

Ayez un objectif clair:

Sachez clairement pourquoi vous vous lancez dans la planification stratégique.

Les objectifs stratégiques doivent avoir des priorités pertinentes et être alignés sur les valeurs et la mission de l'organisation. Tenez compte des priorités à court et à long terme.

Identifiez les différentes stratégies qui permettront le mieux à l'organisation de faire progresser sa mission. Le contexte aidera à déterminer le résultat souhaité.

Avoir un point de départ:

Comprendre où se trouve actuellement l'organisation, les succès et les problèmes du passé, et pourquoi et comment vous souhaitez vous développer.

Considérez trois aspects :

- 1) l'introspection - les forces et les lacunes
- 2) la rétrospection - les pépites de sagesse du passé
- 3) la perspective - les tendances et les opportunités pour l'avenir.

Ayez une "feuille de route":

Identifiez les objectifs de votre organisation. La définition d'objectifs commerciaux clairs augmentera les performances de votre équipe et aura un impact positif sur sa motivation.

Ensuite, définissez les stratégies qui vous aideront à atteindre vos objectifs. Demandez quelles mesures vous devez prendre pour atteindre ces objectifs et décomposez-les en objectifs à long, moyen et court terme.

Créez des plans d'action pour mettre en œuvre chaque stratégie. Les plans d'action maintiendront les équipes motivées et votre organisation sur la bonne voie.

Aspects de la planification stratégique

Disposer d'un processus solide:

Un plan solide doit être transparent, responsable et participatif.

Il est important d'inclure la sagesse collective des parties prenantes. L'écoute et le maintien de relations positives sont essentiels à chaque étape du processus.

Veillez à faire participer les parties prenantes internes et externes, car des publics différents apporteront des points de vue différents et renforceront le plan.

Les groupes de discussion et le retour d'information continu sont essentiels pour garantir que le plan reste sur la bonne voie.

Avoir une perspective permanente:

L'erreur que les gens commettent souvent lorsqu'il s'agit d'exécuter une stratégie, c'est de penser que leur stratégie est un ensemble linéaire d'étapes. En réalité, la stratégie est un processus circulaire d'itération et d'évolution constantes. L'évaluation du plan doit être intégrée pendant la planification et la mise en œuvre, avec une évaluation et un ajustement continus.

Une bonne stratégie ne devrait jamais vraiment "se terminer". Elle doit plutôt se transformer en quelque chose de plus ambitieux et de plus sophistiqué au fur et à mesure que les objectifs sont atteints.

Ayez une attitude flexible:

Prévoyez une certaine souplesse, qui vous permettra de vous adapter si nécessaire en fonction de l'évolution des situations et des défis.

Au fur et à mesure que vous mettez en œuvre le plan, il se peut que les mesures et les objectifs cibles doivent être modifiés. Il est important de surveiller de près si la mise en œuvre se déroule bien et de réfléchir à la manière dont vous pouvez l'ajuster pour obtenir un meilleur résultat.



INTERNATIONAL UNION
SUPERIORS GENERAL

Ce document a été créé grâce à la collaboration de
l'Union Internationale des Supérieures Générales et de
Communicators for Women Religious.



CWR

COMMUNICATORS
FOR WOMEN RELIGIOUS

Advancing the Mission of Catholic Sisters