



# Les pistes gagnantes!

## Les meilleures pratiques pour une carrière épanouie !

Denis J. Lévesque, PCC, CEC

Formateur et coach professionnel

[denis@bigdasha.com](mailto:denis@bigdasha.com)

613-841-1229

VOTRE CARRIÈRE



# Définition du succès!



# Gestion de carrière traditionnelle

A long wooden ladder extends from the bottom left towards the top right against a blue sky with white clouds. The ladder is made of light-colored wood and has many rungs. The sky is a vibrant blue with scattered white clouds. The ladder appears to be reaching towards the top of the frame, symbolizing a long and traditional career path.

- Une question de temps
- Une seule direction
- Ah, les prestations!
- La pension
- Les vacances!
- C'est pour la vie!

**Et aujourd'hui!**



# Les quatre transitions de carrière

Plus facile

Même rôle – même industrie

Même rôle – différente industrie

Différent rôle – même industrie

Différent rôle – différente industrie

Plus difficile

# Les quatre étapes vers la réussite

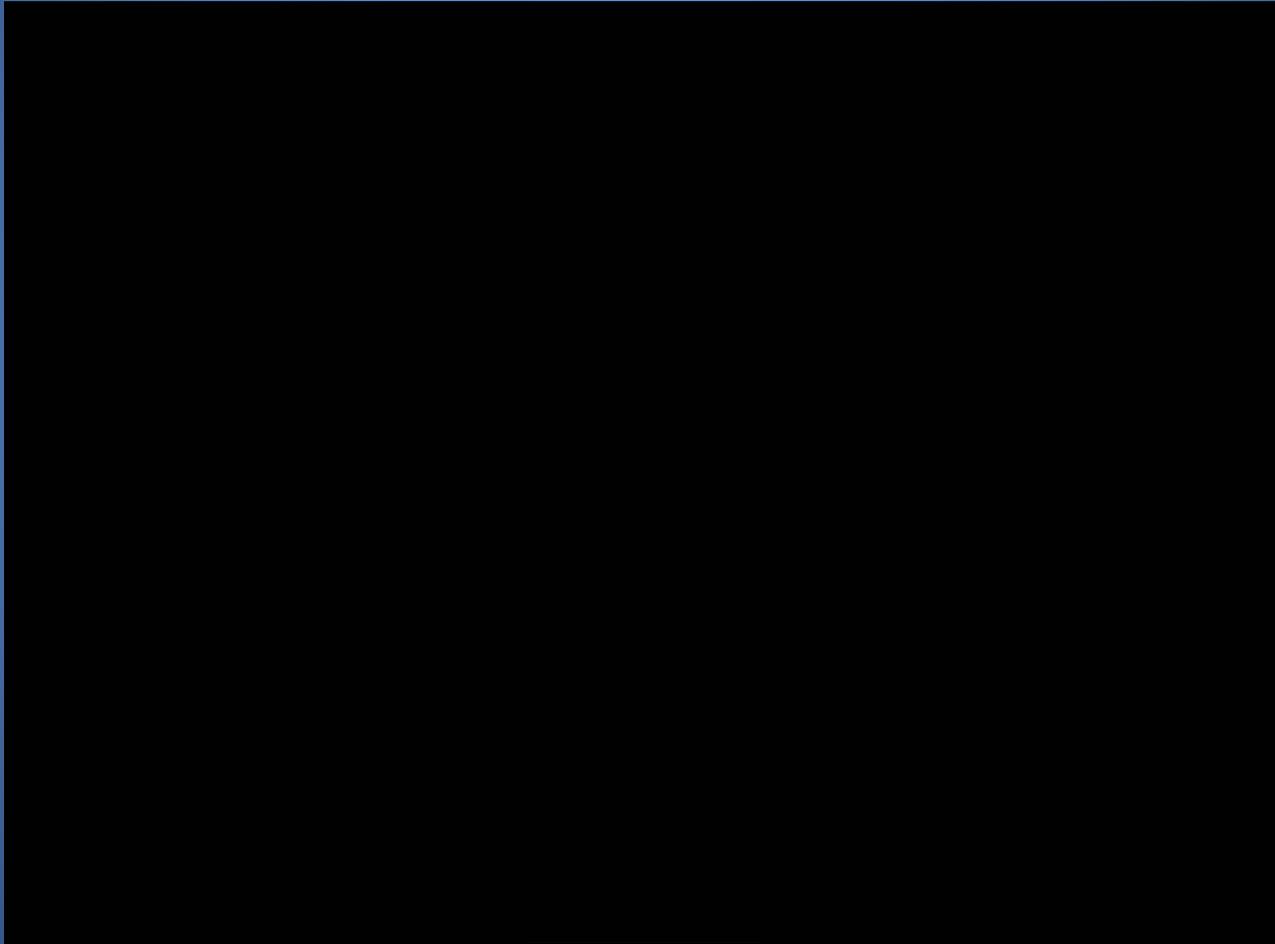
1. Définissez votre marque de commerce
2. Réseautez
3. Déterminez votre cible
4. Soyez redevable



