



## MODULE 12

J'applique mes compétences

### Objectifs pédagogiques

Vous apprendrez ici à :

- comment vous pouvez travailler de manière indépendante au développement de votre entreprise verte
- comment rester déterminé et persévérant lorsque vous essayez d'atteindre vos objectifs.
- comment devenir un résolveur de problèmes actif capable de voir les opportunités et de créer de la valeur dans votre entreprise verte



*Figure 1: Application des compétences*

## Informations de base



Dans ce dernier module, vous apprendrez à utiliser la méthode SMART et à devenir plus résilient face aux difficultés.



Ce module contient trois exercices.



Vous aurez besoin de 15 h pour terminer le module.



Vous devez obtenir 66% de bonnes réponses pour réussir ce module.



Vos conférenciers sont Susanne, Tiziana et Klaus.

### **CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ POUR LES LIENS EXTERNES**

**Ce module contient des hyperliens vers des sites Web externes.**

**Ces liens externes sont fournis à titre de commodité et à des fins d'information.**

**Uniquement ; ils ne constituent pas un soutien ou une approbation par Go4DiGREEN de l'un des produits, services ou opinions de la société, de l'organisation ou de l'individu.**

**Go4DiGREEN n'est pas responsable de l'exactitude, de la légalité ou du contenu du site externe.**

**Site ou pour celui des liens ultérieurs. L'utilisation se fait à vos propres risques.**

2020-1-AT01-KA226-VET-092693



Le soutien de la Commission européenne à la production de cette publication ne constitue pas une approbation de son contenu, qui n'engage que ses auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qu'elle contient.



# Contenu

<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES.....</b>	<b>1</b>
<b>INFORMATIONS DE BASE .....</b>	<b>0</b>
<b>BIENVENUE AU MODULE 12 .....</b>	<b>3</b>
<b>COMMENT TRAVAILLER DE MANIERE INDEPENDANTE AU DEVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE VERTE ? .....</b>	<b>3</b>
Spécifique.....	5
Mesurable.....	6
Attrayant.....	7
Réaliste .....	9
Limité dans le temps.....	10
<b>COMMENT RESTER DETERMINE ET PERSEVERANT DANS LA REALISATION DE VOS OBJECTIFS ? .....</b>	<b>16</b>
<b>Visualisez vos objectifs .....</b>	<b>17</b>
<b>Ayez confiance en vos propres capacités.....</b>	<b>17</b>
Soyez inspiré .....	18
Changez votre façon de gérer la défaite .....	18
Récompensez-vous.....	19
<b>COMMENT DEVENIR UN RESOLVEUR DE PROBLEMES ACTIF .....</b>	<b>20</b>
<b>Processus de résolution de problèmes.....</b>	<b>21</b>
Décrire exactement le problème.....	22
Trouver les causes .....	22
Recueillir des suggestions pour une solution .....	22
Évaluer ces suggestions.....	23



**LISTE DE REFERENCE ..... 25**

**LISTE DES FIGURES ..... 25**

## Bienvenue au module 12

Le deuxième module du dernier bloc de formation porte sur les contenus suivants.

Dans la première section, nous abordons la question de savoir comment atteindre vos objectifs professionnels le plus efficacement possible. Nous vous familiariserons avec la règle SMART.

Il s'agit ensuite de s'y tenir et de persévérer dans les objectifs que vous vous êtes fixés. Nous vous montrerons quelques méthodes appropriées pour cela.

La dernière partie traite ensuite la manière de résoudre les problèmes qui se présentent. Car bien sûr, vous devrez aussi résoudre certains problèmes dans votre activité indépendante. Nous vous montrons un processus structuré

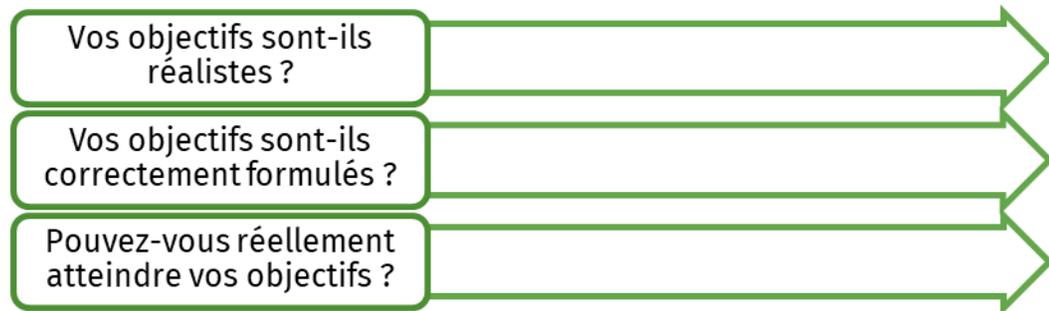
## Comment travailler de manière indépendante au développement de votre entreprise verte ?



