



WIN WORLD
INDUSTRIES
NETWORK



Profil de compétences d'un leader (PCL[©])



2022

Table des matières



Table des matières	2
Offre de services	3
Qu'est-ce que WIN Réseau mondial des industries inc. ?	4
Mission, valeurs et objectifs	5
Le contexte.....	6
Les objectifs des PCL®	6
Les différents Profils de compétences d'un leader (PCL®)	7
Plan de travail et démarche (Projet).....	8
Les coûts	9
Modalités de l'entente de services	10
L'expérience de WIN Réseau mondial des industries inc. et de Martin Clark	11



Mandat

Profil de compétences d'un leader (PCL©)

Client

ABCDE Inc

Personne responsable :

Mme Cliente

Mcliente@ABCDE.com

Ressources humaines

12345 Rue ,

Montréal, (Québec) Canada H3H 7P9

<http://www.abcde.com>

Réseau

WIN Réseau mondial des industries inc.

Réseautage inc.

Personne responsable :

Martin Clark MBA, CRIA

mclark@reseautage.com

Président

50, rue Saint-Charles Ouest, suite 100

Longueuil, Québec, J4H 1C6

C: 514 831-8432

www.lereaugagnant.com



Qu'est-ce que WIN Réseau mondial des industries inc. ?

WIN Réseau mondial des industries inc. est le réseau qui améliore la communication, les opportunités d'affaires et le succès des entreprises. Dans le cadre de recherches, d'études et d'expérimentations universitaires, le fondateur Martin Clark MBA, a développé des rencontres d'opportunités d'affaires, le Sélectionneur[©], des profils de compétences, des ateliers et des séminaires de formation pour partager les meilleures pratiques d'affaires et améliorer la performance des leaders, des équipes et des entreprises :

- ⇒ Les activités d'opportunités d'affaires sont des rencontres pour les entreprises dans le but de les aider à développer des liens d'affaires. Les participants doivent afficher leur offre et leur demande en s'inscrivant aux activités pour améliorer leur efficience et leur efficacité pour leur prospection. Ainsi, ils sont mieux préparés avant, pendant et après les rencontres.
- ⇒ Le Sélectionneur[©] aide votre organisation à choisir le profil de compétences d'un candidat (PCC[©]) qui répond le mieux aux exigences d'un poste. Il permet d'identifier les intérêts des candidats et mettre en valeur leurs savoirs pour le poste, pour l'équipe et pour l'organisation. Le Sélectionneur[©] permet de mieux connaître le nouvel employé afin de mieux préparer l'entrevue et mieux l'intégrer dans l'organisation.
- ⇒ Les Profils de compétences d'un leader (PCL[©]), d'une équipe (PCE[©]) et d'une organisation (PCO[©]), la structure organisationnelle collaborative (SOC[©]) et le gestionnaire de projet stratégique (GPS[©]) identifient les objectifs, les programmes, les actions et les évaluations pour reconnaître et communiquer les améliorations. Ces méthodes facilitent la collaboration des leaders et des équipes pour le succès des entreprises.
- ⇒ Les programmes de séminaires et d'ateliers de formation utilisent une méthode andragogique de management collaboratif et d'apprentissage en action qui aident les participants à se transformer, à devenir des leaders inspirants et à avoir un impact sur leur développement personnel et professionnel, sur leur travail d'équipe et sur le développement des entreprises.

Ces activités ont été réalisées en collaboration avec les universités Laval, Montréal et Sherbrooke au Québec, l'École des Mines de Saint-Étienne en France et des organisations en Belgique et en Suisse.



Mission, valeurs et objectifs

Mission

WIN Réseau mondial des industries inc. améliore les opportunités d'affaires, la communication et les compétences des employés, des équipes et des organisations.

Valeurs

WIN Réseau mondial des industries inc. respecte la courtoisie, l'échange, l'entraide, la coopération, la collaboration, l'éthique, la confidentialité et le professionnalisme de ses partenaires.

