



INNOVACONNECT inc.

## AUGMENTER VOTRE POTENTIAL DE LA REUSSITE - NOTRE MÉTHODOLOGIE

1

### Rencontre de démarrage du mandat

Planifier

- ▶ Savoir les besoins. Valider de l'offre de service, établir un calendrier des rencontres et valider les attentes avec le/la client(e).

2

### Établit des paramètres d'accompagnement

Établir

- ▶ Valider les objectifs de développement de la cliente et définir un plan d'action.
  1. **Objectifs** : mission, vision, valeurs, objectifs stratégiques et opérationnels.
  2. **Direction et cohésion** : écoute, leadership, esprit d'équipe, image de marque (*branding*), réseautage, climat et coopération avec les pairs.
  3. **Modes de fonctionnement** : politiques, technologies, procédures et procédés.

3

### Réaliser de l'accompagnement stratégique

Accompagner

- ▶ Préparation et réalisation des sessions de travail.
- ▶ L'intervalle des rencontres sera établi en fonction du plan d'action. Il permettra un temps d'arrêt favorisant la réflexion et l'intégration des éléments par la client(e).
- ▶ Après la première session, la consultante adressera des requêtes à la client(e) pour être en mesure d'augmenter ses connaissances et ses habiletés.
- ▶ Au début de la deuxième session de travail, les apprentissages et résultats de la première partie seront évalués

4

### Évaluer l'impact et de l'amélioration de la performance du client

Évaluer

- ▶ Une grille d'indicateurs d'évaluation sera présentée au début des sessions de travail.
- ▶ À la fin de cette démarche d'accompagnement, la client(e) évaluera l'ensemble du projet à l'aide d'un formulaire d'évaluation.