

45 secondes pour convaincre son patron dans l'ascenseur



Accroche, argumentaire, conclusion: pas le droit de se louper. Vous êtes prêt ? On lance le chrono !

PAR GAËLLE GINIBRIÈRE Avec Marie Rebeyrolle, DG du cabinet Carré Pluriel.

▷ **PREMIÈRE SECONDE.** Après avoir observé l'emploi du temps de votre boss pour savoir à quelle heure il arrive le matin et part le soir, vous avez opté pour le créneau où il paraît le plus disponible. Le compte à rebours commence alors que vous entrez à sa suite dans l'ascenseur, un dossier crucial sous le bras afin d'attirer son attention.

▷ **DEUXIÈME SECONDE.** Évaluez son état d'esprit pour savoir s'il convient d'engager la conversation, et sur quel registre. Se tourne-t-il vers vous spontanément ? Quelle est son humeur du moment ?

▷ **CINQUIÈME SECONDE.** Lancez-vous avec une accroche frappante, du type : « Et si je vous disais que j'ai trouvé un moyen d'augmenter notre CA de 10% sans que cela nous coûte un centime ? » ou encore : « Bonne nouvelle : le cauchemar des livraisons en retard est peut-être bientôt terminé ! »

▷ **QUINZIÈME SECONDE.** Il ne vous reste plus qu'une demi-minute pour résumer vos arguments et susciter une réaction. La phrase suivante est construite selon le modèle problème-solution-bénéfice : « Pour régler le problème de..., mon idée consiste à... et va permettre de... » Complétez-la en l'adaptant à votre projet. Exemple : « Pour régler le problème de la surcharge de travail à la production, mon idée consiste à y transférer Martine, qui s'ennuie à la compta. Cela va permettre à l'équipe d'assurer plus sereinement les pics d'activité, et l'opération se fera à masse salariale constante, sans embauche de CDD. »

▷ **QUARANTIÈME SECONDE.** Effacez-vous au profit de votre idée. Ne cherchez surtout pas à vous valoriser, ni à suggérer que vous avez réglé un problème. Demandez plutôt : « Auriez-vous un moment pour en parler ? »