autre cas, ce directeur de communication qui souhaitait embaucher un bras droit. Il en a touché deux mots à la DRH dans le couloir. Un mois plus tard, celle-ci lui parle d'un candidat qu'elle avait reçu pour un autre job et qui collait au profil. Sans avoir déboursé un euro pour une chasse de têtes, le directeur avait un CV idoine à suggérer à son boss. La solution déjà trouvée, sa requête devint prioritaire.

3. Marquer les esprits...

Il s'agit de faire une publicité habile autour de votre proposition pour que vos interlocuteurs en mesurent la portée et s'en souviennent durablement. Effectuez une présentation inédite en déroulant deux Powerpoint différents, l'un de format classique et l'autre d'un format insolite. Vous sortirez du lot ! Dans la même veine, créez des événements qui confrontent indirectement les décideurs à votre idée. Sous prétexte d'un contrat conclu, Jean qui voulait ripoliner son bureau a offert un pot dans les lieux en conviant ses n+1, +2, +3 qui ont ainsi pu constater combien les murs de la pièce étaient écaillés. Le message subliminal est passé : repeindre est urgent ! Tout aussi adroit, le directeur régional qui envisageait monter une autre entité commerciale sur son périmètre a incité sa ligne hiérarchique à participer à un séminaire où s'exprimait sur scène une directrice commerciale... recrue potentielle pour piloter la future entité. Le board exécutif l'a eue déjà dans l'oeil avant même d'avoir connaissance du projet.

VOUS AVEZ LIÉ



Plus d'infos

- Cinq trucs malins pour vendre une idée à son boss
- Travailler avec un " y'a qu'à, faut qu'on "
- Sept lois à connaître pour être plus efficace au travail
- Quatre leçons des frères Lumière pour innover en permanence
- La prise de décision, tout un art !
- Sept clés pour manager par gros temps

Salaires dans les PME

Service

Fonction

> **Rechercher**

Newsletter



Le Zapping Business

Toute l'actualité entrepreneurs !

Inscription

4. Profiter de voyages avec son boss

Impossible d'aborder votre supérieur dans un couloir, il est pressé et oublie tout. Mais pas dans l'avion, le train ou le taxi. Là, il est confortablement installé et bloqué sur son siège le temps du trajet. Disponible. L'occasion est trop belle pour la laisser filer. Entrez-le sur le sujet qui vous tient tant à coeur et auquel il ne s'attend pas. Le fait d'avoir échangé avec vous dans un lieu inhabituel imprégnera sa mémoire. Vous n'avez pas de déplacement en vue avec lui ? Invitez-le à un salon, à une réunion de lancement à l'autre bout de la ville et véhiculez-le jusque là-bas

5. Relancer grâce aux personnes influentes

Il faut ensuite entretenir le feu. Ne montez pas au créneau vous-même mais faites intervenir des tiers, ceux du réseau d'influence que vous avez identifiés (point 2), RH, juriste, financier... Ils iront aux nouvelles. "Au fait, la recommandation de Julien, il semblait intéressant, elle en est où ?" Cela aura un véritable effet levier. Vous pouvez vous manifester par intermittence à vos chefs, à condition de caler votre prestation entre celles des autres et d'agir de façon informelle à la sortie d'une réunion ou d'une conférence par exemple. Toutefois n'en faites pas trop, sinon le dossier redescendra illico en bas de la pile.

Bilan de personnalité

Faites un bilan analyse de votre personnalité

[Cliquez ici](#)

Cours d'anglais

Chaque matin, un e-mail pour perfectionner votre anglais.

[Test Gratuit](#)