*Figure 2: Travailler de manière indépendante au développement de votre entreprise verte*

Nous voulons vous présenter la méthode SMART. Avec cette méthode, vous pouvez fixer vos objectifs. Et vous pouvez également l'utiliser pour vérifier si vous pouvez atteindre vos objectifs.

Plus précisément, la méthode SMART est une stratégie en 5 étapes. Avec cette stratégie, vous vérifiez les points suivants :



Selon la méthode SMART, les objectifs doivent être spécifiques, mesurables, attrayants, pertinents et assortis d'un délai pour répondre à ces trois critères. Utilisée correctement, la méthode SMART est un outil simple pour formuler vos objectifs. Nous allons vous montrer comment procéder à l'aide de quelques exemples.

Mais pourquoi cette méthode est-elle appelée la méthode SMART ? SMART signifie le début de chaque mot-clé dans cette méthode :

- **Spécifique**  
Formulez vos objectifs clairement ! Pas vagues!
- **Mesurable**  
Les objectifs doivent être mesurables ! Pensez aux critères avec lesquels vous pouvez mesurer : Ai-je atteint mon objectif ?
- **Attrayant**  
Faites en sorte d'avoir du plaisir à atteindre vos objectifs !
- **Réaliste**  
Les objectifs doivent être réalisables dans un laps de temps déterminé. Et ils doivent être réalisables avec les moyens dont vous disposez.

- **Limité dans le temps**

Vous avez besoin d'un calendrier précis : Que dois-je faire et à quelle date ?

La façon dont nous formulons nos objectifs est importante ! La façon dont vous fixez vos objectifs est un pas important vers le succès. Il ne suffit pas de trouver vos (propres) objectifs. Nous devons fixer nos objectifs correctement !

Mais examinons ensemble de plus près les principes fondamentaux de cette méthode :

## Spécifique

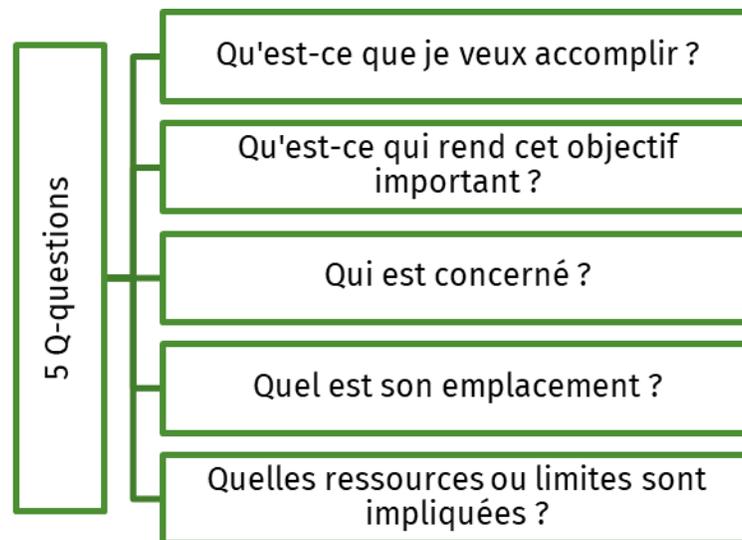
Lorsque vous formulez votre objectif : évitez les formulations générales ou les idées imprécises, voire vagues ! Le contraire est essentiel ! Votre projet doit être décrit le plus précisément possible afin qu'il soit clair que vous allez l'atteindre ! Vous n'avez pas besoin d'écrire de très nombreuses pages. Le mieux, c'est de créer ce qui suit :

### **Décrivez votre objectif en une phrase claire !**

Voici un exemple : Au 30 juin, j'aimerais avoir gagné 30 nouveaux clients.

