



J'ai préparé
un plan d'action
pour toi.



PLAN D'ACTION

1. OBJECTIFS

.....
.....



2. STRATÉGIE

.....
.....



3. ACTIONS CLÉS


.....
.....



4. INDICATEURS

.....
.....





En fait, mon secteur
a perdu trois clients
historiques. Personne ne
m'a demandé ce qui se
passait.




MOTIVATION

COMPÉTENCE

MÉTHODE


CONTEXTE



Raconte-moi
ce qui se passe
vraiment.

**Semaines 3-4 : accompagnement terrain.
Vous observez, vous ne prenez pas le relais.**





Une chose
qui a marché, une
à améliorer, une action
pour la semaine.

Un seul levier à la fois.



**Avant : préparer un plan
tout seul.**

**Après : aller lui demander
ce qui se passe.**

Ça fait toute la différence.