

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Défi 4 incertitude | Situation professionnelle réelle qui démontre sa capacité à évoluer de manière efficace en <b>incertitude</b>                                                                                                                                                                    | Passer d'un comportement où je subis l'incertitude (je fais au mieux) à celle où je suis efficace dans une situation de forte d'incertitude. : présenter le contexte dans un tableau comparatif avec deux colonnes : subir et agir efficacement : le scénario que vous avez opéré, les ressources mobilisées, le niveau de l'incertitude, le stress généré... |
|                    | SUBIR                                                                                                                                                                                                                                                                            | AGIR                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|                    | Le scenario : Situation dans laquelle j'ai pu me trouver, dans un staff j'ai pas osé demander de l'aide dans certaines choses ce qui ont fait que j'ai fais durer la situation même si j'ai réussi à m'en sortir j'ai perdu beaucoup de temps et j'ai pris beaucoup de pression. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|                    | -Je reste dans cette situation je ne demande pas d'aide<br>-Je perd du temps à essayer de chercher<br>-Gros niveau d'incertitude sur mes compétences et sur la confiance du staff                                                                                                | -J'ai demandé de l'aide aux personnes compétentes<br>-J'ai pris le temps d'explication la situation au staff afin de réduire également le stress généré<br>-Je test les choses avant                                                                                                                                                                          |

|                               |                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Défi 6 : force de proposition | Etre force de proposition avec des acteurs du sport de HN. | Identifier une réunion avec un <b>objectif à atteindre</b> (exemple : « comment faire passer ses idées, comment gérer une discussion... ) <b>avec des acteurs du sport de HN</b> (Fédération, DTN, Entraîneur (s) National(aux), ...).<br><br><ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment s'adresser ?</li> <li>• Comment proposer à des dirigeants au plus HN.</li> <li>• Comment vendre son produit ?</li> </ul> |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Réunion** : Avancée sur le rugby féminin et optimisation de la formation et des résultats.

**Objectif à atteindre** : Des subventions pour les U20 féminines ainsi que plus de moyens et de matchs pour aider au développement du rugby féminin de U18 au XV de France

**Comment s'adresser** : Prendre une posture professionnelle un langage courtois et arriver avec des arguments et surtout un travail ficelé. Ne surtout pas rentrer dans de l'affrontement ou une guerre d'égo.

**Comment proposer** : Venir avec une présentation PP par exemple dans mon cas des données GPS, une proposition de suivi à distance pour les filles en pôle France via les données GPS mais encore la possibilité d'avoir plusieurs stages et oppositions sur l'année pour optimiser le travail.

**Comment vendre son produit** : En étant sûr de ce que l'on dit, en vendant quelque chose de très clair en réduisant un maximum les coûts au début puis en proposant des options. Le plus important étant de trouver en quoi cela peut également apporter à la fédération.

**Moments clés** : Les moments clés ont été après cette réunion principalement, une fois que le projet a été mis en place le système qui est pourtant assez complexe de suivi des données GPS... à distance car les joueuses doivent envoyer leurs données tous les soirs, répondre à des questionnaires, faire des séances en plus qu'on leur demande. Mais elles ont été brillantes et très investies et il m'a été très simple de faire des feedbacks aux staffs et au DTN responsable des équipes de France qui a totalement validé le projet par la suite. (5 joueuses sont actuellement passées avec le XV de France féminin).