SWOT de mon bilan personnel

Vous vous êtes fixé.e un but personnel et souhaitez augmenter vos chances de l’atteindre ? Nous vous proposons ci-après un exercice qui vous permet de construire votre propre plan d’action personnel.

Exercice – consignes

L’objectif ici et de construire une matrice SWOT. Habituellement, cette technique est utilisée dans le cadre d’une analyse stratégique. Elle permet ainsi d’aider à prendre des décisions selon ses 4 axes : « Strenghts » (forces) - « Weaknesses » (faiblesses) - « Opportunities » (opportunités) - « Threaths » (menaces).

L’intérêt du SWOT est totalement proportionnel au soin que vous y mettez et au temps que vous allez y passer. Il est aussi particulièrement important de :

* Définir de façon extrêmement précise l’objectif sur lequel vous voulez travailler. Le SWOT ne sera pas le même selon que vous souhaitez obtenir une promotion dans un an ou dans trois ;
* Bien discerner ce qui relève de vous (forces – faiblesses) et ce qui n’en dépend pas (menaces – opportunités)
* Faire relire votre SWOT à quelqu’un de confiance pour creuser encore et trouver d’autres éléments, avant de passer à l’étape suivante.

**Colonne « Faiblesses »** : Indiquez ici de façon détaillée tout ce qui peut correspondre à des points faibles dans votre profil pour l'atteinte de vos objectifs (formation, expérience, personnalité...).

**Colonne « Forces »** : Indiquez ici de façon détaillée tout ce qui peut correspondre à des points forts dans votre profil pour l'atteinte de vos objectifs (formation, expérience, personnalité...).

Voici quelques exemples d’informations que vous pouvez intégrer dans votre matrice :

|  |  |
| --- | --- |
| Faiblesses | Forces |
| Exemples : | **Exemples** : |
| * Décalage du profil et de l'expérience avec la stratégie ou les besoins de l'entreprise
 | * Formation initiale et continue
 |
| * Réservé.e, manque de confiance en soi
 | * Compétences techniques
 |
| * Peu à l'aise dans des situations inconnues ou ressenties comme non maîtrisées
 | * Compétences comportementales
 |
| * Réseau peu développé
 | * Bon réseau
 |
| * Une certaine nonchalance et manque d'envie de se former
 | * Outils de marketing de soi de mieux en mieux développés
 |
| * Âge
 | * Âge
 |
| * Contraintes familiales
 | * Environnement familial
 |
| * Absence de mobilité
 | * Appartenance à une minorité où l'entraide fonctionne
 |
| * ...
 | * Possibilité de mobilité
 |
|  | * ...
 |
| Menaces | **Opportunités** |
| * *Indiquez ici de façon détaillée tout ce qui peut correspondre à des difficultés provenant de l'extérieur, sur lesquelles vous avez peu de marge de manœuvre et qui pourraient vous empêcher d'atteindre votre objectif*.

Exemples :  | * *Indiquez ici de façon détaillée tout ce qui peut correspondre à des opportunités vous permettant d'atteindre votre objectif.*

**Exemples** :  |
| * Situation économique difficile
 | * Appartenance à un secteur en croissance
 |
| * Appartenance à un secteur en difficulté
 | * Compétence très demandée
 |
| * Peu d'opportunités dans la société
 | * Réseau complémentaire possible à développer donnant des portes d'entrées
 |
| * Mondialisation accrue
 | * ...
 |
| * …
 |  |

En vous inspirant de l’exemple ci-dessous, créez à présent votre propre matrice.

|  |  |
| --- | --- |
| Faiblesses | Forces |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
| Menaces | **Opportunités** |
|       |  |
|       |  |
|       |  |
|       |  |
|       |  |
|       |  |
|  |  |
|       |  |
|       |  |
|       |  |
|       |  |
|       |  |
|       |  |
|       |  |

**Source utilisée**

* Protassieff, S. (2016). *Et si je me vendais mieux. Les secrets du marketing de soi*. Groupe Eyrolles. Paris : 2016.