

another freakin' rump session...

SSTIC 2009 – Rump Session
5 juin 2009 à Rennes
par Bruno Kerouanton

[http://bruno.kerouanton.net / blog](http://bruno.kerouanton.net/blog)



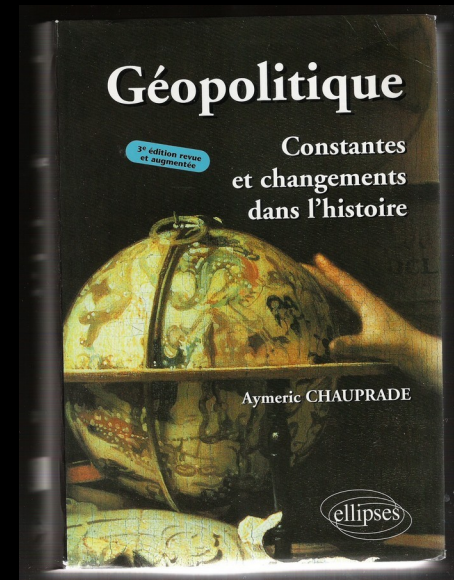
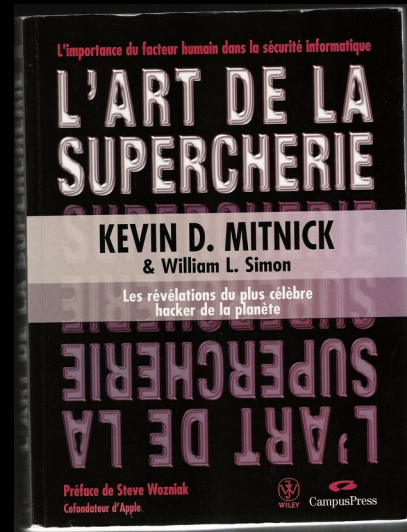
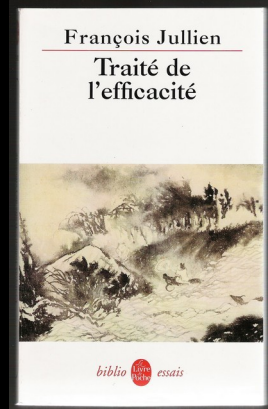
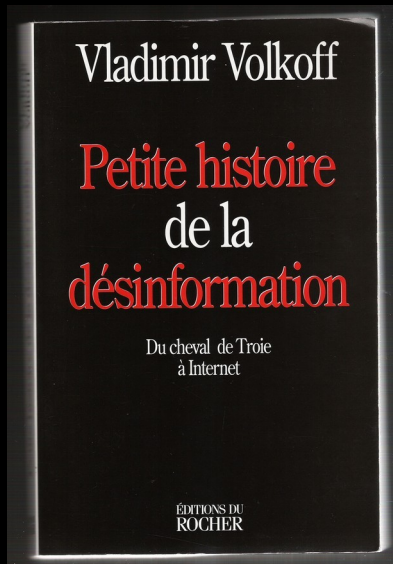
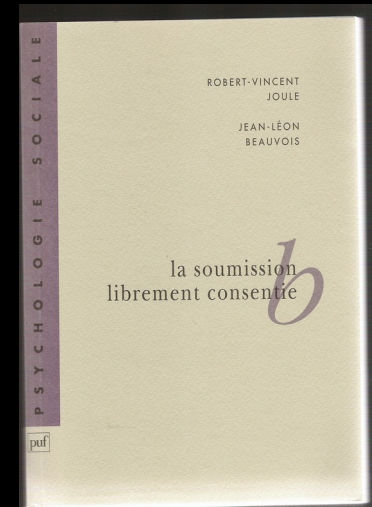
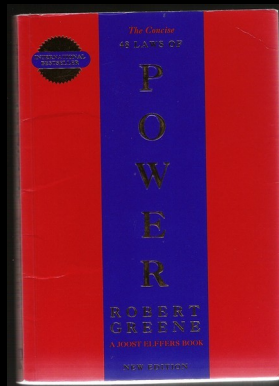
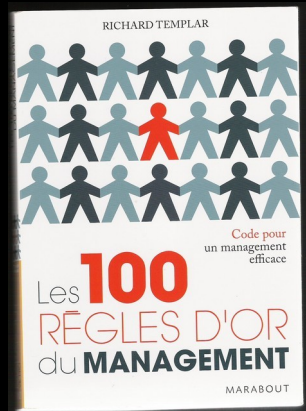
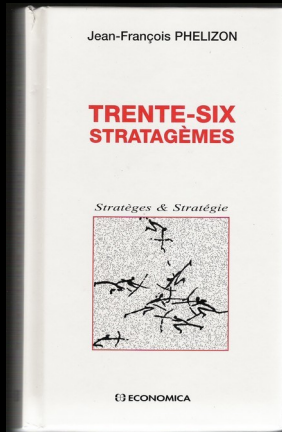
Stratégies de

