

# LE COACHING D'AFFAIRES EST FAIT POUR VOUS !



**VOUS ÊTES CHEFS D'ENTREPRISE, DIRIGEANTS, MANAGERS**  
**Vous souhaitez accélérer le développement**  
**et assurer la pérennité de votre activité.**





Dans le monde de l'entrepreneuriat, une des choses qui compte réellement c'est le **RÉSULTAT**.

Nous le savons tous :

- ✓ Les managers très performants réussissent mieux !
- ✓ Les équipes motivées sont plus productives et performantes !
- ✓ Les entreprises performantes réalisent plus de résultats !

On le constate en permanence : Le contexte économique est de nos jours en mutation ultrarapide. Les entreprises sont légitimement sous pression pour attirer et garder leur clientèle. Toujours plus d'innovation, de réactivité, de créativité sont attendue d'elles par des clients de plus en plus impatient, exigeants, volatiles...

Par ricochet, on exige des collaborateurs, des équipes, de s'adapter vite et en permanence, ce qui génère un stress phénoménal et souvent chronique.



**Mais comment dans ce contexte en mutation rapide :**

- ✓ Obtenir les résultats escomptés, rester compétitif et rentable ?
- ✓ Conserver des équipes performantes et motivées ?
- ✓ Tirer parti au maximum de vos compétences, de votre expérience et de vos ressources ?
- ✓ Rester l'acteur hautement performant au sein d'une entreprise performante ?

**L'objectif du coaching d'affaires est de renforcer votre efficacité, vos performances, votre rentabilité, mais aussi vos compétences managériales. Il s'agit d'un coaching de performance.**

**Le coaching** est une notion qui vient du sport. Les équipes ou les individus qui réussissent ont tous un coach, c'est-à-dire quelqu'un qui leur transmet les bonnes techniques/pratiques, mais surtout qui les aide à identifier leurs talents et à les maximiser pour réussir.

**Le coach** est une personne qui les soutient, qui leur permet de dépasser les difficultés et les peurs, de maintenir une énergie positive tout au long de leur carrière. Quelqu'un qui leur permet de garder leur motivation et d'obtenir des résultats plus rapidement.

*Les techniques de coaching (les outils du Coach) sont diverses et variées - PNL – Analyse Transactionnelle – Communication non violente – L'Intelligence Émotionnelle - Les profils de comportements – etc.*

**Avec le « Coaching », on accompagne généralement un individu.**

**Le coaching d'affaires** par la combinaison des dimensions Être (le Coaching) et Faire (le Business), apporte une méthodologie, des outils pragmatiques à tous les entrepreneurs, dirigeants, managers qui souhaitent devenir de « vrais » pilotes de leurs activités et ne pas rester de simples techniciens ou opérationnels.

L'objectif étant de leur apprendre à travailler de plus en plus **SUR** leur business et de moins en moins **DANS** leur business.

**Avec le « Coaching d'affaires », on accompagne toujours un individu associé à un projet d'amélioration des performances et de développement d'entreprise.**

# LES 7 RAISONS POUR LESQUELLES VOUS AVEZ BESOIN D'UN COACH D'AFFAIRES



## Un regard extérieur objectif et bienveillant

Vous disposerez d'une oreille attentive, un entraîneur, un coach, un mentor, un ami qui vous aidera à vous poser les bonnes questions, vous permettra de révéler tout le potentiel encore inexploité que vous ne soupçonner même pas. Vous serez accompagné par une personne qui vous remettra sur le droit chemin si besoin pour accélérer le développement et la pérennité de votre entreprise.



## Activer à nouveau votre flamme d'entrepreneur

Vous construirez une vision à long terme, une vision suffisamment ambitieuse qui vous donnera envie de vous lever tous les matins.

Vous définirez vos objectifs généraux à 5 et 3 ans, planifierez vos objectifs SMART à 1 an, vous deviendrez proactif afin de voir l'avenir sur tous les domaines clés.