### **Comment cela peut-il être fait ?**

En répondant aux 5 questions en Q suivantes :



## Mesurable

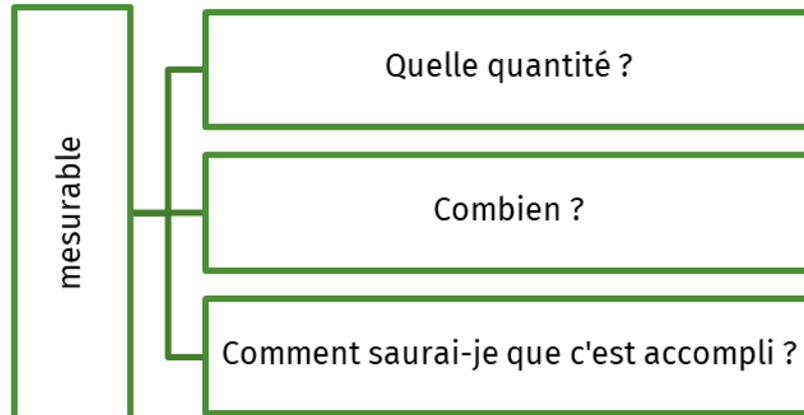
Si vous voulez savoir si vous avez atteint votre objectif, vous devez également être en mesure de le déterminer : Vous devez être capable de le mesurer ! Parfois, ce n'est pas très difficile. Lorsqu'il s'agit de choses que vous pouvez compter, ce n'est pas particulièrement difficile, par exemple lorsqu'il s'agit de temps ou de quantités. Pour d'autres choses, ce n'est pas si facile. Dans l'exemple précédent, vous pouvez déterminer rapidement si vous avez gagné 30 nouveaux clients.

Néanmoins, vos objectifs doivent être mesurables ! Si vous souhaitez améliorer la qualité de votre produit, par exemple, vous pourriez définir les paramètres suivants : Je recueille 50 évaluations positives de mon produit auprès de mes clients. J'utilise pour cela un questionnaire en ligne.

Il est essentiel d'avoir des objectifs mesurables pour suivre vos progrès et rester motivé. L'évaluation des progrès vous aide à rester concentré, à respecter vos échéances et à ressentir l'excitation d'atteindre votre objectif.

## Comment cela peut-il être fait ?

Un objectif mesurable doit répondre à des questions telles que :



## Attrayant

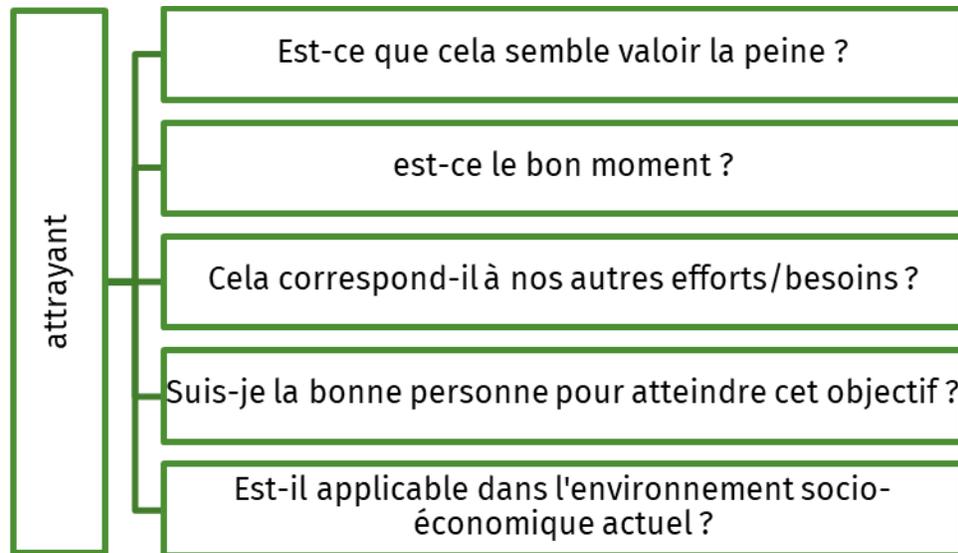
Vous n'atteindrez pas votre objectif si vous luttez constamment et si l'objectif n'est pas souhaitable pour vous personnellement. D'autre part, la règle suivante s'applique:

Si vous avez le désir d'atteindre votre objectif, vous ferez également tout ce qui est en votre pouvoir pour atteindre effectivement votre objectif ! Veillez à ce que votre objectif soit formulé de manière positive !

Voici un exemple : "Je veux pouvoir décider librement dans mon travail !" est beaucoup plus efficace et motivant que "Je ne veux plus être dépendant de mon travail !".

Bien sûr, il n'y a guère d'objectifs qui soient très, très faciles à atteindre ! A quoi bon ? Il y a presque toujours des problèmes à surmonter quelque part, voire des revers. Les objectifs attrayants sont donc d'autant plus importants. Ils vous aident également à faire face aux échecs.

