

## «VENDRE» À SON MANAGER

Vous voulez «vendre» une idée à votre supérieur hiérarchique, le convaincre de prendre une décision importante ?

Voici dix points clé :

### 1. Choisir le bon moment :

En effet, votre manager, n'est pas disponible n'importe quand. À quoi ça sert de vouloir le voir à tous prix, si celui-ci n'est pas réceptif ?

Si vous ne savez pas quel est le meilleur moment, son assistante pourra vous le dire, elle peut être une excellente alliée !

### 2. La préparation = 99 % de la réussite :

Préparez des informations, des données concrètes, si nécessaire, avec plusieurs hypothèses.

Pensez à ses objectifs à lui, ce qui le motive et à ses questions et objections.

Ce qui ne veut pas dire que vous obtiendrez satisfaction à tous les coups.

Mais vous aurez «vendu», au minimum, votre professionnalisme.

C'est mortel pour votre crédibilité, d'aller voir votre manager, insuffisamment préparé !

### 3. Aller droit au but !

Vous montrerez ainsi que vous êtes bien préparé, que vous êtes convaincu, vous êtes efficace et que vous allez lui faire gagner du temps.

En utilisant des circonvolutions, vous risquez d'éveiller sa méfiance ou son impatience.

### 4. Faire un entretien spécifique :

Si c'est important, c'est comme ça que le montrerez. Cela permet également de se concentrer sur ce, seul, sujet.

C'est tout à fait autre chose, que de le prendre par surprise au cours d'un entretien, ou il ne sera pas prêt à vous répondre.

### 5. Développer les avantages pour LUI :

L'Homme pense à lui en premier et votre manager aussi.

Quelque soit la valeur de vos arguments, tant que vous parlez de vous, vous avez peu de chances de l'intéresser.

Développer des avantages pour lui ou l'entreprise et mieux encore, si vous pouvez l'aider à atteindre ses propres objectifs là, il vous considérera comme un allié.

### 6. Parler positivement :

C'est transformer les problèmes en solutions ou propositions.

Plus vous parlez de problèmes et surtout les vôtres, plus il risque de se demander, si ce n'est pas vous le problème.

## «VENDRE» À SON MANAGER

### 7. Le valoriser :

Sans le flatter ! Le valoriser c'est lui demander son avis, une grande question : «Qu'en pensez-vous ?» Ou encore, «Il n'y a que vous qui puissiez prendre cette décision...» À une condition, que ce soit vrai et que vous y croyez vraiment.

### 8. Concrétiser :

C'est la phase sans laquelle rien ne se passera ensuite.

Si vous vous contentez d'un: «j'y réfléchis, ou on en reparle». Est-ce que vous montrez que votre sujet est vraiment important ? Est-ce que vous lui donnez envie de le placer dans ses priorités ? D'où l'importance du courage, voire de l'audace, de lui poser la question ultime : «Quand ?»

### 9. Se faire rare :

Si vous vous faites rare et que vous lui demandez un rendez-vous, que va-t-il se dire ? C'est que c'est important !  
Seulement, se faire rare ne veut pas dire se faire oublier !

Et enfin le 10° point :

Venir avec des propositions ou des solutions, plutôt qu'avec des problèmes.

Et maintenant, vous pouvez télécharger ces 10 points et la prochaine fois que vous aurez à vendre quelque chose à votre manager, dans votre préparation, appuyez vous sur cet aide-mémoire.

Et je serais ravi d'avoir vos commentaires !

Bonne semaine !

### **Articles complémentaires :**

[«Manager son manager : entretien de critique»](#)

[«Manager son manager \(N° 1\)](#)

### **Et aussi :**

[La formation : «Le leadership en action»](#)