# Étape 1 : Définissez votre marque de commerce

Branding

# Les premières impressions!



# Votre marque de commerce!

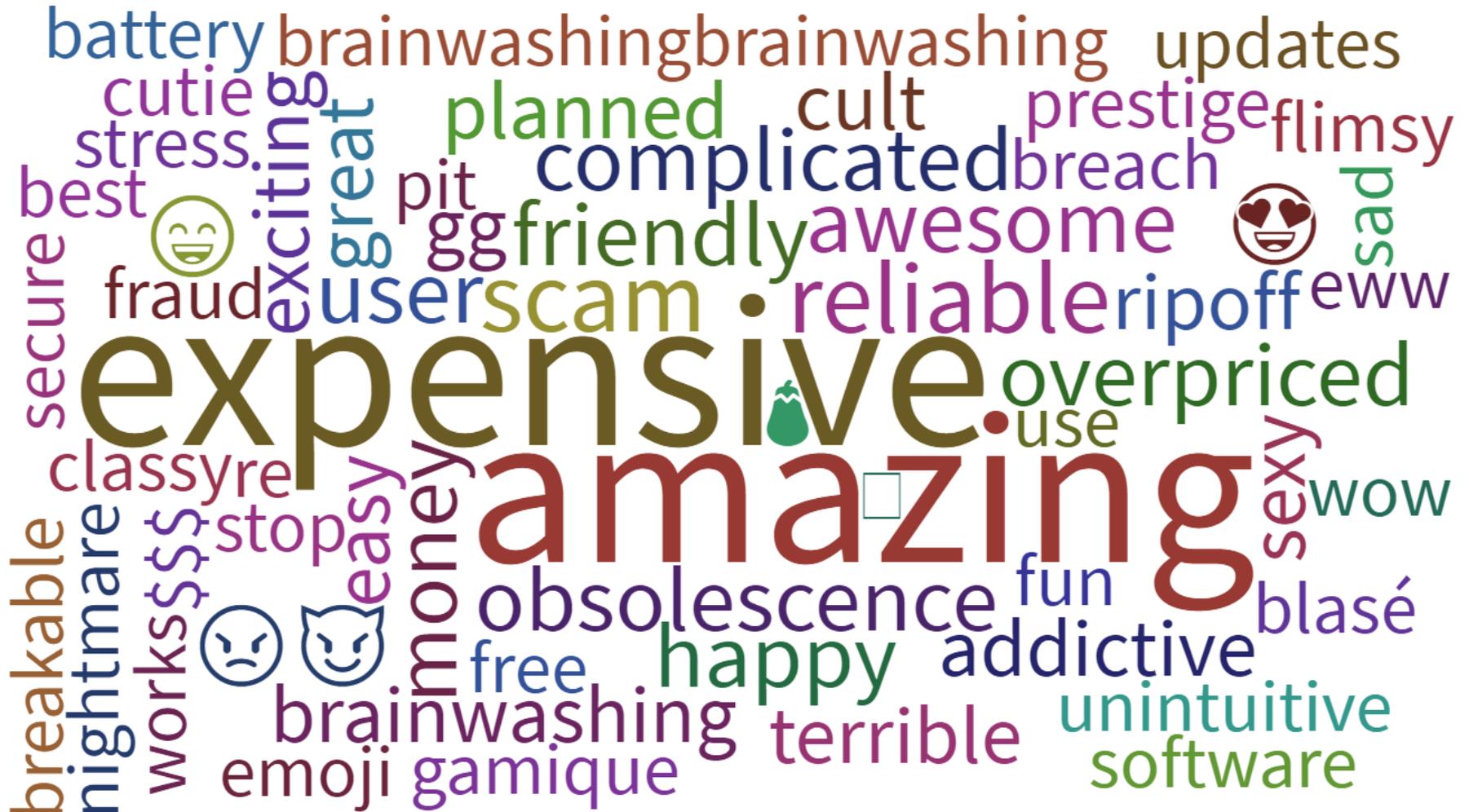




# What emotions come up when you consider buying an iPhone?

Respond at [PollEv.com/coachdenis](https://www.poll-ev.com/coachdenis)