Un objectif est attrayant si vous pouvez répondre "oui" aux questions suivantes :



## Réaliste

Pensez grand ! - Une bonne attitude peut bloquer toute détermination. L'ambition excessive mène à la frustration ; les châteaux en l'air mènent à la déception. Nous pouvons nous fixer de grands objectifs, mais ils ne doivent pas être complètement irréalistes ou utopiques, de sorte que nous ne puissions pas les atteindre du tout. Cela tue toute motivation. Dans le meilleur des cas, l'objectif est choisi de manière à ce qu'il soit toujours stimulant, mais que le résultat reste réalisable.

Osez faire quelque chose ! C'est sans aucun doute une attitude bonne et motivante. Mais attention ! Vous pouvez rapidement vous décourager et être déçu si vous en faites trop à la fois. Ne construisez pas de châteaux en l'air ! Les objectifs doivent vous motiver. Ils peuvent donc être considérables. Mais restez réaliste afin de pouvoir atteindre vos objectifs.

Choisissez votre objectif comme ceci :

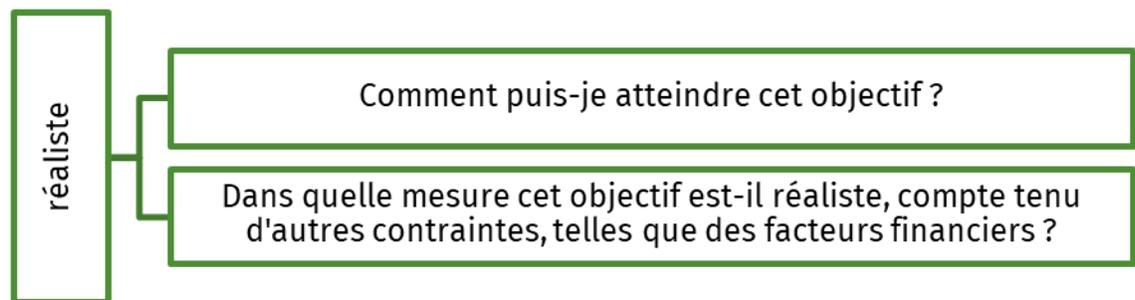
**Votre objectif doit être un défi pour vous ! Et le résultat doit être réalisable !**

Si le résultat n'est pas réalisable (pour le moment), vous devez diviser votre objectif en sous-objectifs plus petits !

Voici un exemple : Peut-être que l'objectif d'obtenir un bon financement pour votre projet n'est pas réalisable pour vous pour le moment. Mais ce que vous pouvez formuler comme sous-objectif est le suivant : Je vais me renseigner sur les possibilités de financement d'ici la fin du mois. Je vais prendre rendez-vous avec la Chambre de Commerce et contacter mon conseiller bancaire.

## Comment remarquez-vous que votre objectif doit être divisé en sous-objectifs ?

C'est très facile ! Un objectif réalisable répondra généralement à des questions telles que :



Ainsi, vous vous assurez que

- Vous avez également tout envisagé.
- L'objectif reste transparent et compréhensible.

## Limité dans le temps

Tout objectif a besoin d'un cadre temporel et d'une date limite à laquelle quelque chose doit être fait. L'échéance n'est pas seulement un point de contrôle essentiel pour la réussite. Elle vous stimule également. Vous savez ce qu'il en est : plus l'échéance est proche, plus on essaie (voir : effet de gradient d'objectif).

Il serait utile que vous ayez une échéance claire, c'est-à-dire une date à laquelle vous souhaitez atteindre votre objectif. Cela présente deux avantages :

- Vous gardez le contrôle.
- Le rendez-vous vous incite à devenir et à rester actif.

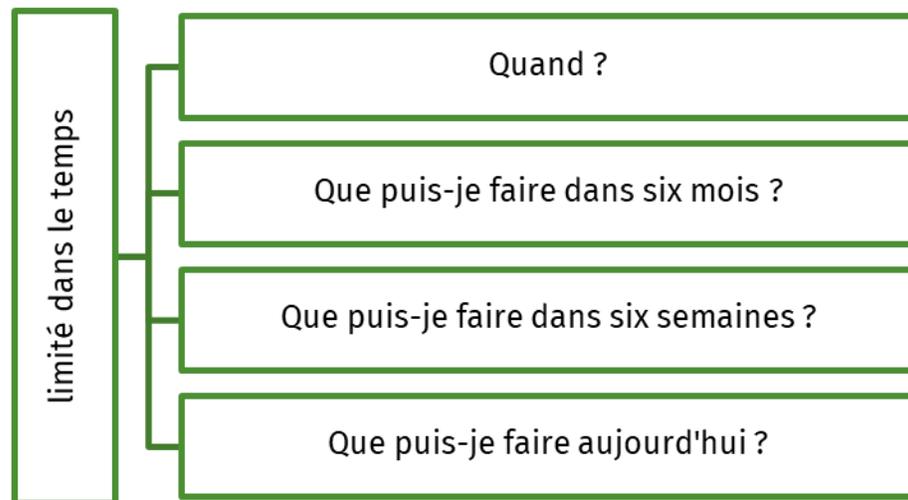
Je suis sûr que vous êtes familier avec cela :