## Développer et rentabiliser votre entreprise

Vous découvrirez et vous développerez votre entreprise avec la méthode « **les 7 étapes clés pour une entreprise rentable et pérenne** » afin de mettre en place des fondations solides. (**INSPIRER – ANTICIPER – MAÎTRISER – DÉVELOPPER – AUTOMATISER – FÉDÉRER – PILOTER**, une méthode testée et éprouvée depuis plus de 10 ans en France)



## Doper les performances de votre l'entreprise

Vous mettez en œuvre les leviers de la performance commerciale, les stratégies marketing qui s'imposent, les indicateurs clés de performances nécessaires à toute organisation

L'objectif étant de trouver des clients, de développer votre chiffre d'affaires et votre rentabilité afin d'avoir la trésorerie nécessaire au financement de votre croissance



## Acquérir l'attitude et l'état d'esprit entrepreneurial

Vous développerez vos compétences de savoir-être afin de les mettre au service du savoir-faire nécessaire à la réussite de votre activité. Vous apprendrez et penserez « ABONDANCE ». Votre exemplarité dans l'attitude et l'état d'esprit que vous véhiculerez sera déterminante pour la réussite de vos affaires.



## Optimiser la gestion de votre temps

Vous apprendrez à maîtriser et optimiser votre temps qui est une des ressources les plus précieuses de nos jours. Vous apprendrez aussi la délégation optimale afin d'utiliser ce temps libéré au pilotage de votre organisation.



## Booster votre Leadership - fédérer et motiver vos équipes

Vous développerez votre agilité managériale, améliorerez votre communication et vos relations avec autrui. Vous découvrirez l'importance de l'intelligence émotionnelle au travail, mais pas que ; vous apprendrez à reconnaître et gérer vos émotions et reconnaître celles des autres. Vous utiliserez les bonnes méthodes de recrutement et d'intégration, mais aussi les clés vous permettant de créer un environnement motivant afin de renforcer la cohésion au sein de votre équipe.

**In fine, prendre du recul, retrouver une certaine qualité de vie et passer à l'ACTION.**



## LE RÔLE DU COACH D'AFFAIRES


Un coach d'affaires agit exactement comme un coach sportif. Un coach d'affaires accompagne les entrepreneurs, dirigeants et managers à atteindre le maximum de leur potentiel. Il leur apporte le soutien nécessaire quand ils sont démotivés, épuisés. Il leur apprend des stratégies et des techniques que leurs concurrents ne pourront pas anticiper.


Un coach d'affaires les aide à dépasser leurs limites, il a un regard bienveillant, extérieur et objectif. Aussi, il dit ce qu'ils ne veulent pas entendre et leur fait voir ce qu'ils ne veulent pas voir.


Le rôle d'un coach d'affaires consiste à les aider, les accompagner et les guider vers la réussite du développement de leur entreprise. Il accompagne les patrons de TPE/PME/PMI, dirigeants, managers, artisans, commerçants, indépendants à progresser sur leur savoir-être, mais aussi au niveau des ventes, du marketing, des systèmes, du management, de la performance d'équipe et bien plus encore.





## LE PROFIL DU COACH D'AFFAIRES


 **Il fait preuve de bon sens**  
*Il sait éclaircir une situation confuse et propose des solutions novatrices.*


 **C'est un entraîneur professionnel**  
*Il vous permet de révéler tout votre potentiel encore inexploité.*


 **Il détient un réseau d'expériences d'adresses**  
*Il active son réseau et propose des mises en relation.*

 **Il a une vie personnelle équilibrée**  
*Il est épanoui et vit en harmonie.*

 **Il a une excellente connaissance de l'être humain**  
*Il a un profil comportemental relationnel altruiste et empathique.*

 **Il a une expérience entrepreneuriale**  
*Il a une connaissance du marché de l'entrepreneuriat et de ses enjeux.*

 **C'est un homme ou une femme d'expérience**  
*Il a exercé plusieurs métiers, il maîtrise les rouages de fonctionnement d'une entreprise.*

 **Il a connu des succès et des échecs**  
*Il a su en tirer parti, il est résilient, logique et réaliste.*

# COACH D'AFFAIRES VS CONSULTANT

Bien qu'il existe de nombreuses distinctions subtiles entre le coaching et le consulting, voici quelques différences principales entre les deux.