Objectifs

WIN Réseau mondial des industries inc. fournit à ses partenaires :

- ⇒ Son leadership et une satisfaction renouvelée depuis plus de 24 ans ;
- ⇒ Une plateforme innovante www.lereseaugagnant.com ;
- ⇒ Un Sélectionneur[®] qui aide votre organisation à choisir le profil de compétences d'un candidat (PCC[®]) lors de son embauche ;
- ⇒ Des Profils de compétences d'un leader (PCL[®]), d'une équipe (PCE[®]) et d'une organisation (PCO[®]) pour connaître leurs forces et leurs faibles ;
- ⇒ Des réponses à leurs besoins et questions pour leur développement ;
- ⇒ Des séminaires, des ateliers et des vidéos adaptés à leurs besoins ;
- ⇒ Un partage riche d'expériences entre les pairs ;
- ⇒ Une expérience client incitant ses partenaires à être un acteur de développement personnel et organisationnel ;
- ⇒ Une approche humaniste et collaborative comme vecteur de progrès ;
- ⇒ Une structure organisationnelle collaborative (SOC[®]) et le gestionnaire de projet stratégique (GPS[®]) pour les améliorer ;
- ⇒ Des outils andragogiques et du coaching pour optimiser leur investissement dans leur personnel, équipe et organisation ;
- ⇒ Des experts reconnus comme praticiens de l'action et des recherches appliquées.



Le contexte

Aujourd'hui, **Notre partenaire** vit des changements importants avec ses employés au sein de leurs équipes dans leur organisation. Les employés sont dynamiques et déterminés. Ils veulent apprendre à connaître leur mode de fonctionnement, ceux des membres de leur équipe et de leur organisation pour améliorer leurs communications, leurs collaborations et leurs performances.

Pour les aider, la direction utilise les profils de compétences d'un leader (PCL[®]) pour bien connaître le mode de fonctionnement de leurs employés, de leurs équipes, de leur organisation et pour identifier les profils de compétences qu'elle doit rechercher lors de la sélection de leurs futurs employés. Ainsi, les PCL[®] aident à définir leurs besoins (individuels et organisationnels) et à améliorer leur vision, leurs programmes, leurs méthodes, leurs actions et leur communication pour le bon fonctionnement des leaders, des équipes et de l'organisation.

En plus, les PCL[®] permettent à la direction de l'organisation d'être plus consciente de ses coûts et de ses investissements pour une meilleure gestion collaborative.

Les objectifs des PCL[®]

Les PCL[®] mettent en évidence l'efficiency, l'efficacité et la productivité définissant la performance d'un leader. En fait, le profil de compétences d'une personne dépend uniquement de ce qu'elle fait car nous devons ce que nous faisons :

- **L'objectif principal** est d'identifier le profil de compétences de chaque leader;
- **Le deuxième objectif** est de connaître les profils de compétences des leaders c'est-à-dire leurs compétences dominantes et fonctionnelles dans une équipe et dans une organisation. Ainsi, le PCL[®] évalue la qualité de ses relations et de sa cohésion avec les autres membres des équipes et de son organisation.



Les différents Profils de compétences d'un leader (PCL®)

- 1. PCL® régulier :** Le PCL® régulier évalue les compétences d'une personne (employé) dans une organisation. L'employé complète son PCL® régulier qui est un questionnaire automatisé de vingt-cinq (25) questions composées de cinq (5) mots dont la personne (employé) doit choisir le mot qui la représente le plus (+). Par la suite, elle doit refaire le même questionnaire automatisé de vingt-cinq (25) questions composées de quatre (4) mots restants dont la personne doit choisir le mot qui la représente le moins (-).
- 2. PCL® plus :** Après avoir fait le PCL® régulier, la personne (employé) et son supérieur immédiat répondent à un questionnaire prédéterminé par l'entreprise partenaire (l'employeur). Toutes les questions de ce PCL® plus ont un volet quantitatif et qualitatif. Ainsi, la personne (employé) et son supérieur immédiat évaluent entre 0 et 3 (ex. 2,4/3) pour le volet quantitatif et décrivent leurs opinions pour le volet qualitatif. À la suite des réponses, un expert de **WIN Réseau mondial des industries inc.** analyse les réponses et présente un plan de développement individualisé afin de bien connaître l'efficience, l'efficacité et la productivité du profil de compétences de la personne (employé) dans sa fonction.
- 3. PCL® suprême :** Le partenaire (employeur), le supérieur immédiat et l'expert de **WIN Réseau mondial des industries inc.** analysent les résultats des PCL® régulier et PCL plus® de la personne (employé) afin d'élaborer un plan d'action, de formations et de coaching tout en élaborant des objectifs d'amélioration des besoins de la personne (employé) avec le PCL® suprême.