**Plus vous vous rapprochez d'un objectif, plus vous êtes motivé !**

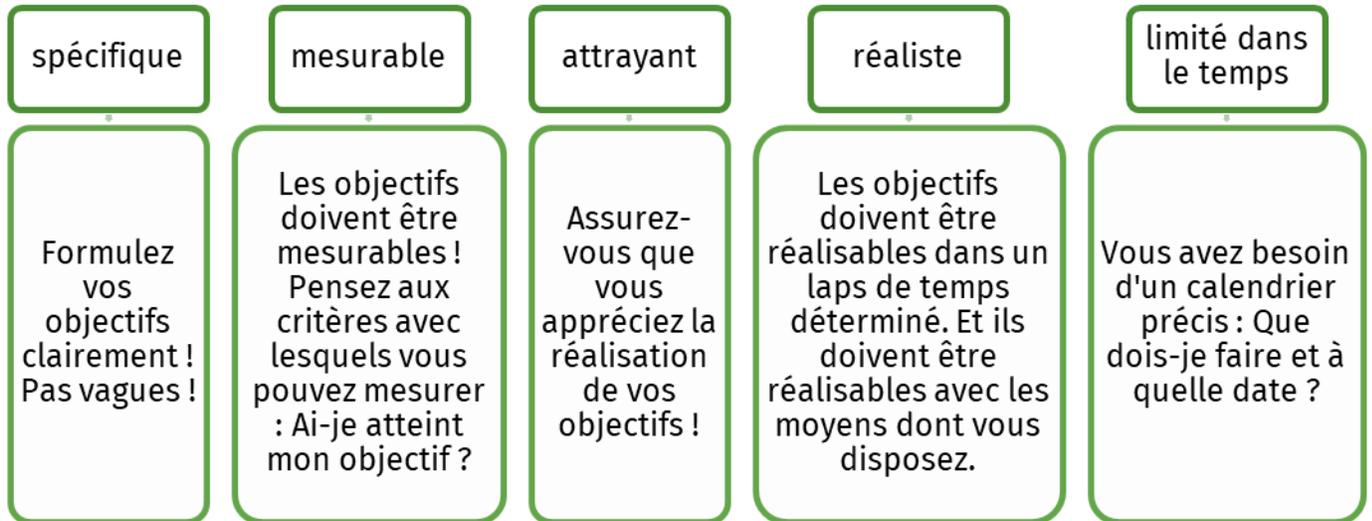
Par conséquent, voici à nouveau le conseil de tout à l'heure :

En planifiant des étapes partielles, vous atteindrez également votre objectif plus rapidement.

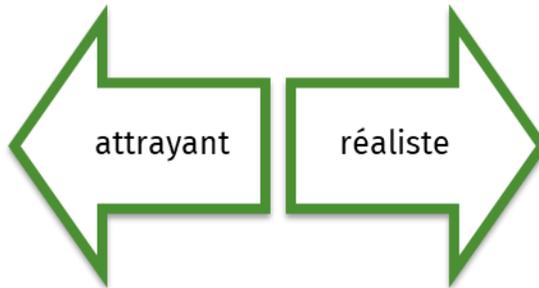
Un objectif limité dans le temps répondra généralement à ces questions :



Un objectif est donc SMART s'il remplit les cinq critères de la méthode SMART !



Malheureusement, ce n'est pas toujours aussi simple dans la pratique. Il existe souvent des incompatibilités entre les différents critères de la méthode SMART.



Il y a toujours des conflits entre les critères "attrayant" et "réaliste".  
Car il arrive souvent que plus un objectif est grand, plus il devient attrayant. Et puis il arrive très vite que cet objectif devienne irréaliste !  
C'est pourquoi il est crucial de toujours respecter les cinq critères de la méthode SMART.

