

Cycle « Booster l'entreprise »

7 ateliers de coaching en groupe



Diagnostic des priorités de développement

Pour générer les prises de conscience individuelles, ouvrir au changement et favoriser la concentration résultats des participants tout au long du cycle :

- Principes des 4 niveaux de développement
- Maîtrise de la destination, des finances, des opérations
- Priorités temps et systèmes
- Priorités marketing et ventes
- Priorités management et équipe



Investir votre temps et renforcer vos systèmes

- Optimiser vos activités de dirigeant
- Optimiser les activités de vos collaborateurs
- Renforcer votre organisation et votre maîtrise du temps
- Renforcer les systèmes impactants



Générer des nouveaux clients

- Renforcer l'approche cibles
- Construire la différenciation marketing
- Identifier les stratégies de génération de contacts par cibles
- Identifier les stratégies d'amélioration de la conversion des contacts en nouveaux clients



Booster vos ventes

- Fidéliser les clients
- Identifier les opportunités d'up-selling
- Identifier les opportunités de cross-selling
- Développer les stratégies d'up-selling et cross-selling



Renforcer votre management et votre leadership

- Comprendre votre profil comportemental dans votre rôle de dirigeant
- Déléguer efficacement
- Donner du feedback
- Positionner solutions
- Inspirer, coacher et guider



Renforcer votre équipe

- Définir les règles du jeu
- Comprendre les 4 profils comportementaux en milieu de travail
- Renforcer la confiance et la confrontation d'idées
- Renforcer l'engagement, la responsabilisation et l'orientation résultats



Construire votre plan de développement

Elaboration d'un plan de développement par déclinaison des objectifs en actions

- Définir les actions dans les 4 niveaux de développement pour les 6 mois à venir