Text **COACHDENIS** to **37607** once to join, then text your message

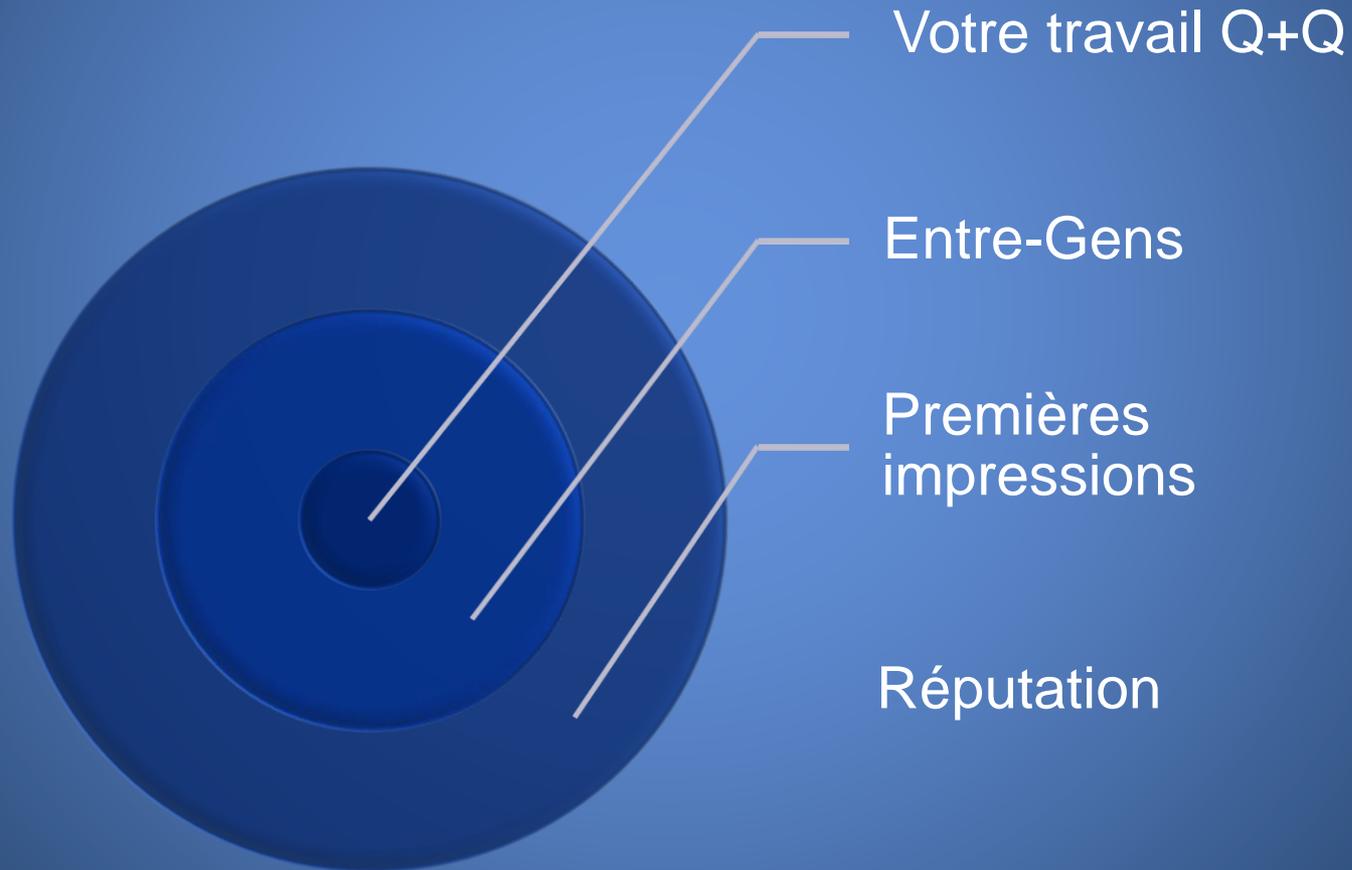


Que vous le vouliez ou non,  
vous avez une marque de  
commerce!



Est-ce que vous la gérez?

# Marque de commerce



# Marque de commerce

Expérience que nous avons avec vous:

- Voix
- Courriel
- Langage
- Entre-gens
- Habillement
- Poignée de main
- Message sur votre boîte vocale

# Pas de CLM... SVP!



# Le branding à son meilleur



# Speed Branding

- Rencontrez trois personnes que vous ne connaissez pas pour avoir trois brèves conversations de deux minutes chaque portant sur votre plus grande réalisation...
  - Une minute personne A parle – Une minute personne B parle
  - Utilisez 2-3 mots qui décrivent votre expérience avec l'autre personne
  - Au prochain!

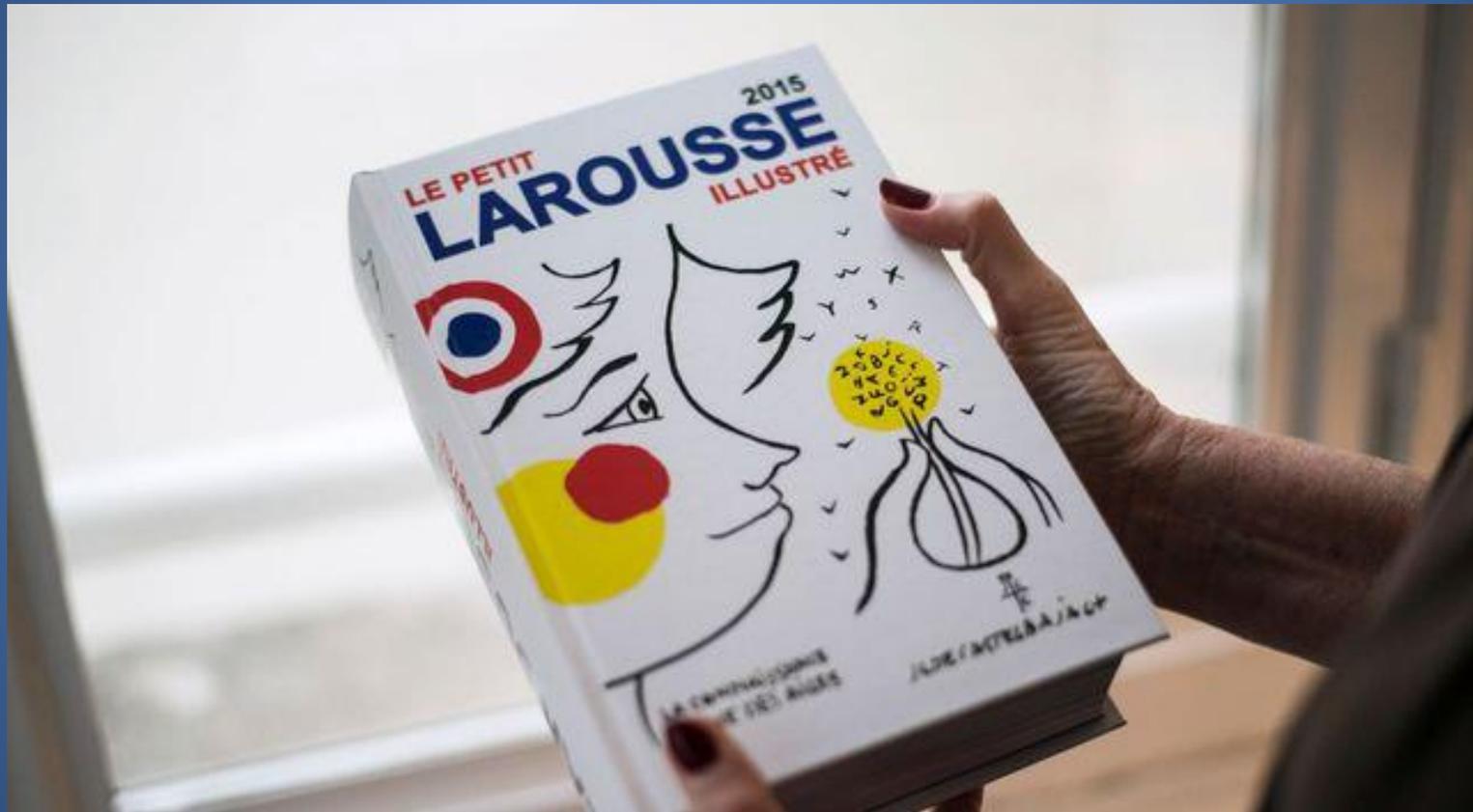
# Votre marque de commerce Durant une entrevue...