COMMUNICATION

en période de crise

(financière ou non)

Quelques ouvrages de référence

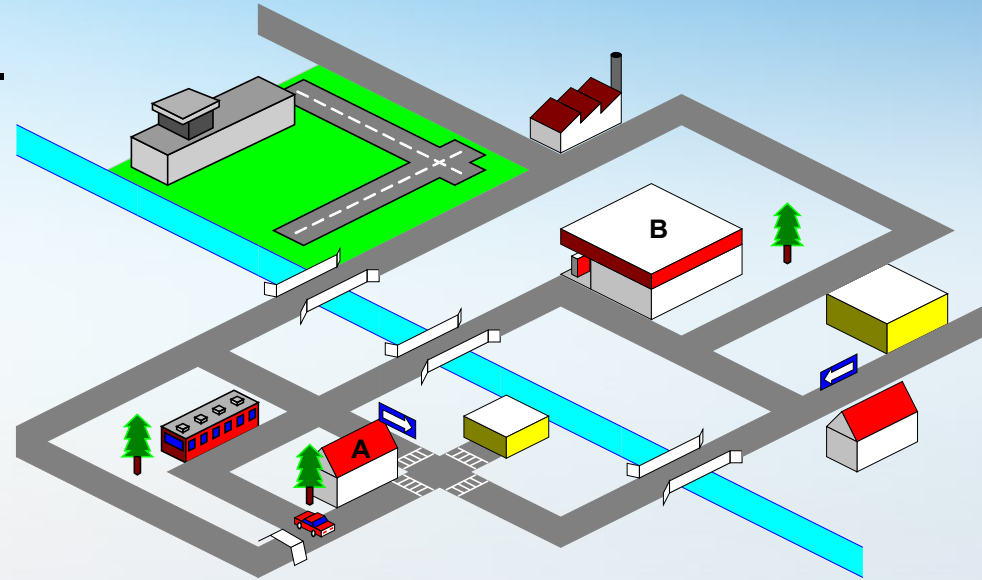


1. La stratégie

1. Se fixer un objectif (stratégie).

- Ne PAS le communiquer ouvertement.
- Toujours le garder à l'esprit.
- Il doit être réaliste !
- **La stratégie ne doit pas changer.**

- Gagner (*encore*) plus
- Se faire {em|dé}baucher
- Vendre un projet
- Ingénierie sociale
- 0Wn3r la plan3te
- Trouver une copine (de geek)
- etc.



