



Scénario 1: *Votre équipe a travaillé sur un projet pendant trois mois, mais les résultats ne sont pas concluants. Vous avez une réunion avec le client dans une semaine. Que faites-vous?*

- A) Vous annulez la réunion et demandez plus de temps.
- B) Vous présentez les résultats actuels et discutez des défis rencontrés.
- C) Vous blâmez l'équipe pour ne pas avoir atteint les objectifs.
- D) Vous évitez la situation et espérez que le client oublie la réunion.

Scénario 2: L'un de vos collègues, avec qui vous travaillez étroitement, ne remplit pas ses obligations, affectant ainsi la productivité. Comment réagissez-vous?

- A) Vous parlez directement à votre collègue pour comprendre le problème.
- B) Vous ignorez le problème, espérant qu'il se résolve de lui-même.
- C) Vous en parlez à votre supérieur sans informer votre collègue.
- D) Vous critiquez votre collègue devant d'autres collègues.

Scénario 3: Un client n'est pas satisfait de la proposition que vous avez présentée, bien que vous soyez sûr de sa qualité. Comment gérez-vous cette situation?

- A) Vous écoutez les préoccupations du client et proposez des modifications.
- B) Vous insistez sur le fait que votre proposition est la meilleure et refusez de la changer.
- C) Vous blâmez un collègue pour la proposition.
- D) Vous évitez toute communication future avec ce client.

Scénario 4: Vous découvrez une nouvelle technique qui pourrait améliorer la productivité de l'équipe, mais son implantation nécessiterait une formation. Que faites-vous?

- A) Vous présentez la technique à l'équipe et proposez une formation.
- B) Vous gardez l'information pour vous, craignant le changement.
- C) Vous imposez la nouvelle technique sans offrir de formation.
- D) Vous critiquez les méthodes actuelles sans proposer de solution.