

Voici comment faire passer votre entreprise à la vitesse supérieure.



ActionCLUB

Est-ce vous qui dirigez votre entreprise ou est-ce votre entreprise qui vous dirige ?

C'est malheureux de constater que la plupart des patrons d'entreprise sont dirigés par leur entreprise au lieu de l'inverse. Dans les faits, plutôt que d'être de véritables dirigeants d'entreprise, ils ont plutôt un emploi.

Voici encore un constat choquant: moins d'un pour cent des patrons d'entreprise arrivent à obtenir la richesse, le niveau de vie et le niveau de succès qu'ils visent.

Est-ce que vous voulez que votre entreprise fasse partie de la minorité qui sort du lot ou va-t-elle se retrouver pour toujours chez cette majorité qui lutte en permanence juste pour survivre ?

Votre entreprise est, soit en train de se développer, soit en train de mourir ...

Dans les affaires, comme dans la vie, on ne peut pas faire du sur place. Ou bien vous êtes en train d'avancer et de vous développer ou bien vous êtes déjà parti dans une spirale descendante. Il suffit de regarder les chiffres. D'après L'INSEE, le taux de survie des nouvelles entreprises au bout de 5 ans est proche de 50%.

La clé de la survie et du succès à long terme est d'être clair sur la direction que vous allez prendre, puis de développer progressivement l'élan nécessaire pour parvenir à destination. Si vous voulez vraiment réussir, il n'y a simplement aucune alternative.

Est-ce que vous avez une réelle ambition pour votre entreprise ?

Si vous en avez assez de fonctionner en mode survie et vous êtes prêt à faire rentrer plus d'argent, à améliorer radicalement votre rentabilité et, plus généralement, remettre votre entreprise sur les rails, alors le programme **ActionCLUB** est fait pour vous.

En seulement 2 mois, notre coach ActionCOACH nous aidé à élever notre entreprise au niveau supérieur.

Tony Hebrand et Jodie Kent, The Zenergy Group

Qu'est-ce que c'est le programme ActionCLUB ?

Le programme **ActionCLUB** vise à vous faire acquérir TOUTES les connaissances fondamentales nécessaires pour réussir le développement de votre entreprise. Il s'agit d'un programme prédéfini composé de sept modules d'une durée de 2,5 heures qui se déroule sur 14 semaines à raison d'un module toutes les 2 semaines. Au cours de ce programme qui balaye toutes les problématiques de base du management d'une entreprise vous apprendrez à :



- Réaliser davantage en améliorant votre capacité à établir des priorités et à gérer votre temps.
- Mesurer vos performances financières et autres performances clés en continu.
- Définir votre "Proposition Unique de Vente" de manière à vous positionner avantageusement sur votre marché cible.
- Augmenter radicalement votre base de contacts et votre taux de conversion.
- Développer une base de clients, fidèles et profitables qui seront les meilleurs ambassadeurs de votre entreprise.
- Créer des systèmes et processus de management qui permettent à l'entreprise de fonctionner sans vous.
- Recruter, former et retenir le personnel dont vous avez besoin.

Il s'agit d'un programme de management, de marketing et de vente le plus pratique, le plus dynamique et le plus rentable dans lequel vous allez jamais investir.

Il ne s'agit pas simplement de découvrir ce que vous devez faire... vous quitterez ce programme en sachant comment faire ce que vous devez faire pour aller de l'avant. En plus vous en aurez déjà fait une grande partie au cours de séances vivantes et particulièrement stimulantes. Au cours des 98 jours à venir, investissez votre temps avec l'équipe **ActionCOACH** pour vous approprier quelques-unes de nos 328 stratégies de développement et les adapter à VOTRE entreprise de manière à booster VOS bénéfices et libérer davantage de VOTRE temps...

Développez votre réseau de contacts professionnels.

Vous allez vous joindre à d'autres chefs d'entreprises proactifs pour vous aider mutuellement à développer vos entreprises. Non seulement cela, il y a également de fortes chances pour que vous récupériez une ou deux recommandations.

Voici ce que vous allez découvrir au cours de ces 7 séances pratiques.

