



Élaborer un « exposé ascenseur » efficace

Qu'est-ce qu'un exposé ascenseur?

Il s'agit d'un outil de communication, qui vous permet de donner un exposé rapide et concis d'une question à laquelle vous aimeriez que participe l'interlocuteur. Dans le contexte de la promotion de milieux de travail sains dans les soins de santé, l'exposé ascenseur s'avère un outil didactique qui dresse un portrait de haut niveau de la question. Il peut être combiné à un appel à l'action. Voyez-le comme une introduction pour l'interlocuteur. Comme le dit son nom, l'exposé ascenseur peut être donné dans le temps qu'il faut en moyenne pour effectuer un déplacement en ascenseur, soit environ 30 secondes (ou 150 mots).

Ai-je vraiment besoin d'un exposé ascenseur?

Vous pourriez vous trouver dans une situation où vous entrez en communication de façon imprévue avec quelqu'un qui pourrait s'avérer très efficace pour faire de la sensibilisation et offrir un soutien pour améliorer la qualité de vie au travail des prestataires de soins de santé. Vous disposez de moins d'une minute pour faire bonne impression sur cette personne. Pour tirer avantage au maximum de ce moment, vous aurez préparé votre exposé ascenseur.

Endroits possibles où utiliser un exposé ascenseur :

- dans le cadre d'une réception (ou d'une autre réunion mondaine);
- à la cafétéria (ou en file à un buffet);
- dans l'aire d'attente d'un aéroport;
- en file, au magasin;
- dans le cadre d'une conférence;
- en marchant dans la rue;
- dans le stationnement avant ou après le travail;
- l'ascenseur ; oui, ça pourrait arriver!

Comment structurer votre exposé ascenseur.

1. Présentez-vous, et décrire rapidement votre rôle et votre expertise dans les soins de santé.
2. Exposer votre argument, en utilisant des détails à priorité élevée qui accrocheront votre interlocuteur (p. ex., améliorer la sécurité, la responsabilité, le recrutement et la conservation, ainsi que la collaboration).



3. Expliquer ce qui rend la question impérieuse et digne d'attention parmi les questions concurrentes.
4. Appuyer votre argument de données et de recherches crédibles.
5. Expliquer la façon dont cette question touche de façon importante l'interlocuteur. Poursuivre en suggérant une mesure que l'interlocuteur pourrait prendre pour aider à appuyer la question ou aider à surmonter la difficulté.
6. Cibler une ressource (p. ex., une personne, un document, un site Web) qui pourrait aider l'interlocuteur à agir et à en apprendre davantage sur la nécessité d'améliorer la situation des milieux de travail dans les soins de santé, et la façon dont cela améliorerait la qualité de vie au travail des prestataires de soins de santé.
7. Juste avant que « les portes de l'ascenseur se ferment », au bout des 30 secondes, conclure en offrant de donner d'autres renseignements ou par un appel à l'action (comme planifier une réunion ou un appel). Échanger vos cartes professionnelles. Assurez-vous de remercier l'interlocuteur d'avoir pris le temps d'écouter ce que vous aviez à dire.

Conseils pour faire votre exposé ascenseur :

- **Éviter d'utiliser un jargon ou des acronymes.** Si votre interlocuteur ne connaît pas vos termes « d'initié », vous passerez la majeure partie de vos 30 secondes à expliquer les termes, et cela pourrait vous écarter du sujet, et mener votre interlocuteur à ne plus manifester d'intérêt à l'endroit de l'exposé.
- **Être concis.** Chaque mot compte. Cela dit, assurez-vous d'équilibrer l'efficacité de faire passer votre message avec les normes sociales importantes telles qu'un accueil chaleureux, le respect des signaux sociaux (p. ex., parler, mais être prêt à écouter également), une interaction engagée, et un remerciement sincère.
- **Exercez-vous encore et encore.** Une fois que vous aurez maîtrisé votre exposé ascenseur, votre passion et votre engagement à l'égard du sujet dont vous faites la promotion ressortiront quand vous parlerez.
- **Connaître votre public.** Si vous suggérez une façon dont votre interlocuteur peut aider à régler une question particulière, assurez-vous qu'il s'agit d'une question sur laquelle l'interlocuteur a une certaine incidence. Adapter l'exposé à l'interlocuteur. Par exemple, si vous venez d'apprendre que votre interlocuteur est membre du conseil de votre organisme, miser sur ce que vous savez et commencer votre exposé par « cela pourrait vous intéresser étant donné que les membres du conseil viennent tout juste de prendre des décisions importantes à l'égard de notre stratégie d'amélioration de la qualité ».



Envisager d'élaborer deux exposés ascenseurs :

Un pour les collègues, visant à sensibiliser une personne et à la faire participer en ce qui concerne la question de l'amélioration du milieu de travail des soins de santé.

Un pour les décideurs, visant à suggérer des mesures particulières d'une personne influente qui peut avoir une incidence sur les décisions et mettre en œuvre des initiatives qui amélioreront la qualité de vie au travail dans les établissements de soins de santé.