

*Diriger sa société c'est savoir anticiper, prendre des décisions et se fixer des objectifs.
Sélectionnez dans la liste ci-dessous les 5 à 7 objectifs les plus importants pour vous,
par ordre de priorité, 1 étant le plus important.
Contactez-moi pour en parler. Au plaisir.*

Ventes et marketing

- Avoir des méthodes persuasives, peu coûteuses et efficaces pour générer plus de contacts et de prospects.
- Mettre en place un plan de développement marketing par étapes pour augmenter de façon significative le nombre de mes clients, mon chiffre d'affaire et mes profits, sans m'enlever l'énergie nécessaire à mon travail quotidien.
- Réaliser des publicités, du marketing et utiliser les stratégies les plus pertinentes possibles afin d'attirer, semaine après semaine, de plus en plus de clients.
- Avoir une Proposition Unique de Vente qui me donne une longueur d'avance sur mes concurrents et m'évite d'être en guerre des prix.
- Mettre en place une stratégie puissante et rentable pour me donner un taux de conversion prospects/clients plus élevé.
- Avoir une stratégie qui poussera mes anciens clients inactifs à revenir et à acheter plus fréquemment.
- Booster la valeur du « panier moyen » et réaliser plus de ventes avec mes clients existants.
- Mettre en place des nouveaux produits ou services plus rentables, afin de gagner de nouveaux clients et d'augmenter la valeur que nous apportons à notre clientèle existante.

Management et cohésion d'équipe

- M'aider à développer et consolider mes compétences de leader afin que je puisse non seulement manager, mais vraiment guider mes collaborateurs et ma société.
- M'aider à trouver ou retrouver la passion de l'entrepreneuriat, et à être entièrement focalisé sur cette passion pour développer mon activité.
- Utiliser un système de recrutement optimisé pour trouver les meilleures personnes pour mon équipe.
- Développer un système de formation continue pertinent, afin que l'ensemble de mon personnel soit le plus efficace et productif possible, et que certains soient prêts à gravir les échelons au fur et à mesure du développement de l'entreprise.
- Développer les compétences de ventes de l'équipe pour amener les clients à devenir des acheteurs inconditionnels et récurrents.
- Faire que mon équipe et moi-même ayons une gestion du temps optimisée pour ne plus travailler dans l'urgence, pour que nous devenions plus proactifs dans le développement de l'activité.

Développer mon activité

- Développer des objectifs à la fois personnels et professionnels clairs et puissants, et avoir une vision précise de là où je veux conduire mon activité.
- M'offrir plus de liberté en dehors de mon entreprise, tout en sachant que celle-ci continue à grandir et générer plus de bénéfices.
- Comprendre comment réinvestir mes bénéfices dans ma société, ou comment les utiliser afin de créer des revenus passifs extérieurs à ma société.
- Construire un plan d'actions solide afin que mon équipe et moi-même soyons concentrés sur l'important, pour obtenir les meilleurs résultats.
- Organiser mon entreprise et amener mes collaborateurs à un niveau où ils peuvent la gérer d'une façon rentable afin que je puisse m'absenter facilement dans la semaine et prendre des vacances chaque année.
- Développer un plan de succession direct afin que je puisse me faire remplacer par les bonnes personnes, au bon moment et leur donner les clés pour gérer l'entreprise sans moi.
- Dupliquer l'activité, se lancer dans de nouveaux marchés ou pays, afin de profiter d'un modèle d'entreprise ayant fait ses preuves.
- Créer un système de franchises qui puisse à la fois vendre et créer des franchises capables de me payer des royalties conséquentes.
- Développer l'activité à l'international afin de profiter d'un marché mondial, de coûts globaux et de différentes devises.

Procédures

- Avoir un système pour contrôler et gérer les finances de la société, afin que je sache que je fais des bénéfices réels avec mon activité.
- Travailler SUR mon activité et pas seulement DANS, et créer une entreprise qui s'appuie en premier sur des systèmes et non des hommes.
- Développer un organigramme et des descriptions pour chaque poste afin que l'administration de la société soit sous contrôle.
- Améliorer la reproductibilité de mes produits/services afin d'assurer des niveaux élevés de service lors de leur livraison et de bénéficier de bons retours de mes clients.

Coaching

- Avoir un accès illimité à un excellent coach qui m'aidera à rester concentré, à répondre à mes questions professionnelles les plus importantes et à développer mon activité.

Appelez-moi au **06 25 46 64 80** ou retournez-moi ce document à christinecastillondubus@actioncoach.com

Prénom et nom : Société :

Fonction : Adresse :

E-mail : Téléphone :

Commentaires :