



Réussir le
Développement
de votre
Entreprise
Étape 6 : Résultat

SOMMAIRE



Introduction

1 Maîtrise

- 1.1 La maîtrise de la destination
- 1.2 La maîtrise financière
- 1.3 La maîtrise des opérations
- 1.4 La maîtrise du temps

2 Niche Marketing

- 2.1 Proposition Unique de Vente
- 2.2 Règles du marketing
- 2.3 Comment faire pour augmenter chacun des 5 leviers de 10% ?
- 2.4 Passez en mode action

3 Système

- 3.1 Le levier Structure
- 3.2 Le levier Opérationnel ou « Comment faire »
- 3.3 Le levier Management
- 3.4 Le levier Technologique

4 Equipes

- 4.1 Le Cercle de l'Entreprise
- 4.2 Recrutement des membres de l'équipe et intégration
- 4.3 Les 6 clés pour créer une équipe gagnante
- 4.4 La communication

5 Synergie

- 5.1 Investissement / Franchise / Alliance

6 Résultats

VOUS AVEZ GAGNÉ VOTRE LIBERTÉ

Introduction

Qui sommes-nous ?

ActionCOACH est une entreprise de coaching d'affaires, de formation et de conseil aux entreprises. Ses programmes structurés, qui allient assistance à court terme et formation à long terme, ont été testés et validés depuis 1993 par environ 1 200 coachs répartis dans 70 pays.

Les quelques 18 000 clients annuels d'**ActionCOACH** et les 380 000 personnes qui ont suivi ses programmes de formation, ne peuvent qu'attester de la puissance de ses programmes.

Les systèmes de vente, de marketing et de gestion mis au point par l'équipe d'**ActionCOACH** constituent la base à partir de laquelle votre coach **ActionCOACH** vous montrera comment accroître vos bénéfices et la productivité de votre entreprise.

En quoi consiste un programme de coaching d'Affaires **ActionCOACH** ?

« Un programme de coaching **ActionCOACH** est une école de l'Entrepreneuriat et du management, d'une durée de 12 à 36 mois, au cours duquel nous utiliserons votre entreprise comme "étude de cas", l'améliorant pendant tout le parcours de manière à vous assurer, au minimum, le remboursement de votre investissement ».

Steve Leach, MasterCoach, Australie

Pour faire cela, votre Coach vous fera découvrir tous les réservoirs de potentiels inexploités qui existent dans votre entreprise, vous amènera les outils nécessaires pour les exploiter et vous accompagnera semaine après semaine dans la mise en œuvre pratique de ces outils.

Sur quels aspects de votre activité allez-vous travailler ?

- **La Planification :**

Nous vous aiderons à définir où vous allez et comment y aller, du simple plan d'action au plan d'affaires complet, plans commerciaux stratégiques et tactiques ...

- **La Finance:**

Nous vous montrerons comment maîtriser vos finances et construire vos prévisions financières : marges brutes, point-mort, trésorerie prévisionnelle, besoin en fonds de roulement, compte d'exploitation, bilan et ratios financiers associés...

- **Le Marketing et la Publicité :**

Si vous voulez remporter une vente, vous devez avoir des clients potentiels. Nous vous apprendrons des techniques de marketing toutes simples qui donnent des résultats mesurables : génération de contacts, taux de conversion, nombre moyen de transactions, valeur moyenne par transaction...

Comment diminuer le coût d'acquisition d'un client, comment augmenter la valeur à vie d'un client...





- **La Vente :**

Colonne vertébrale d'une entreprise rentable et florissante, c'est l'une des activités dans laquelle nous vous aiderons à obtenir des résultats.

Comment augmenter le taux de conversion prospects/clients, comment augmenter la valeur moyenne du panier d'achat, comment faire des ventes récurrentes ...

- **Le Développement d'équipe et le recrutement :**

Vous recruterez les bons collaborateurs et collaboratrices, vous travaillerez avec une équipe motivée et passionnée, vous créerez la cohésion dans votre entreprise une fois que nous vous aurons montré comment y parvenir.

- **Les Systèmes de gestion et le développement de l'entreprise :**

Apprendre à diriger votre entreprise plutôt que de vous faire diriger par elle.

Nous vous apprendrons à faire en sorte que votre entreprise fonctionne correctement, même lorsque vous êtes absent(e).

