

“ Charlie Clarck, Whistcom : « Comment préparer une intervention orale ?”

Pour préparer au mieux son discours en amont d'un entretien d'évaluation, il faut tenir compte de cinq éléments déterminants qui se résument par l'acronyme SPORT, selon Charlie Clarck, fondateur de Whistcom.



Charlie Clarck est fondateur de Whistcom et expert en stratégie orale.

« Pour bien communiquer lors d'un entretien d'évaluation, il faut préparer son discours. Il faudra également se souvenir des cinq points qui font un bon entretien. Cinq points que je résume par l'acronyme SPORT. S comme sourire. En effet, cela montre que l'on est content, pas stressé. L'interlocuteur s'en souvient. On sort du lot. P comme pied. Des jambes qui tremblent sont du plus mauvais effet. Il faut donc maintenir ses chaussures au sol. C'est une prise de terre qui canalise l'énergie et le stress. O comme ouverture des mains. Il faut les

poser sur la table, ne pas jouer avec, ni avec son annulaire, pas d'auto-contact. R comme regard. Il est impératif de regarder son interlocuteur dans les yeux. Et T comme se taire. Il faut ménager des silences, laisser l'autre parler. C'est un signe de sérénité.

Définir un objectif

Il sera de plus important d'arriver en négociation avec un objectif. Beaucoup n'en ont pas... Et définir en quoi cet objectif plaira à son dirigeant, à quoi cela va lui servir. Cela permettra d'analyser les freins possibles et d'y apporter une solution.

Ensuite, je conseille de faire attention aux choix des mots et du registre dans lequel on s'exprime. Il faut bannir les opinions du type : "Je pense que mon salaire n'est pas assez élevé, j'estime que mon travail est excellent". Ce n'est pas le bon registre à employer. Il faut donner des faits incontestables comme : "Je dois être augmenté car j'ai réalisé 7 % d'économie sur les coûts de carburant en 2021, soit une non-dépense de x euros".

Enfin, dans une négociation, il ne faut pas trop parler de soi. Le supérieur hiérarchique n'en a cure. Il faut exprimer toutes ces demandes en fonction de son interlocuteur, du bénéfice que les mesures vont lui apporter. Se faire augmenter sera alors une occasion de montrer la confiance que l'on vous porte, confiance qui développera votre motivation, la volonté de poursuivre vos efforts pour le bien de l'entreprise, pour celui de vos équipes. »

Par Gwenole **GUIOMARD**