# Étape 2 : Réseautez



# Réseautage



# Les raisons pour réseauter

- Clarifiez vos barrières
- Trouvez un mentor
- Redonnez
- Apprendre
- Devenir plus efficace dans votre travail

# Les barrières



# Barriers to networking?



Respond at [PollEv.com/coachdenis](https://www.poll-ev.com/coachdenis)



Text **COACHDENIS** to **37607** once to join, then text your message



# Where should you network?

Respond at [PollEv.com/coachdenis](https://www.pollevo.com/coachdenis)

Text **COACHDENIS** to **37607** once to join, then text your message



# Où réseauter

- Dans votre ministère ou organisation
- Dans d'autres parties du gouvernement
- Association professionnelle – FMI, DPI, PMI, EX
- LinkedIn
- Association publique
- Cause de bienfaisances

# Réseautage au 21e siècle!



# Meilleures pratiques LinkedIn

- Photo
- Mots clé dans vos titres
- Grand réseau
- Groupes de discussion



Denis Lévesque, CEC, PCC  
Specialist in Leadership Development, Coaching, Sales Force Effectiveness and Career Management  
Ottawa, Canada Area

[Add profile section](#) [More...](#)

-  Big Dashan - Solutions OptiGestion
-  Royal Roads University
-  See contact info
-  See connections (500+)

My passion is to coach and facilitate learning for executives, entrepreneurs and managers for them to realize their career and operational goals. At Big Dashan, I help people build the clarity, confidence and desire to capitalize opportunities or overcome feelings of being stuck, bored or overwhelmed in their ca...



# L'outil secret!

Rencontres d'informations



# Questions

- Pourriez-vous me décrire une journée typique pour vous (faites attention de ne pas passer le 10 minutes au complet ici)?
- Quels sont les défis les plus importants?
- Quelle est la progression de carrière typique dans votre ministère?
- Quelles sont les tendances à long terme dans l'industrie?
- Quelles sont les aptitudes transférables que je possède qui peuvent jouer un rôle important dans ma transition?
- Quelles sont les qualités importantes à considérer lors d'une sélection de candidat pour cet emploi?
- Y a-t-il d'autres personnes que je devrais aussi rencontrer? (Cela est important car vous aurez une différente perspective et pourrez ainsi élargir votre réseau).

# Défi - Réseautage

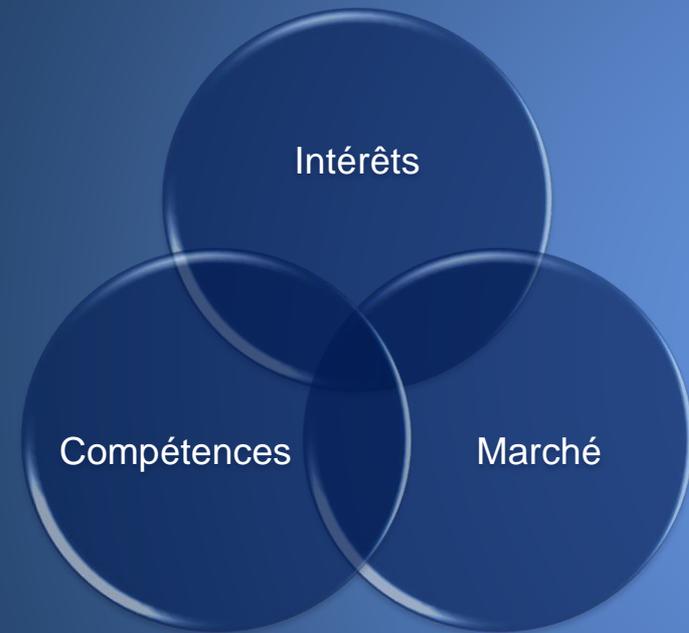
Celui ou celle qui peut nommer le plus de noms de nouvelles personnes qu'ils rencontrent d'ici 14h30 gagne un prix d'une valeur de 900\$



# Étape 3 : Déterminez votre cible



# Les éléments d'une carrière réussie!



Fondation :

- Valeurs
- Besoins



Véhicules:

- Réseautage
- Marque de commerce
- Motivation



Cible

# Champs d'intérêts

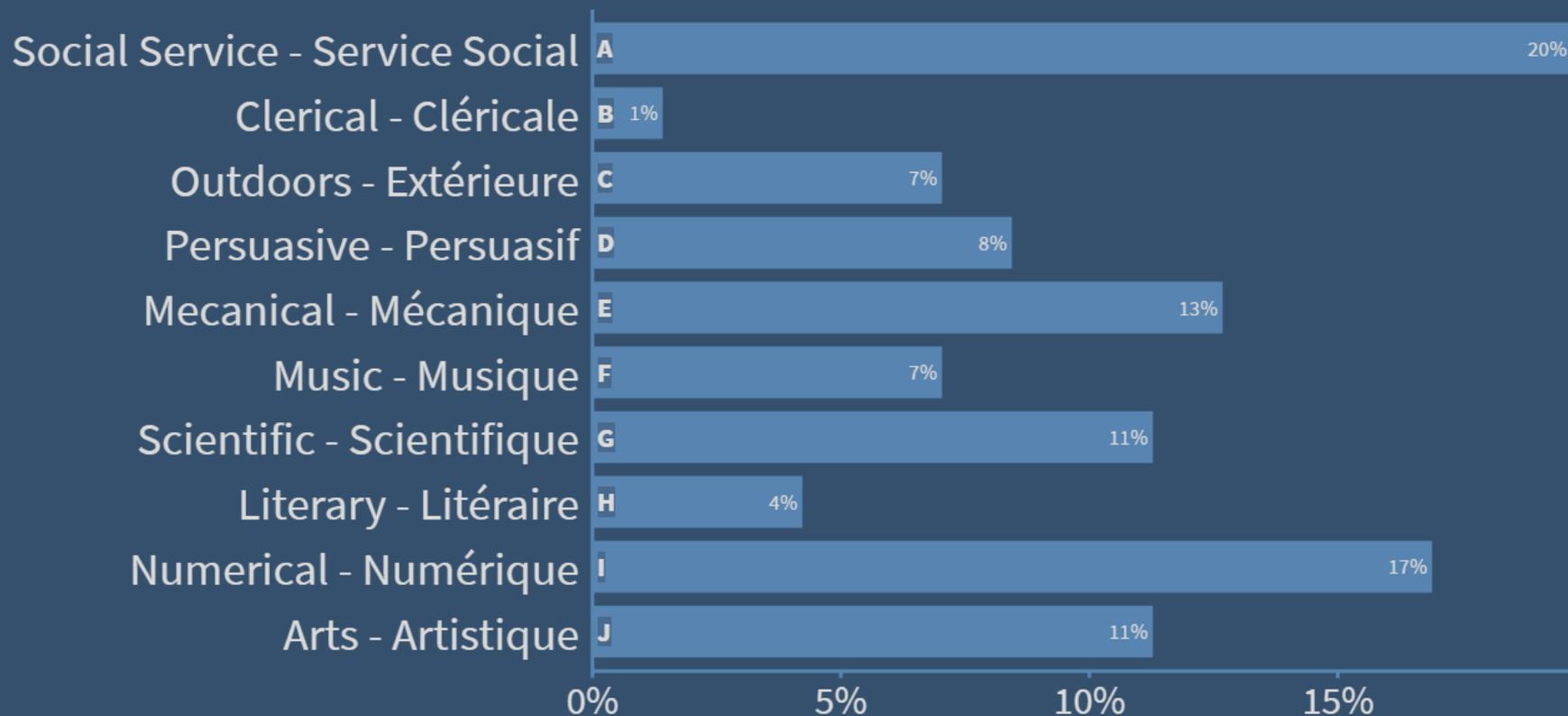
- Qu'aimez-vous faire?
- Pour quelle industrie?

Motivateurs	
Service Social	Musique
Cléricale	Scientifique
Extérieure	Littéraire
Persuasif	Numérique
Mecanique	Artistique



## What is your most important motivator? Quel est votre motivateur le plus important?

📱 Text **COACHDENIS** to **37607** once to join, then **A, B, C, D, E, F, G, H, I, or J**



# Compétences

Se retrouves dans :

Vos réalisations

Vos évaluations

La rétroaction



# Vos Réalisations

- CV
- Lettre de présentation
- Challenged the status quo and gained buy-in from key stakeholders to adopt SAS processes to automate daily and monthly reporting routines. This resulted in the reducing the number of reporting errors by 90% and reducing workload by 1FTE. The capacity was re-allocated for ad-hoc analytical projects to improve employee performance over time and to reduce turnaround time for ADM level inquiries.

# Marché

Bénévolat

Emplois



Entrepreneurship

A green rectangular sign with rounded corners and a white border, mounted on two wooden posts. The sign is tilted upwards and features the word "Valeurs" in white, sans-serif font. The background is a bright blue sky with scattered white clouds.