## EXERCICE 1



**M 12\_E 1 : Travailler de manière autonome au développement de mon entreprise verte**

**Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.**

En utilisant la méthode SMART, définissez deux objectifs professionnels que vous souhaitez atteindre.

**Objectif 1 :**

spécifique

mesurable

attrayant

réaliste

limité dans le temps

**Objectif 2 :**

spécifique	
mesurable	
attrayant	
réaliste	
limité dans le temps	

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du Module 12 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

## Comment rester déterminé et persévérant dans la réalisation de vos objectifs ?

A quel point êtes-vous déterminé ? Nombreuses sont les personnes qui ne parviennent pas à se décider. Elles veulent éviter les erreurs et ont donc tendance à rester en retrait. Pourtant, il y a toujours des situations dans la vie dans lesquelles une attitude résolue et une action décisive sont importantes. Vous êtes sur le point de lancer votre entreprise verte. Vous voulez défendre vos convictions, à savoir lancer une entreprise durable et verte. Si vous voulez poursuivre vos objectifs, vous avez besoin d'une bonne dose de volonté pour rester dans le coup. Mais comment obtenir plus de détermination ?



*Figure 3: Rester déterminé et persévérant*

Comme souvent dans la vie, votre détermination est liée à la façon dont vous pensez à certaines choses :

## Visualisez vos objectifs

Votre détermination dépend fortement de la façon dont vous pouvez visualiser concrètement vos objectifs. Nous ne parlons donc pas de vagues idées de quelque chose que vous aimeriez réaliser. Dans le pire des cas, vous pourriez considérer ces désirs diffus comme irréalistes. Si vous voulez accroître votre détermination, vous devez faire face à vos propres désirs et objectifs. Nous avons discuté de la règle SMART dans la section précédente. Décomposez les grands objectifs en de nombreux petits sous-objectifs.

Ce faisant, adoptez différentes perspectives et informez-vous. D'une part, cela rend les grands objectifs plus réalistes, et d'autre part, cela vous donne la persévérance dont vous avez besoin pour surmonter l'adversité.

## Ayez confiance en vos propres capacités

Souvent, le doute et les peurs excessives se mettent en travers du chemin. Lorsqu'on vous demande de prendre une décision, la peur de faire le mauvais choix est immense. Connaissez-vous votre critique intérieur ? Il s'agit de cette voix qui s'exprime chaque fois que vous devez faire quelque chose, et cette voix vous incite à faire encore mieux. En général, le critique intérieur est surdimensionné de sorte que tout travail est fait avec beaucoup de soin. C'est sans aucun doute un grand avantage. Cependant, parfois, travailler encore mieux est tout simplement superflu et constitue une perte de temps. Par conséquent : reconnaissez sérieusement vos propres réalisations et ayez confiance en vos propres capacités. Faites une analyse honnête de vos forces et faiblesses pour avoir une vue d'ensemble de vos capacités, demandez également à des personnes de confiance.



Rappelez-vous le chapitre suivant du **module 3 : Comment utiliser vos forces pour votre idée d'entreprise verte**. Vous y avez traité de manière intensive vos propres forces et faiblesses.

## Soyez inspiré

La détermination dépend de l'humeur du jour. Personne n'est toujours de bonne humeur. Un revers peut entraîner une frustration temporaire. L'important est de ne pas la laisser vous décourager définitivement. Pour ce faire, vous pouvez vous appuyer sur la pensée positive et l'autosuggestion.



Rappelez-vous le chapitre suivant du **module 5 : Comment anticiper le sentiment d'atteindre des objectifs**. Vous y avez également appris le pouvoir des autosuggestions et comment les utiliser.

Inspirez-vous de modèles à suivre - comment ont-ils atteint leur objectif ? Ont-ils réussi à ne pas dévier de leur plan, même les jours difficiles ?



Rappelez-vous le chapitre suivant du **module 5 : Comment trouver des exemples d'exploitation d'idées et d'opportunités**. Vous y avez également abordé le modèle des 3 zones.

## Changez votre façon de gérer la défaite

Pensez aux personnes qui ont réussi. Beaucoup de ces personnes ont dû faire face à de lourdes défaites. Avant de connaître le succès, ces personnes ont fait de nombreuses tentatives et se sont souvent trompées. Quel est l'intérêt ici ? Changez votre attitude générale envers les erreurs et les mésaventures ! Ce n'est que si vous êtes prêt à apprendre de vos erreurs qu'une défaite ne sera pas seulement une défaite, mais surtout une occasion d'apprendre et de faire mieux la prochaine fois. Les revers sont utiles, car après cela, vous savez ce qui doit être amélioré.