- **Module 1 - Raison d'Être.**
Si vous ne savez pas où vous voulez aller, comment pensez-vous y arriver? Au cours de cette séance vous allez développer la vision et la raison d'être de votre entreprise, fixer vos objectifs et apprendre comment construire une entreprise assise sur des fondations solides.
- **Module 2 - Finance et Mesure de Performance.**
Pour une entreprise, faire des bénéfices est beaucoup plus important que de faire du chiffre d'affaires. Au cours de cette séance vous allez apprendre à maîtriser vos marges, votre point mort et comment établir votre politique de prix. Vous allez également apprendre à identifier et mesurer les autres performances clés de votre activité car il est impossible d'améliorer ce que l'on ne mesure pas...
- **Module 3 - Marketing 1 - Les 5 leviers pour développer votre rentabilité.**
Apprendre à rentabiliser votre investissement en marketing en faisant en sorte que tous vos prospects deviennent des clients qui reviennent encore et encore pour acheter toujours plus et qui deviennent à terme des véritables ambassadeurs pour votre entreprise.
- **Module 4 - Marketing 2 - Positionnement et Communication.**
Avec ce module, vous apprendrez à identifier ce qui vous rend unique, vos facteurs de différenciation et à vous en servir dans votre communication pour attirer les clients que vous voulez pour votre entreprise.
- **Module 5 - La Vente.**
Vous apprendrez à différencier entre différents types de vendeurs et la différence entre la vente "à l'ancienne" et la vente moderne. Vous apprendrez à utiliser l'entonnoir des questions et à développer des standards pour les échanges en face à face et au téléphone.
- **Module 6 - Les Systèmes.**
Dans une entreprise, quand on effectue une tâche sans rédiger les étapes à suivre, on est condamné à tout recommencer, encore et encore d'où beaucoup de pertes de temps, d'énergie et d'argent. Avec ce module, vous apprendrez l'importance de la "systémisation" et comment aborder la problématique de manière rationnelle et économique.
- **Module 7 - L'Équipe**
Enfin, comment réussir à développer votre équipe et à tirer les performances collectives vers le haut? Avec ce module, vous comprendrez les bases de la communication interpersonnelle et ce qu'il faut faire dans votre entreprise pour mettre en place une équipe gagnante.

Qui devrait s'inscrire dans le programme ActionCLUB ?

- Dirigeants de TPE/PME
- Professions libérales
- Artisans
- Jeunes entrepreneurs



Depuis que je travaille avec mon coach **ActionCOACH**, mes bénéfices ont doublé et mes ventes ont augmenté de 42%!

Steve Bird, Scaf-West

ActionCOACH est une entreprise de coaching d'affaires, de formation et de conseil aux entreprises. Ses programmes structurés de coaching, conjuguant assistance à court terme et développement à long terme, ont été testés et validés depuis 1993 par plus de 1 000 coachs répartis dans plus de 26 pays. Les quelques 10 000 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 vous montrera comment améliorer les performances et accroître les bénéfices de votre entreprise.

ActionCOACH se développe en franchise : ainsi, votre coach d'affaires local est un chef d'entreprise qui a investi son temps, son énergie et ses fonds propres pour faire de son entreprise une réussite.

Chez ActionCOACH, c'est votre réussite qui détermine totalement la nôtre.

Ce que nos clients disent de nous :

« Après 11 mois de collaboration avec notre **ActionCOACH** nous avons augmenté nos ventes de 497% et notre équipe travaille sans que nous soyons obligés d'être là. »

« Nos marges bénéficiaires sont passées de 8% à 21% dans les 8 derniers mois. Notre **ActionCOACH** nous a orientés vers les marchés les plus rentables pour notre activité. »

« En 6 mois, je suis passé de 60 heures de travail hebdomadaire à moins de 20, et mon taux de conversion a augmenté de 19% à 62%. J'ai à nouveau le temps de vivre. »

« Les ventes du mois d'août de cette année ont augmenté de 352%. Nous ciblons actuellement un marché différent. »

« Nos bénéfices ont quadruplé depuis que nous avons commencé à travailler avec **ActionCOACH**. »

« En 6 mois seulement, nous avons atteint notre objectif annuel en doublant nos ventes et en augmentant notre marge bénéficiaire. Nous avons recommandé et continuerons à recommander ce programme aux autres entrepreneurs. »

« Grâce à Action, notre base de données est passée de 800 à 1 200 contacts en 3 mois. Nous engrangeons régulièrement 20 prospects qualifiés par semaine. »

« Ma compréhension de la vie et de l'entreprise a évolué positivement. Oui, absolument, prenez un coach : si vous avez sérieusement décidé de développer vos compétences et votre savoir-faire pour diriger une entreprise rentable à long terme, c'est un investissement qui n'a pas de prix. »

SIÈGE MONDIAL

ActionCOACH

5670 Wynn Road, Suite C, Las Vegas,
Nevada 89118

Tél : +1 (702) 795 3188

Fax : +1 (702) 795 3183

Freecall : (888) 483 2828

ActionCOACH
coaching d'affaires

Australie | Canada | Chine | Angleterre | France | Guatemala | Hong Kong
Inde Indonésie | Irlande | Malaisie | Mexique | Nouvelle Zélande
Philippines | Ecosse | Singapour | Etats Unis | Pays de Galles