COACH D'AFFAIRES	CONSULTANT
C'est un généraliste	C'est un expert dans son domaine
Il pose les bonnes questions	Il exprime ce qu'il va faire et comment il va le faire
Il transmet ses connaissances	Il produit avec son expertise
Le client fait le travail	Le consultant fait le travail
Il fait participer les équipes de l'entreprise	Il fait participer d'autres consultants
La solution émane du client	La solution émane du consultant
Le client est impliqué dans le programme	Le client attend la réception finale
Il facture un programme défini	Il facture à l'heure
Le client sera autonome à la fin du programme	Le consultant part, son expertise aussi



## TÉMOIGNAGES

- Créative dans l'âme, mon point fort n'a jamais été dans la prospective et la mise en place de processus pour quantifier précisément les résultats de mon activité et corriger ce qui doit l'être. Avec ma Coach d'affaires du **réseau COACHDAFFAIRES**, j'ai découvert non seulement une méthode de développement d'affaires éprouvée, mais également une vraie partenaire - bienveillante, pragmatique, pleine d'humour - pour réfléchir et agir avec pertinence. **Dès les premiers mois d'accompagnement, j'ai vu mon chiffre d'affaires boosté comme jamais.**  
*Marielle...*
- Je viens de clore mon exercice fiscal. Chiffre d'affaires X 2.5  
**De -3000 € de pertes je passe à + 33 000 € de bénéfices** (et je me suis payé...)  
Et de cela tu peux être fière... comme de ton énergie, ton dynamisme et ton enthousiasme !  
*Merci ! C...*

# LE RÉSEAU COACHDAFFAIRES

Le réseau **COACHDAFFAIRES** est reconnu comme le **1er réseau de « Coaching de performance »** dans les pays francophones, un **exceptionnel accélérateur de succès** destiné aux Entrepreneurs, Dirigeants, Managers. Il est réputé pour la **qualité de sa méthodologie** qui est transmise dans le cadre des valeurs de son organisation et de ses programmes : **E.V.D.R.P.P**

**Envie – Volonté – Détermination – Rigueur, le tout avec Plaisir et Passion.**

Composée de professionnels passionnés aux compétences et expériences entrepreneuriales riches et variées, l'équipe COACHDAFFAIRES est pleinement engagée pour la réussite **personnelle et professionnelle** de ses clients.

**Notre mission est de garantir :**

- ✓ La réussite totale des Entrepreneurs, Dirigeants, Managers du XXI<sup>e</sup> siècle et de leurs équipes ;
- ✓ De leur permettre d'obtenir la qualité de vie et le niveau de rémunération qu'ils souhaitent ;
- ✓ De faire en sorte de rendre leurs entreprises rentables, pérennes et vendables.

**Fondé en 2007, le réseau COACHDAFFAIRES accompagne avec succès à ce jour les :**

- ✓ **CEO, Présidents, Codir, dirigeants et managers** à devenir des leaders décideurs qui inspirent et fédèrent leurs équipes autour d'une vision ambitieuse et une culture d'entreprise à haute performance.
- ✓ **Entrepreneurs, chefs d'entreprises, indépendants, commerçants, artisans, créateurs** à sortir du quotidien, prendre du recul et devenir de « vrais » chefs d'entreprise, c'est-à-dire apprendre à travailler de plus en plus **SUR** leur entreprise et de moins en moins **DANS** leur entreprise.

L'objectif final de tout chef d'entreprise est de construire : Une activité, commerciale et rentable, qui fonctionne à terme « sans lui ».



**LE RÉSEAU COACHDAFFAIRES EST :**

- **UN ACCÉLÉRATEUR DE SUCCÈS POUR LES ENTREPRENEURS, DIRIGEANTS, MANAGERS...**
- **UN RÉSEAU D'ENTREPRENEURS ET DE COMPÉTENCES AU SERVICE DES ENTREPRENEURS, DIRIGEANTS, MANAGERS...**



- ✓ Des Business Coachs certifiés « Tu te lèves et tu décides »
- ✓ Des Experts métiers reconnus dans leur domaine d'expertise (Consultants – Formateurs – Coachs)
- ✓ Un réseau de partage et d'entraide
- ✓ Des professionnels expérimentés, engagés et passionnés

C'est une évidence pour nous d'accompagner les Femmes et les Hommes à se développer tout en développant leurs affaires. Nous possédons un savoir-faire, une expérience et une complémentarité dans nos parcours respectifs, ce qui nous permet de transmettre nos savoirs et d'aider celles et ceux qui le désirent à mettre toutes les chances de leur côté pour réussir.