Plan de travail et démarche (Projet)

1. Planifier : Analyse des besoins personnels tout en élaborant des objectifs d'amélioration. Identifier si le client veut les versions de bases, plus ou suprêmes.

2. Gérer (Programme et méthodes)

- Rassembler l'information importante pour chaque employé ;
- Préparer le PowerPoint pour présenter le mandat et faire passer le Profil de compétences d'un leader PCL[©] ;
- Identifier le niveau du PCL[©] et les objectifs d'amélioration des personnes ;
- Programmer les questions avec les responsables de l'organisation.

3. Produire (Tâches et actions)

- Inscrire les employés (participants) sur le site Internet de WIN Réseau mondial des industries inc. : www.lereseaugagnant.com ;
- Passer le PCL[©] aux employés pour réaliser leur profil ;
- Faire les questions pour le PCL[©] plus ;
- Répondre aux questions du PCL[©] plus par l'employé et son supérieur immédiat ;
- Rédiger le plan de développement individuel de l'expert ;
- Décrire le plan d'action, de formation et de coaching par le supérieur immédiat, la direction et l'expert de WIN Réseau mondial des industries inc.

4. Évaluer (Évaluations et suivis)

- Obtenir le résultat numérique du PCL[©] pour le participant ;
- Relecture des profils et des résultats pour l'expert ;
- Pour chaque employé, traduire les observations rencontrées :
 - Les observations des profils et de l'expert ;
 - L'effet qu'apporterait les solutions d'amélioration ;
- Évaluer le plan d'action, de formation et de coaching ;
- Reconnaître les profils manquants pour les futures embauches.

5. Communiquer les résultats

- Pour profil de compétences d'un leader[©] ;
- Pour profil de compétences d'un leader plus[©] ;
- Pour profil de compétences d'un leader suprême[©] ;
- Rédaction du plan final.



Les coûts

Prix pour les PCL[®] régulier

Nombre de profils	Nombre	Prix unitaire	Coûts
PCL [®] régulier	1	250 \$	250 \$
PCL [®] réguliers	10	200 \$	2 000 \$
PCL [®] réguliers	30	150 \$	4 500 \$
PCL [®] réguliers	50	125 \$	6 250 \$

Prix pour les PCL[®] plus

Nombre de profils	Nombre	Prix unitaire	Coûts
PCL plus [®]	1	350 \$	350 \$
PCL plus [®]	10	300 \$	3 000 \$
PCL plus [®]	30	250 \$	7 500 \$
PCL plus [®]	50	225 \$	11 250 \$

Prix pour les PCL[®] suprême

Nombre de profils	Nombre	Prix unitaire	Coûts
PCL suprême [®]	1	450 \$	450 \$
PCL suprême [®]	10	400 \$	4 000 \$
PCL suprême [®]	30	350 \$	10 500 \$
PCL suprême [®]	50	325 \$	16 250 \$

⇒ Coaching sur mesure disponible

Coaching	20h	40h	60h
Coûts	225\$/h	200\$/h	175\$/h



Modalités de l'entente de services

Validité de l'offre

Cette entente est valable **jusqu'au 1 juillet 2022.**

Conditions de paiement

Le paiement sera effectué 100 % à la signature du contrat avant le 1 juillet 2022.

Conditions générales

La présente offre signée constitue une entente en bonne et due forme et elle ne peut être résiliée sans la demande et le consentement écrit des cosignataires.

Confidentialité et droits d'auteur

Tous les documents produits et échangés dans ce projet doivent rester confidentiels et ils serviront aux objectifs du présent projet. Les documents marqués d'un droit d'auteur doivent servir que dans le cadre de ce projet.