Valeurs

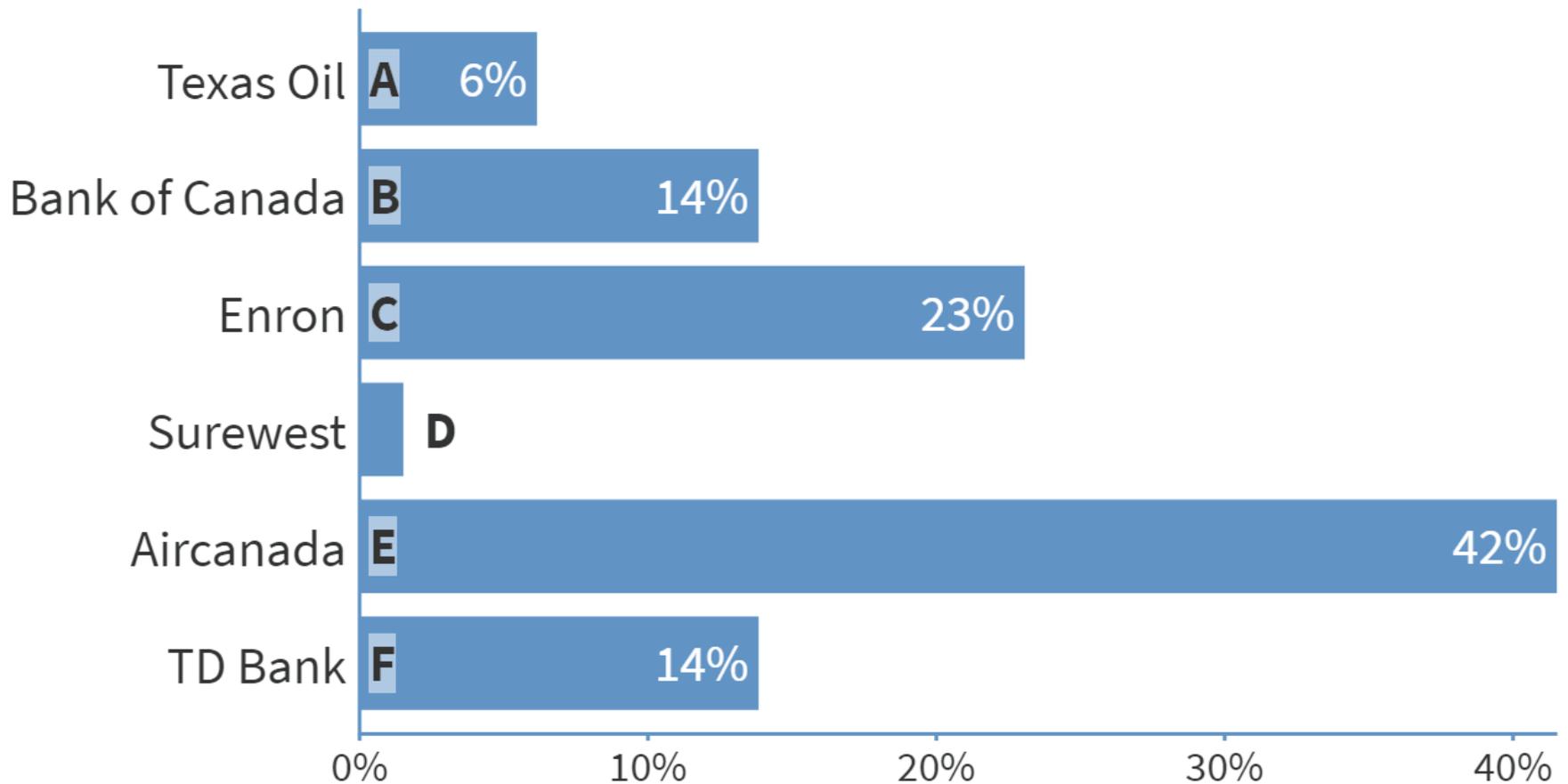
**Valeur: Nous traitons les autres comme nous désirons être traités. Nous ne tolérons aucun traitement abusif ou un manque de respect. Nous n'acceptons pas les comportements impitoyables, rudes ou arrogants.**



Respond at [PollEv.com/coachdenis](https://PollEv.com/coachdenis)



Text **COACHDENIS** to **37607** once to join, then **A, B, C, D, E...**



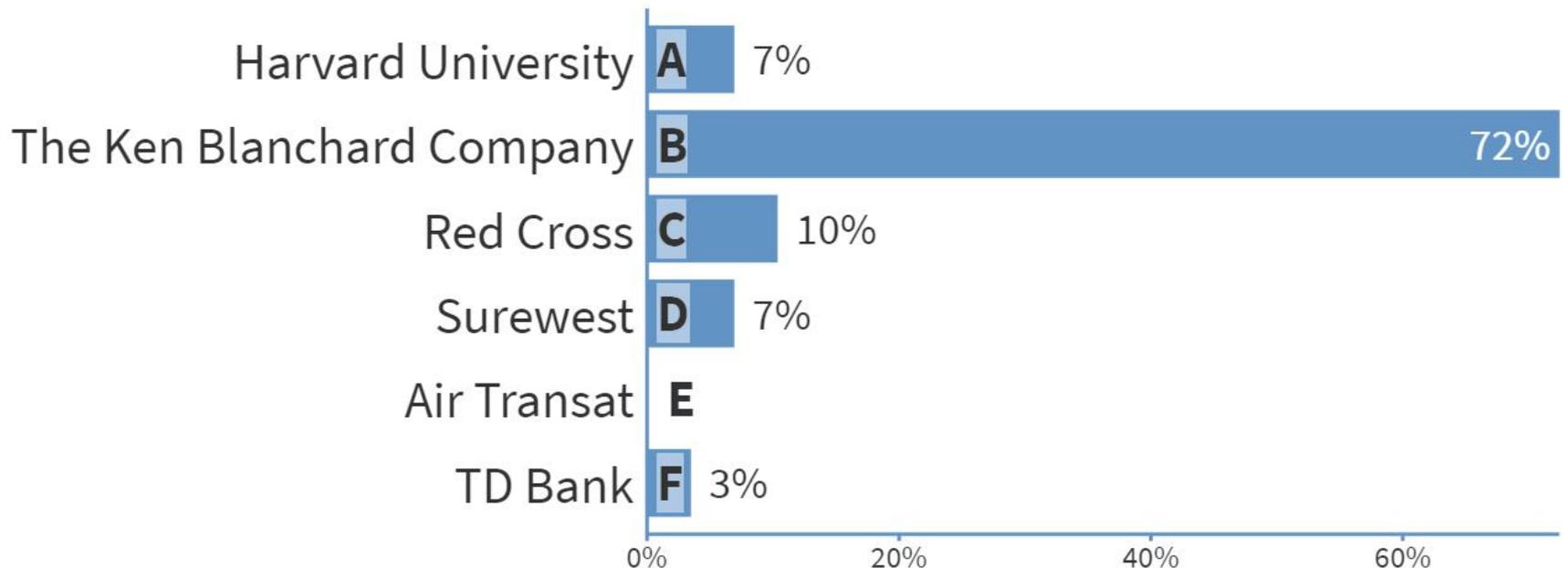
**Valeur: Un comportement éthique Nous sommes justes et vrais lorsque nous interagissons avec les autres, nous actions sont légales et nous sommes fiers si nos actions sont discutés dans les médias. Nous sommes engagés dans la conservation des ressources naturelles. Nos actions suivent nos enseignements. Notre comportement est en ligne avec ce que stipulent nos produits et services.**