**Notre passion est d'apporter notre expérience au développement général des entreprises.**

# TOUS NOS PROGRAMMES SONT ARTICULÉS AUTOUR DE LA MÉTHODE - TU TE LÈVES ET TU DÉCIDES ® -

## La méthode - Tu te lèves et tu décides ® - c'est :

- Une méthodologie en 7 étapes pour une entreprise rentable et pérenne ;
- Des outils et de la méthode accessibles à tous ;
- Une méthode qui a fait ses preuves depuis plus de 10 années ;
- Une collection de livres pratico-pratiques.



## Les 7 étapes clés qui vous permettront de construire une Entreprise Rentable & Pérenne :

### INSPIRER

Je suis un chef d'entreprise, dirigeant, manager avec le **savoir-être** nécessaire pour mettre en œuvre le savoir-faire.

### ANTICIPER

Je suis **proactif** et pas seulement réactif, je prévois l'avenir sur tous les domaines clés.

### MAÎTRISER

J'ai mis en place des **fondations solides** à mon organisation et j'ai le contrôle de mes opérations.

### DÉVELOPPER

Je fais ce qu'il faut pour trouver des clients, faire du chiffre et de la **rentabilité**, la trésorerie que j'accumule me sert à financer ma croissance.

### AUTOMATISER

C'est l'étape de l'effet de levier, en automatisant l'ensemble de mon organisation je fais en sorte que mon entreprise **fonctionne de manière prévisible** et je pourrais ainsi démultiplier mes ventes et mes résultats.

### FÉDÉRER

Je suis un excellent **leader**, je sais **fédérer** et **influencer** mes équipes, mais je sais aussi recruter, intégrer, former, motiver, déléguer, communiquer, sanctionner etc.

### PILOTER

Mon entreprise est en mode pilotage automatique, ma machine est bien huilée mon seul souci est de bien suivre **les indicateurs clés de mon tableau de bord**.



## TÉMOIGNAGES

- Se faire coacher, c'est comprendre son entreprise, et c'est surtout apprivoiser ses propres croyances. On a tendance à se mettre des barrières, se disant que l'on a des limites. Ces limites ne sont que des peurs personnelles, elles ne sont pas infranchissables. Nous avons tous des rêves, des objectifs, des projets personnels, rien ne nous impose quelque frontière. Voilà une de mes révélations, grâce à cet accompagnement qui entraîne forcément vers un équilibre personnel. Au-delà des chiffres, au-delà des mots, c'est un état d'esprit qui se révèle et qui nous fait comprendre que rien n'est impossible.

**Le réseau COACHDAFFAIRES vous donne toutes les clés en main pour croire en vous et donc en votre entreprise, pour ainsi vous rendre plus performant.**

Merci à tous les coachs du réseau COACHDAFFAIRES.

*Cyrielle...*

- Encore **un grand merci** pour premier rendez-vous et pour le temps que vous m'avez consacré. J'en suis ressorti **étonné et enrichi**. Étonné parce que vous m'avez permis de prendre conscience de mes réelles faiblesses. **Vous m'avez rassuré et décomplexé**. Et en parallèle, **vous m'avez amené en douceur et très intelligemment à mettre le doigt sur des sujets où j'avais des certitudes qui méritent vraiment d'être remises en cause**. Enrichi parce qu'en sortant de notre rendez-vous, j'avais plein de **nouvelles envies et de nouvelles idées**. Encore merci pour ce super rendez-vous

*Nathan...*



**Vous souhaitez faire appel à un coach d'affaires ?**

**N'attendez plus, contactez-nous !**

*contact@coachdaffaires.com*

**www.coachdaffaires.com**