## Récompensez-vous

Très important, votre détermination doit être récompensée. À savoir, par vous-même. Bien sûr, vous serez très fier lorsque vous atteindrez un objectif. Toutefois, vous devriez également vous offrir quelque chose. Cela peut être une expérience agréable avec des amis. Une sortie au cinéma. Peu importe ce que c'est. Après une longue période de tension, il faut une récompense, car vous combinez ici la détente nécessaire avec une expérience qui n'est pas commune.

## EXERCICE 2



### M 12\_E 2 : Rester déterminé et persévérant

**Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.**

Commentez en détail ce point : Changez votre façon d'affronter la défaite

Décrivez une défaite et détaillez ce que vous avez appris de cette défaite.

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du Module 12 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

# Comment devenir un résolveur de problèmes actif

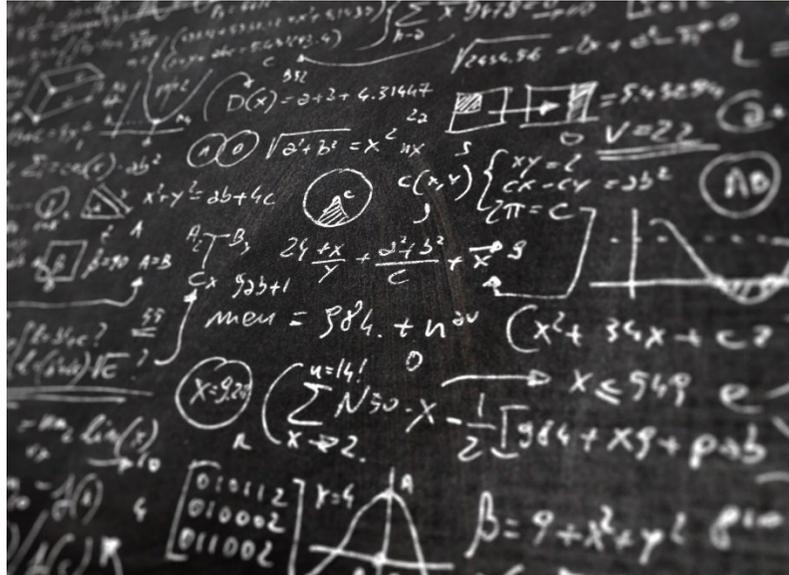


Figure 4: Résolution de problèmes

La résolution de problèmes est une compétence essentielle dont vous avez besoin en tant que jeune entrepreneur vert. Qu'il s'agisse de clients mécontents, de livraisons tardives ou d'autre chose : si vous possédez cette compétence, vous pourrez prendre les mesures appropriées pour éliminer les obstacles existants et atteindre votre objectif.

Tout d'abord, nous pouvons distinguer trois stratégies différentes de résolution de problèmes. Et comme vous pouvez le constater, une seule d'entre elles peut réellement aider à résoudre un problème :

### La fuite

- La fuite, c'est quand vous reconnaissez le problème mais que vous ne faites rien.

### Déplacement

- Une stratégie classique d'évitement est également le déplacement. Au lieu d'aborder le problème, vous le minimisez ou l'ignorez complètement. Une erreur similaire consiste à reconnaître un problème mais à se concentrer sur autre chose.