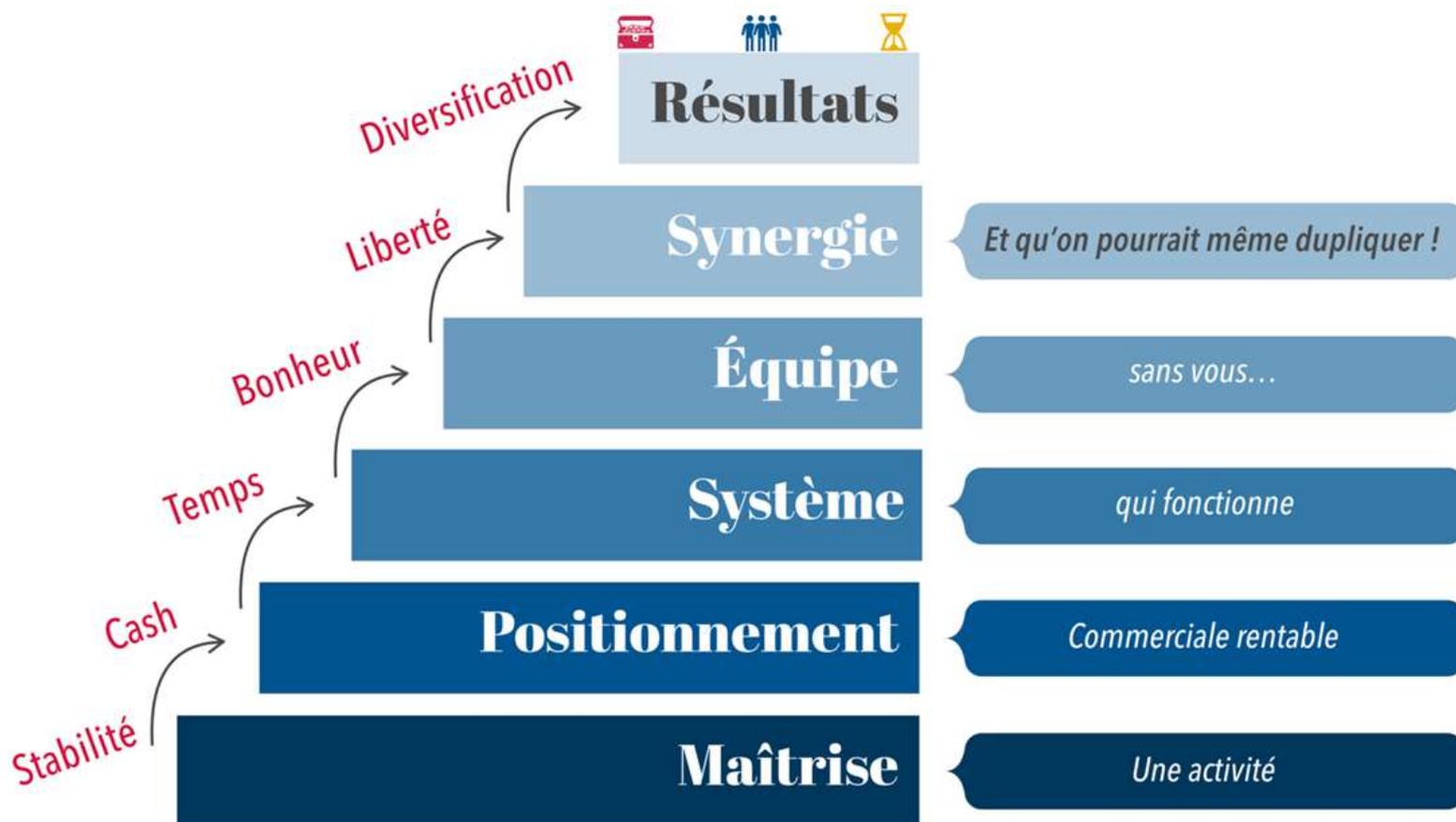
Définir et documenter les processus clés de l'entreprise, mettre en place des indicateurs clés de performance, des systèmes de tests & mesures, des procédures de production, des scripts de vente ...

- **Le service aux clients :**

Comment garantir à vos clients une fiabilité sans faille dans la mise à disposition de vos produits et services, comment faciliter leurs achats et faire en sorte qu'ils repartent enchantés par la qualité de votre service.

Les entreprises faisant référence dans leur domaine appliquent les stratégies que nous vous transmettrons ...

En quoi consiste le modèle en 6 étapes ?



6- Résultats

Le résultat de ce processus est de profiter des fruits de votre travail. Vous devenez « l'actionnaire majoritaire » en dirigeant stratégiquement l'entreprise et en percevant un revenu sous forme de dividendes ... dont vous décidez du montant.

Vous avez maintenant le temps, les ressources financières et l'organisation qui vont vous permettre de poursuivre des nouvelles stratégies de croissance, opérer des fusions, investir dans l'acquisition de nouvelles entreprises, ou tout simplement vous développer au niveau personnel.

Vous avez gagné votre liberté !



ActionCOACH

COACHING D'AFFAIRES



Le développement aimant NM C&A
Conseils et audit

BNI
POSITIF ILLKIRCH

La **PNL** pour
Communiquer- Réussir- Accompagner



CPME
CONFÉDÉRATION DES PME



Nicolas MAILLOT
Coach d'Affaires Certifié

Europe Francophone 2022

BIZX

ActionCOACH
COACHING D'AFFAIRES

NM & CA - Franchisé ActionCOACH

73 rue de la Ziegelau 67100 Strasbourg

+33 6 61 29 73 84

actioncoach.eu/nicolas-maillot/