Respond at [PollEv.com/coachdenis](https://PollEv.com/coachdenis)



Text **COACHDENIS** to **37607** once to join, then **A, B, C, D, E...**



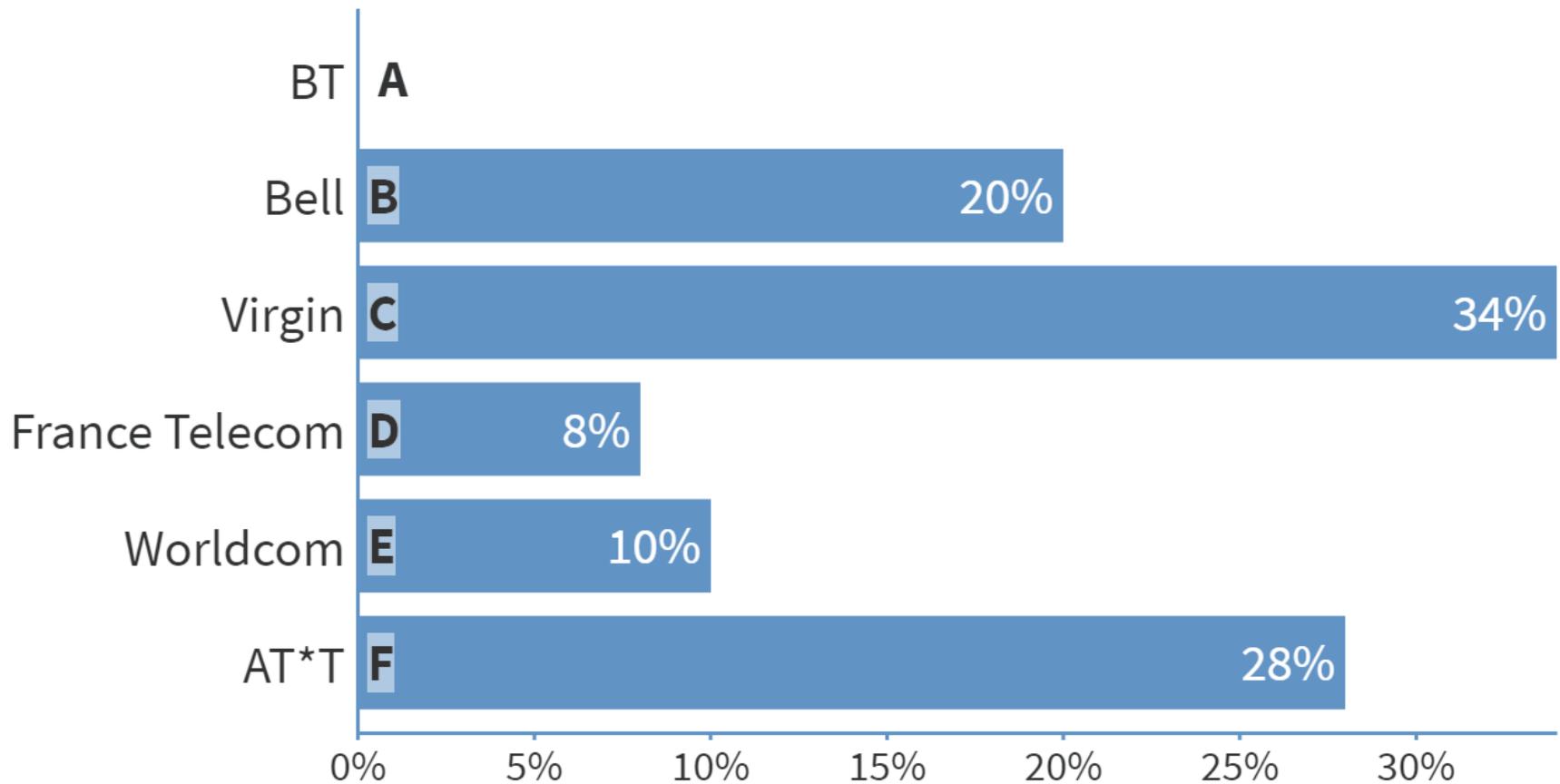
# Valeur: Notre objectif est d'être la compagnie la plus profitable et la plus unique dans le secteur de la communication à une dimension mondiale.



Respond at [PollEv.com/coachdenis](https://PollEv.com/coachdenis)



Text **COACHDENIS** to **37607** once to join, then **A, B, C, D, E...**





Quand vos besoins  
sont rejoints, vous  
êtes dans la zone!

Quand vos besoins  
ne sont pas rejoints...

Ayoye!





# Besoins

Estime	Que les autres soient francs	Que les autres respectent les individus avant tout
Acceptation	Beaucoup de temps tout seul	D'appartenance à un groupe
Structure	Seulement un plan haut niveau	Un plan détaillé
Authorité	Une approche démocratique et non directive	Savoir qui est le vrai patron



# Besoins

Avantage	Un environnement basé sur la confiance	Une manière de mesurer la performance personnelle
Activité	Contrôle personnel sur votre horaire	Un horaire occupé avant tout
Défi	Un environnement axé sur le succès de l'équipe	Des défis personnel
Empathie	Un environnement non émotionnel	Une opportunité pour des discussions subjectives



# Besoins

Changement	Un avis approprié de tout changement	Beaucoup d'opportunités de changement
Liberté	Un environnement prévisible	Opportunités pour l'individualité
Pensé	Les problèmes réduits à leur forme la plus simple	Beaucoup de temps pour des décisions complexes et nouvelles

