

Êtes-vous un Influenceur?

Comment devenir influent et savoir
persuader dans l'industrie pharmaceutique



Publié par Jill Donahue, HBa, M.Ed.
conférencière, auteure, consultante en modification du comportement
dans les soins de santé
Jill.donahue@excellerate.ca
www.excellerate.ca

EXERCICE DE RÉFLEXION PERSONNELLE

- 1) Lisez les affirmations suivantes.
- 2) Indiquez, selon l'échelle de confiance, le degré de confiance que vous avez en chacune des dix affirmations suivantes :
(1 signifiant très faible et 5 signifiant très élevé).
- 3) Indiquez, selon l'échelle d'importance, votre perception de l'importance que représente pour vous chacune des dix affirmations suivantes
(1 signifiant peu important et 5 signifiant très important).

Compétences en matière d'influence et de persuasion	Confiance	Importance
---	-----------	------------

1) Je suis conscient de ma capacité d'influence.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
---	-----------	-----------

Exemples :

- *Je sais toujours quoi faire ou dire pour influencer quelqu'un.*
- *J'ai des centaines de stratégies et d'idées dans ma boîte à outils.*
- *J'ai toujours du succès dans mes efforts pour influencer les autres.*
- *Je sais toujours comment évaluer et mesurer à quel point la personne a été influencée.*

2) Je sais comment les gens modifient leur comportement.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
---	-----------	-----------

Exemples :

- *Je peux identifier les 5 étapes du changement de comportement.*
- *Je connais les deux questions qui peuvent m'aider à déterminer si une personne est prête à gravir l'escalier du changement.*
- *Je sais ce qu'il faut dire ou faire selon l'étape où la personne se situe.*

3) Je connais les plus grandes erreurs que les gens font quand ils essaient d'influencer les autres et j'évite de faire ces erreurs.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
---	-----------	-----------

Exemples :

- *Je connais les plus grandes erreurs que les gens font quand ils essaient d'influencer les autres.*
- *J'évalue et je modifie ma stratégie d'influence en fonction des résultats que j'obtiens.*
- *Je sais évaluer à quel point mon intervention ne correspond pas aux besoins de mon partenaire.*



	Confiance	Importance
4) Je suis à l'écoute de la perception des autres à mon égard.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Exemples :		
<ul style="list-style-type: none">• <i>Les gens que j'essaie d'influencer me voient comme une personne digne de confiance et crédible; ils me considèrent aussi comme un expert dans mon secteur d'influence.</i>• <i>Je connais les enjeux importants de mon industrie et la personne que j'essaie d'influencer.</i>• <i>Je me concentre sur la réalisation d'une situation gagnant-gagnant.</i>• <i>Je sais comment établir ma fiabilité..</i>		
5) Je sais ce qu'il faut dire et ne pas dire.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Exemples :		
<ul style="list-style-type: none">• <i>J'écoute plus que je parle.</i>• <i>Je sais quelles questions poser pour accroître mon influence.</i>• <i>Je connais et j'emploie les techniques de persuasion éprouvées.</i>		
6) Je sais exactement ce que je veux que mon partenaire fasse différemment.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Exemples :		
<ul style="list-style-type: none">• <i>Je prends le temps d'établir un objectif avant de m'efforcer d'influencer un comportement.</i>• <i>Je décris clairement le comportement actuel et le comportement voulu avant de commencer à influencer le changement.</i>• <i>Je connais les 10 étapes visant à établir adéquatement un objectif.</i>		
7) Je sais exactement comment ajuster mes efforts d'influence à chaque étape du changement de comportement.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5
Exemples :		
<ul style="list-style-type: none">• <i>Je sais pourquoi et comment créer un dilemme de désorientation pour amorcer le changement.</i>• <i>Je sais utiliser efficacement les témoignages.</i>• <i>J'utilise les principes de l'éducation aux adultes.</i>• <i>Je renforce mes propos, j'habilite mon partenaire et je lui fais des rappels.</i>• <i>Je pose des questions pour découvrir les obstacles qu'il peut avoir à surmonter.</i>• <i>Je raconte des anecdotes convaincantes et engageantes sur le plan émotionnel et je les appuie par des faits.</i>		

8) Je suis heureux dans la vie.

