

MAI 1993 - N° 121

ACTION COMMERCIALE

LE MAGAZINE PROFESSIONNEL DES DIRIGEANTS COMMERCIAUX DE FRANCE

Succès et motivation

Née aux USA il y a 30 ans à partir des travaux de Paul J. Meyer, la méthode du Success Motivation Institute -spécialiste de la communication interne implanté dans 80 pays- est développée en France depuis trois ans par DS Consultants, cabinet fondé par Dan Sprinceana. Ce roumain de 47 ans, qui affiche une double expérience d'organisateur sportif et de commercial, a été surpris par la similitude des comportements sportifs de haut niveau avec les motivations profondes de la performance en entreprise. La méthode SMI se présente justement comme un entraînement progressif à la performance à raison d'une demi-journée par semaine pendant 9 à 12 semaines et par le biais d'exercices de créativité, de visualisation et d'affirmation de soi, et des travaux personnels via classeurs à remplir et K7. Quatre programmes existent pour l'instant: la dynamique de la fixation des objectifs, gérer son temps, savoir superviser et le leadership personnel. La démarche SMI présente l'originalité de structurer la motivation de manière rationnelle et pragmatique en passant par la prise de conscience de son potentiel, clarification de ses objectifs, plan d'actions et renforcement. Du coup, elle connaît de bons échos chez les commerciaux et dans l'accompagnement à la recherche d'emploi.