# Exercice

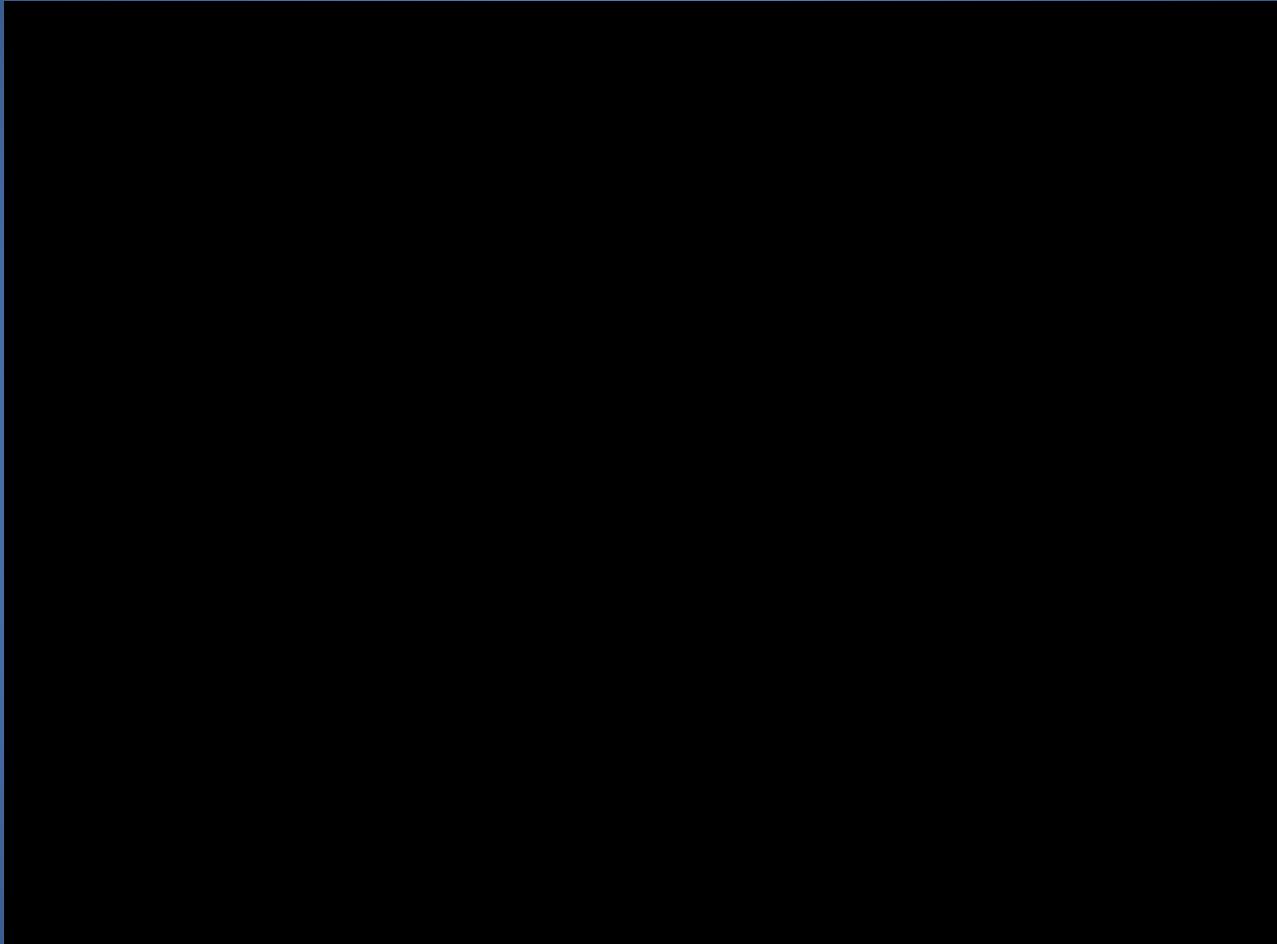
Trouver un partenaire :

- Partagez une situation où un de vos besoins n'a pas été rencontré. Comment était l'expérience?
- Identifiez des stratégies pour savoir, avant d'accepter un poste, si vos besoins seront rencontrés.

# Motivation



Innés  
Intégrés  
Alignés  
Imposés  
Externe  
Désintéressé



# Comment découvrir si vos besoins seront rencontrés



1. Questionnez votre réseau
2. Posez des questions à l'entrevue
3. Vérifiez sur l'internet

# Étape 4 : Soyez redevable

A close-up photograph of a silver ballpoint pen resting on a document. The pen is positioned diagonally, with its tip pointing towards the bottom left. Below the pen, a horizontal line is drawn on the paper, followed by the word "Signature" in a serif font. The background is blurred, showing faint text from the document.

Signature

# Redevabilité

C'est l'essence pour vous y rendre!

# Être redevable à qui...

- Votre patron
- Vos paires
- Votre mentor
- Le patron d'un autre
- Vos employés
- Mais pas votre époux-épouse...



**Trouvez un partenaire...**



# Devoirs



Identifiez votre prochain objectif de carrière

Ou voulez-vous être dans 5-10 ans?

Que vous manque-t-il?

(Compétences, expériences, réseau)

- 1) Créez un plan de 90 jours
- 2) Partagez
- 3) Faites un rendez-vous dans 90 jours pour faire un suivi!

# Les quatre étapes vers la réussite

1. Déterminez votre cible
2. Définissez votre marque de commerce
3. Réseautez
4. Soyez redevable

# What is your best career tip you can give?

# Mes meilleurs conseils

- Mentor
- Coach
- Sessions d'informations
- Outils psychométriques – Birkman
- Courage
- Soyez dans l'action

# Partagez votre expérience!



# Restons en contact!

- LinkedIn  
<http://www.linkedin.com/in/coachdenis>
- Twitter @SolOptiGestion
- Google +
- Courriel [denis@bigdashan.com](mailto:denis@bigdashan.com)
- Téléphone 613-841-1229

**Bon succès!**