Aller du point A
au point B



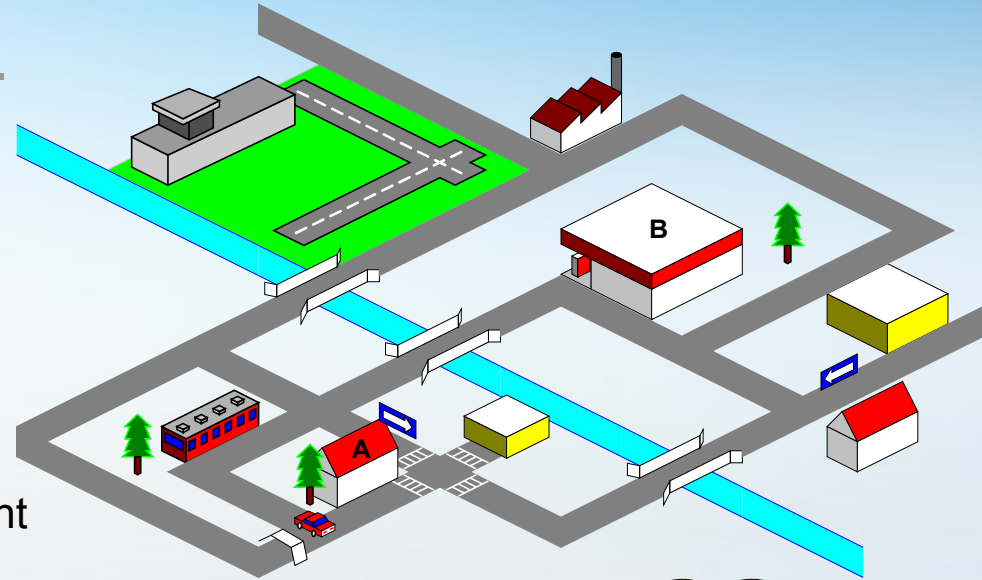
2. Les tactiques

1. Se fixer un objectif (stratégie).

- Ne PAS le communiquer ouvertement.
- Toujours le garder à l'esprit.
- Il doit être réaliste !
- **La stratégie ne doit pas changer.**

2. Définir les tactiques

- Les tactiques permettent d'aller de l'avant
- Savoir les adapter.
- **Prévoir un plan B (voire C).**



Comment aller
au point B ?



3. Choisir la cible

1. Se fixer un objectif (stratégie).
2. Définir les tactiques
 - Les tactiques permettent d'aller de l'avant
 - Savoir les adapter.
 - Prévoir un plan B (voire C).
3. Choisir sa cible
 - Les décideurs (pouvoir, argent)
 - Les vecteurs d'influence
 - Les leviers indirects



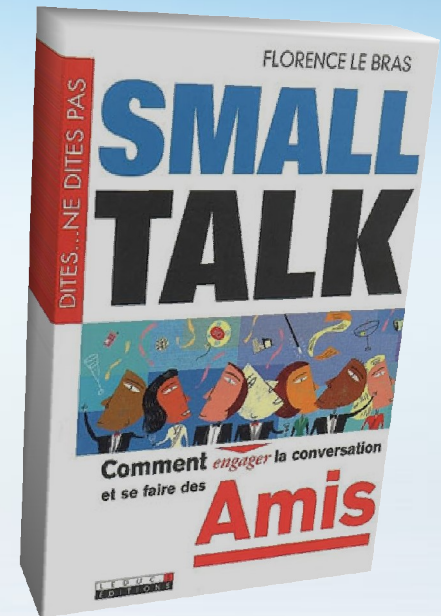
4. « Profiler » sa cible

1. Se fixer un objectif (stratégie).
2. Définir les tactiques
3. Choisir sa cible
 - Les décideurs (pouvoir, argent)
 - Les vecteurs d'influence
 - Les leviers indirects
4. « Profiler » sa cible
 - Connaître ses motivations
 - Comprendre sa stratégie
 - Savoir comment l'appâter (points faibles)



Le *Small Talk* en 6 points

1. Souriez
2. Soyez convaincu(e)
3. Écoutez attentivement
4. Mettez-vous à la portée de l'autre
5. Captivez SON intérêt
6. Proposez toujours plusieurs solutions



Fiche pratique

- Mettez-vous dans les pas de l'interlocuteur
- Trouvez des synergies « Win-Win »
- Fixez vos limites, et des objectifs réalistes
- Soyez franc
- Montrez-vous proactif et non réactif
- Etablissez des priorités
- Prévoyez un plan B et un plan C
- Soyez flexible
- Partagez ce que vous savez
- Apprenez à gérer le timing
- Soignez votre apparence



Prenez l'initiative

Foncez !

N'attendez pas, suscitez l'occasion.

Tant pis si ça n'a pas marché, au moins vous aurez essayé

La vie est courte ;)



Les 4mn sont passées ?
pourtant,
y'a pas le feu au lac...



<http://bruno.kerouanton.net/blog>

