



**Réussir le
Développement
de votre
Entreprise**

Étape 5 : La Synergie

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).

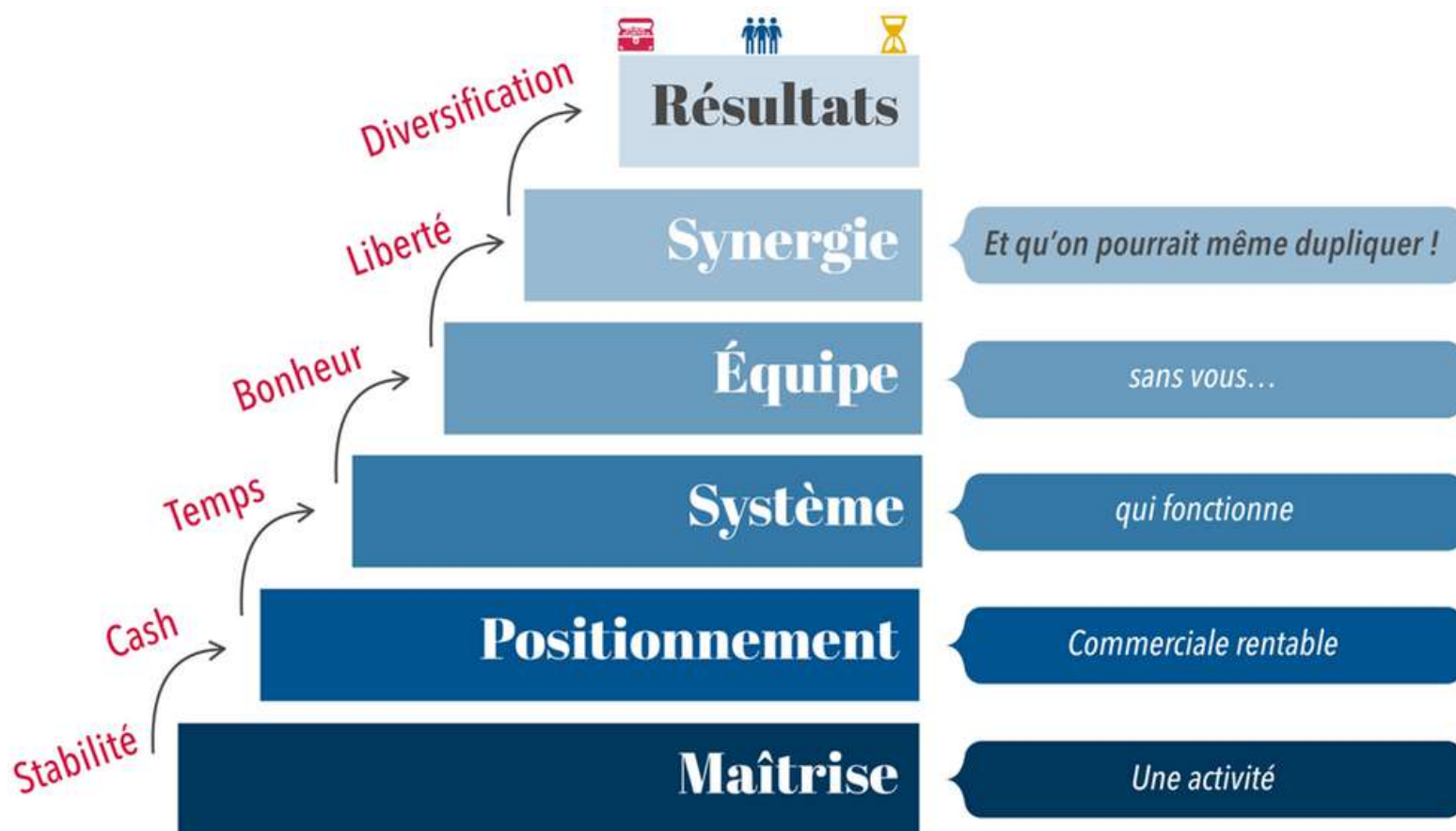
Définir et documenter les processus clés de l'entreprise, mettre en place des indicateurs clés de performance, des systèmes de tests & mesures, des procédures de production, des scripts de vente ...

- **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 ?



5- Synergie

Dans le monde des affaires, la synergie consiste à bâtir les 4 blocs :
Maîtrise, Niche, Effet de Levier et Équipe.


Il s'agit de faire croître votre entreprise en l'analysant de l'extérieur et en s'assurant que tous les composants travaillent ensemble et génèrent les résultats souhaités.

Maintenant que tout fonctionne de manière systémique, il est temps d'augmenter le volume et de s'assurer que le résultat en sortie du système est de loin supérieur à la somme des résultats de ses 4 entrées.

Tout est plus grand, plus fréquent, plus rapide et va créer la croissance.
Cela revient à dire que $1 + 1 = 4$ ou 5 ou 6 ou plus !!!!

La seule raison pour laquelle vous devriez créer une entreprise est de la vendre un jour. Votre affaire est votre produit, ce que vous créez pour le vendre en faisant une plus-value substantielle.





Il se peut que vous ne souhaitiez pas vendre votre entreprise, mais le produit doit être finalisé, prêt à être vendu, prêt à fonctionner sans vous.

Comme exemple d'augmentation de volume, prenons le cas de vos campagnes de marketing, maintenant que vous connaissez les stratégies qui donnent des résultats, il est temps de multiplier ces campagnes pour augmenter le bénéfice et de manager le processus global.

Un autre exemple concernant votre budget et votre planification : Que se passera-t-il si vous doublez vos prévisions de chiffre d'affaires ?


De quelle manière devrez-vous exercer votre leadership pour faire en sorte que vos prévisions s'accomplissent ?

En période de croissance rapide, certaines fissures peuvent apparaître dans l'édifice, vous devrez être expert dans la résolution de problèmes et garder un œil ouvert sur le futur, l'autre sur le présent.

Vous devrez optimiser le système, systématiser la résolution de problèmes, former votre équipe à les gérer.

Vous pourrez embaucher un Directeur Général en charge des opérations au jour le jour, le former, vérifier que l'ensemble de l'équipe fonctionne vraiment bien dans tous les domaines de l'organisation, jusqu'à ce que vous deveniez confiant dans la viabilité de la transmission de votre pouvoir.

Vous pourrez alors vous dégager progressivement de l'entreprise et continuer à obtenir des résultats massifs.



Le processus de coaching vous montrera comment développer la créativité et la synergie de votre équipe et assurer ainsi la capacité de votre entreprise à se réinventer constamment pour maximiser les bénéfices et garder une longueur d'avance sur vos concurrents.

Résultats de l'étape « Synergie »

A ce moment, l'entreprise est parfaitement huilée et fonctionne par elle-même. Elle génère un revenu passif.

Vous pouvez maintenant vous consacrer à des activités stratégiques pour développer vos affaires, ouvrir des succursales, franchiser votre entreprise, vous pouvez aussi envisager de vendre votre entreprise.

ActionCOACH

COACHING D'AFFAIRES



Le développement aimant NM C&A
Conseils et audit



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



Nicolas MAILLOT
Coach d'Affaires Certifié

Europe Francophone 2022



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/