Ces documents demeurent la propriété exclusive de WIN Réseau mondial des industries inc., à moins qu'une entente entre les parties en fasse le départage et le transfert sous licence d'exclusivité, sans possibilité de vente ou de re-transfert.

Date d'acceptation

1 juillet 2022

Responsables signataires

Pour WIN

Réseau mondial des industries inc.

Pour ABCDE Inc

Personne responsable :

Martin Clark MBA, CRIA

mclark@reseautage.com

Président

50, rue Saint-Charles Ouest,
suite 100

Longueuil, Québec, J4H 1C6

C: 514 831-8432

www.lereaugagnant.com



Personne responsable :

Mme Cliente

Mcliente@ABCDE.com

Ressources humaines

12345 Rue ,
Montréal, (Québec) Canada H3H 7P9

<http://www.abcde.com>

L'expérience de WIN Réseau mondial des industries inc. et de Martin Clark

Fondé en 1998 par Martin Clark, WIN Réseau mondial des industries inc. offre des services de coaching, de formation et d'évaluation en développement organisationnel par la mise en réseau des compétences des gens engagés dans une démarche de réseautage.

WIN Réseau mondial des industries inc. et Martin Clark possèdent un réseau professionnel de plus de 16 000 contacts. Ayant plusieurs activités de réseautage et des milliers d'heures de services professionnels à son actif, l'entreprise de Martin Clark se distingue au chapitre de l'amélioration des compétences des individus dans diverses organisations. Les activités de WIN Réseau mondial des industries inc. et ses services professionnels offerts ciblent le personnel de la direction, la gestion, la production, la comptabilité et la vente.

WIN Réseau mondial des industries inc. et Martin Clark ont réalisé une quarantaine de missions économiques sur le réseautage en Europe : Angleterre (3), Allemagne (4), Belgique (6), Hollande (2), Luxembourg (2), Italie (3), Autriche, Suisse (2) et France (17). WIN Réseau mondial des industries inc. et Martin Clark ont collaboré étroitement avec plus de 600 entreprises et organismes au Québec et en Europe, notamment le Centre des ressources humaines du Canada (CRHC) de Laval et de Québec durant 5 ans, à titre de promoteur ainsi que pour le Tremplin pour l'Emploi inc. (OBNL) en mettant en réseau des jeunes de 18 à 30 ans pour les aider à trouver un emploi, qu'ils s'entraident et s'enracinent dans leur travail.

WIN Réseau mondial des industries inc. met en réseau des chefs d'entreprises et leurs employés afin de les animer ou les former selon une méthode d'apprentissage interentreprises. Cette méthode facilite le transfert des compétences théoriques vers la pratique. Les individus, participant à des activités de réseautage, doivent expérimenter leurs apprentissages et revenir ensuite en mentionnant les résultats obtenus dans la pratique. Cette expérience concrète devient un sujet de discussion pour une rencontre ultérieure.

WIN Réseau mondial des industries inc. anime des activités, donne de la formation interentreprises et enseigne selon sa méthode de formation en action, « formation », pour relever les défis des individus, des départements et des organisations tout en clarifiant et traitant les échanges d'informations entre eux et leurs partenaires. La méthode consiste à mettre en pratique les apprentissages pour augmenter leur autonomie au travail et améliorer leurs résultats.

WIN Réseau mondial des industries inc. est passé maître de la mise en réseau de compétences pour les activités de réseautage et cela permet aux partenaires de tirer avantage des liens avec les autres entreprises pour économiser et trouver les meilleures solutions adaptées à leurs affaires. WIN Réseau mondial des industries inc. met à leur disposition des professionnels compétents pouvant répondre à leurs besoins, face aux exigences de leur organisation. WIN Réseau mondial des industries inc. aide à acquérir le savoir nécessaire pour améliorer les compétences du personnel de chaque entreprise avec son réseau des partenaires www.lereseaugagnant.com.





RÉSEAUTAGE INC.

50, rue Saint-Charles Ouest, suite 100 Longueuil, Québec, J4H 1C6

T. 514.831.8432 MCLARK@RESEAUTAGE.COM

© 1998-2022 RÉSEAUTAGE INC. TOUS DROITS RÉSERVÉS