Exemples :

- *Je me crée des buts en ce qui concerne mon développement personnel et je travaille à les atteindre.*
- *Je suis une personne avec qui les gens aiment être et à qui ils souhaiteraient ressembler.*

Confiance

1 2 3 4 5

Importance

1 2 3 4 5

9) Je m'efforce d'améliorer mon intelligence émotionnelle.

Exemples :

- *Conscience émotionnelle* : Je reconnais mes propres émotions et l'effet qu'elles produisent sur les autres.
- *Auto-évaluation juste* : Je connais mes forces et mes limites.
- *Contrôle de soi* : Je suis capable de maîtriser mes émotions et mes impulsions perturbatrices.
- *Transparence* : J'admets ouvertement mes erreurs et je remets en question le comportement immoral des autres au lieu de me taire.
- *Optimisme* : Je vois les autres d'une manière positive et je n'espère que le meilleur d'eux-mêmes. Je vois les choses avec la philosophie du « verre à demi-rempli ».
- *Automotivation* : Je m'efforce de m'améliorer ou de me conformer aux normes d'excellence.
- *Initiative* : Je saisis volontiers les occasions qui se présentent à moi.

1 2 3 4 5

1 2 3 4 5

10) Je m'efforce d'améliorer mon intelligence émotive

Exemples :

- *Empathie* : Je devine les sentiments et les points de vue des autres et je m'intéresse activement à ce qui les préoccupe.
- *Harmonisation* : J'écoute attentivement les autres et je me préoccupe de leurs sentiments. Je suis à l'écoute des humeurs des autres.
- *Souci d'aider ou de servir les autres* : J'anticipe les besoins des autres, je les reconnais et j'y réponds.
- *Communication* : J'écoute avec l'esprit ouvert et je connais les meilleures questions à poser.
- *Travail d'équipe et collaboration* : Je consacre du temps à façonner une relation au-delà de la relation de travail obligatoire et à créer une ambiance de collégialité amicale.

1 2 3 4 5

1 2 3 4 5

EN EXAMINANT VOS RÉPONSES AUX QUESTIONS CI-DESSUS

QUELLE EST VOTRE MOYENNE?

SELON VOUS, QUEL EST VOTRE DEGRÉ D'INFLUENCE?

Je perçois que j'ai.....

1

2

3

4

5

Peu d'influence

Beaucoup d'influence

...sur les gens et les circonstances qui m'entourent.

{ Que se passerait-il si...

VOUS DISPOSIEZ D'UNE MÉTHODE POUR PERSUADER LES AUTRES ET D'UN PLAN POUR AMÉLIORER VOTRE INFLUENCE

1) Qu'est-ce que cela signifierait pour vous?

2) Combien de temps cela vous sauverait-il?

3) Quels résultats cela vous permettrait-il d'atteindre?

TOUT CELA EST POSSIBLE!

La littérature déborde d'idées géniales, mais le problème, c'est que la plupart d'entre nous ne prennent pas le temps d'apprendre ou de mettre ces idées en pratique. **Il est possible de devenir un influenceur et de goûter au succès** plus souvent si vous prenez le temps et faites l'effort nécessaire d'apprendre et de mettre ces idées en pratique. En fin de compte, les connaissances, les compétences, les habitudes et les attitudes que vous aurez acquises par l'entremise de ce programme seront efficaces dans la mesure où elles feront partie intégrante de ce que vous êtes.

VOUS N'ÊTES PAS DE CEUX QUI SE SATISFONT DU STATU QUO?

Voici 3 idées....

01 Visitez le www.excellerate.ca et téléchargez (recherchez l'icône « *Loot Bag Free Stuff* ») une liste de mes 10 livres préférés sur l'influence et la persuasion.