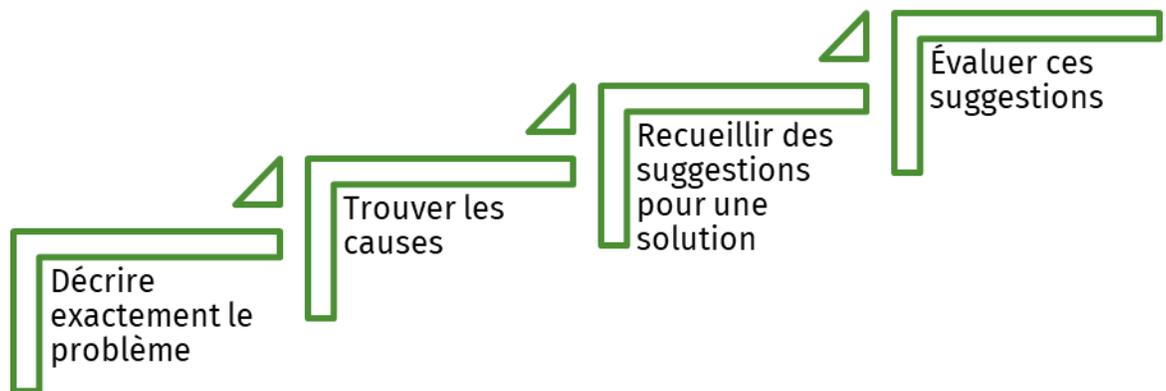
### Acceptation

- L'idée la plus importante pour résoudre un problème est aussi banale que cruciale : se concentrer sur le problème. Les problèmes ne se résolvent pas tout seuls, et ils ne se résolvent pas non plus en vous mettant en colère contre les circonstances qui en sont la cause. Acceptez plutôt le problème, abordez-le de face et remettez à plus tard les futilités sans importance.

Quel que soit le type d'entreprise verte que vous souhaitez lancer, vous aurez toujours des problèmes à résoudre. Il est donc important que vous abordiez les solutions de manière structurée. Dans ce qui suit, nous souhaitons vous présenter un processus approprié que vous pouvez utiliser pour résoudre les problèmes.

## Processus de résolution de problèmes

Les étapes suivantes peuvent mener d'un problème à une solution :



## Décrire exactement le problème

La première étape importante consiste à décrire exactement la nature du problème. Qu'est-ce qui n'a pas fonctionné, qu'est-ce qui n'est pas comme cela devrait être ? À ce stade, une comparaison entre l'objectif et l'état réel peut être utile. Cette étape est particulièrement importante car elle vous aidera à trouver une solution adéquate par la suite.

## Trouver les causes

Pour qu'une solution à un problème soit couronnée de succès, il est important que vous trouviez et analysiez toutes les causes si possible. Cette étape est également importante pour vous permettre de prévenir rapidement une erreur similaire à l'avenir, l'analyse des causes est essentielle. Comment le grief a-t-il pu se produire ? Quels sont les facteurs qui ont conduit à l'apparition du problème ? Si des causes possibles sont mises en évidence, on peut travailler sur ces points.

## Recueillir des suggestions pour une solution

Vous avez maintenant une vue d'ensemble de la nature du problème et de sa cause. Vous devez maintenant commencer à chercher des solutions possibles. Peut-être que vous avez déjà de l'expérience dans certains domaines qui peuvent mener à une solution. Si ce n'est pas le cas, vous



pouvez utiliser différentes techniques de créativité pour trouver des solutions : Mind Map, Brain Storming. À ce stade, il est important de noter qu'il n'y a pas de bonne ou de mauvaise solution.

## Évaluer ces suggestions

Ce n'est que lorsque vous avez recueilli toutes les propositions que vous passez à l'évaluation des solutions proposées. Il s'agit de déterminer quelles propositions se rapprochent le plus d'une solution idéale. Pour ce faire, vous avez besoin de critères appropriés que la solution doit remplir. La proposition de solution qui répond le mieux aux critères est ensuite sélectionnée et mise en œuvre.

## EXERCICE 3



### M 12\_E 3 : Résoudre un problème

**Ouvrez un logiciel d'écriture ou prenez une feuille de papier. En haut, écrivez le numéro du module et le numéro de cet exercice.**

Prenez un problème qui existe actuellement ou souvenez-vous d'un problème. Suivez maintenant les différentes étapes du processus de résolution de problèmes décrit ci-dessus et décrivez en détail les points suivants :

- Décrire exactement le problème
- Trouver les causes
- Recueillir des suggestions pour une solution
- Évaluer ces suggestions

Lorsque vous avez terminé l'exercice, nommez votre document numérique d'après le numéro de cet exercice et sauvegardez-le dans le dossier du Module 12 ! Si vous avez fait l'exercice sur papier, prenez des photos lisibles et conservez-les.

## Liste de référence

Gudda, P. (2011) *Guide pour le suivi et l'évaluation de projets*.

Kidston. P. (2015) *Planification, ordonnancement, suivi et contrôle : La gestion pratique des projets en matière de temps, de coûts et de risques*.

Liker, J. (2017) *Développement des compétences en leadership 12 : Cause profonde - Utilisation des 5 pourquoi*.

*Des livres sur l'apprentissage par l'échec :*

<https://medium.com/@ShaneLester2016/5-best-books-about-learning-from-failure-db1fe8b2fac1>

## Liste des figures

Figure 1: Application des compétences .....	2
Figure 2: Travailler de manière indépendante au développement de votre entreprise verte.....	3
Figure 3: Rester déterminé et persévérant.....	16
Figure 4: Résolution de problèmes.....	20