

# 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