02 Si vous avez envie d'apprendre à **accroître votre capacité à influencer les autres** dans le domaine des soins de la santé, vous voudrez aussi consulter les rubriques suivantes à la même adresse Internet :

- Keynotes,
- Workshops
- Consulting

Communiquez avec jill.donahue@excellerate.ca pour en savoir davantage.

03 Inscrivez-vous au cours le plus populaire du CFPC « **Rx PERSUASION : comment influencer avec éthique** » Ce cours fait l'objet d'éloges enthousiastes comme ceux-ci:

- « *J'ai suivi 14 cours offerts par le CFPC et celui-ci est vraiment mon préféré! Il est engageant et il produit un impact. Il m'a procuré un plan étape par étape pour atteindre mes objectifs et renforcer ma capacité à influencer avec éthique.* »
Donna Racco, . aut., CFPC, chef de district, Solvay Pharma inc.
- « *J'ai totalement adoré Rx PERSUASION. En lisant les modules, je pouvais immédiatement penser à des médecins qui correspondaient aux diverses étapes. C'est un excellent cours. Je le recommande vivement!* »
Sandra Knapps, spécialiste, clientèle professionnelle, Janssen Ortho inc.
- « *J'ai adoré. J'ai aimé le sens de l'humour de l'auteur; elle est vraiment drôle. J'ai aimé le fait que ce cours soit concentré à ce point sur notre industrie. Ce cours m'a vraiment aidée à apprendre comment me rendre mémorable et influencer mes clients. Je le recommande à toute personne désireuse d'écouter!* »
Erica Bell, HBSc, MA, représentante, Merck

Ce cours vous sera-t-il utile? ” ”

DÉCOUVREZ-EN DAVANTAGE EN:

1. Visitant le <http://www.excellerate.ca/persuasionrx> et en cliquant sur «Is this course right for you?»
2. lisant la brochure que vous trouverez au <http://www.excellerate.ca/persuasionrx>
3. en visionnant la vidéo sur <http://www.youtube.com/user/jillexcellerate?feature=mhum#p/u/1/CvN8FwZUCC8>
4. en discutant avec l'auteur, par téléphone au 905-841-1137 ou par courriel à jill.donahue@excellerate.ca

-{À PROPOS DE L'AUTEUR}- Jill Donahue



Après avoir vécu pendant des années des frustrations devant des médecins qui ne voulaient pas modifier leur comportement, Jill Donahue offre aujourd'hui un cours international sur la manière d'influencer le changement de comportement dans le domaine des soins de la santé. Titulaire d'une maîtrise en éducation des adultes axée sur la modification du comportement des médecins et récipiendaire de prix pour ses projets de recherches et ses articles qu'elle publie depuis plus d'une dizaine d'années, la solide formation de Jill émane de son travail.

Ce qui émerveille cependant ses clients de l'industrie pharmaceutique, c'est le talent qu'a Jill pour transposer la théorie de la modification du comportement dans des applications pratiques qui les aident à produire des résultats mesurables.

Un client explique : « ***Vous avez été le tournant de ma carrière à titre de directeur des ventes. Après avoir travaillé avec vous, j'ai observé une augmentation de 30 % de nos ventes.*** »

L'ouvrage le plus récent de Jill Donahue est *Rx PERSUASION : Comment influencer avec éthique*, publié comme programme d'apprentissage à distance par le Conseil de formation pharmaceutique continue.

Si vous avez trouvé utiles les informations contenues dans cet article, visitez aussi www.excellerate.ca pour vous abonner au bulletin électronique de Jill qui vous offrira chaque mois des conseils et des idées sur l'influence et le leadership.

Conditions d'utilisation

Vous pouvez partager l'article intitulé « Avez-vous de l'influence? » avec vos amis et vos collègues. Vous ne pouvez cependant pas en modifier le contenu de quelques manières que ce soit, ni en céder la paternité. Le contenu de ce document est la propriété de Jill Donahue et ne doit être reproduit d'aucune manière sans la permission écrite de l'auteur. Tous droits réservés