

# 1. LE PIÈGE DES +20%

« Cette année, vous faites +20%. »

OBJECTIF  
+20%

MARS :  
plus rien

JUIN :  
interrogation

DÉCEMBRE :  
échec

En mars, ils décrochent.  
En juin, vous doutez.  
En décembre, c'est raté.

Ça vous parle ? →

## 2. LE PIÈGE DES RÉSULTATS SEULS

Un objectif de résultat seul ne guide rien au quotidien.

Concrètement, je fais quoi ce lundi matin ?

OBJECTIF ANNUEL

800 000€  
DE CA

? COMMENT  
? QUAND  
? QUOI FAIRE  
AUJOURD'HUI

TROP FLOU  
= PAS D'ACTION

Résultat = destination.  
Activité = le levier.



Combinez les deux, ou vous laissez la chance décider.

# 3. LE VRAI RÔLE DES OBJECTIFS

Donner une direction claire.  
Piloter l'action. Corriger en cours de route.



Un objectif sans pilotage,  
c'est un vœu pieux.

➔ Fixer, suivre, ajuster :  
le cycle de la performance.

# 4. LA MÉTHODE SMART+E+C








SMART, c'est bien.  
Mais sur le terrain, ça ne suffit pas.  
Ajoutez E (expliqué) et C (co-construit).

**S** Spécifique  
**M** Mesurable  
**A** Atteignable  
**R** Réaliste  
**T** Temporel  
**+E** Expliqué  
**+C** Co-construit

E : il comprend  
le pourquoi.

C : il participe,  
il s'approprie.

## Exemple concret :

	Spécifique : 15 RDV qualifiés / mois sur le segment industrie
	Mesurable : dans le CRM, chaque vendredi
	Atteignable : basé sur l'historique et les moyens disponibles
	Réaliste & challengeant : effort réel, mais crédible
	Temporel : objectif mensuel, revu trimestriellement
	Expliqué : je comprends la logique et les enjeux
	Co-construit : j'ai contribué à le définir

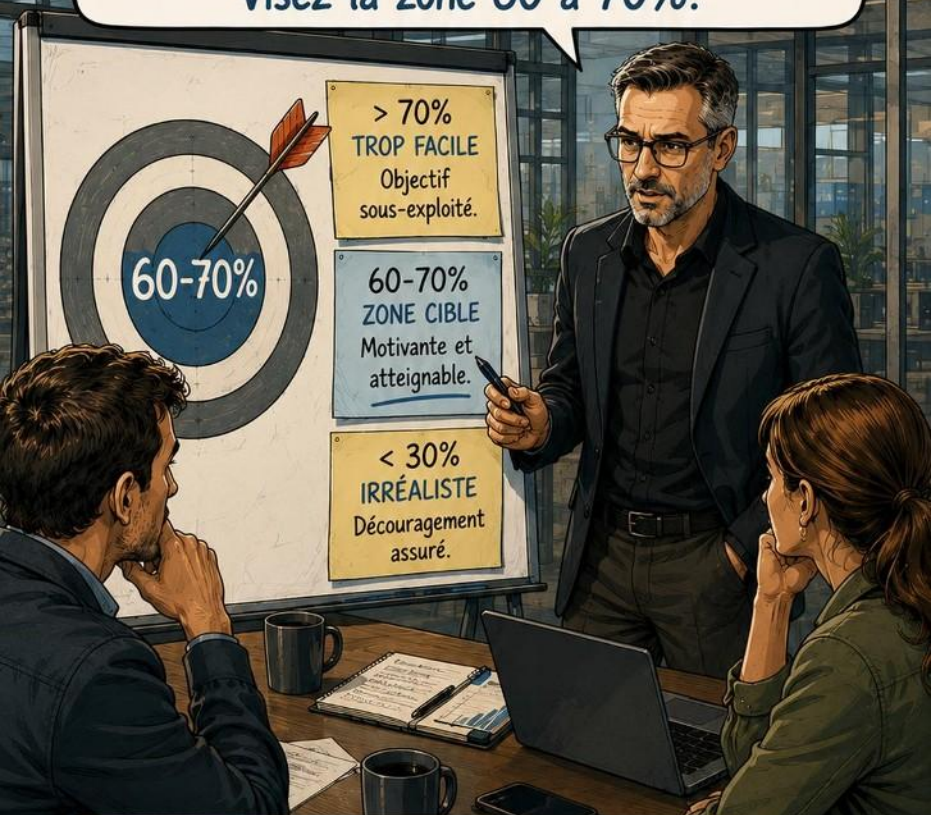
Un objectif  
compris et choisi  
vaut 10 fois plus  
qu'un objectif  
imposé.






Comprendre + Participer = S'engager.

# 5. LE BON NIVEAU D'AMBITION

Ni trop haut qui démotive.  
Ni trop bas qui endort.  
Visez la zone 60 à 70%.



## 3 RÈGLES POUR CALIBRER

-  60 à 70% de l'équipe atteint l'objectif en conditions normales.
-  Basez-vous sur des données, pas sur des ambitions.
-  Différenciez selon les profils et le contexte.

Un bon objectif défie sans décourager.



Le bon niveau d'ambition,  
c'est la clé de la motivation durable.

# 6. LE RÔLE DU VARIABLE

Un variable simple, juste et lisible.  
Le meilleur outil de motivation.



## SIMPLICITÉ

Calculable en 2 minutes.  
Sinon, personne ne comprend.



## LINÉARITÉ

Le variable progresse proportionnellement aux résultats.



## COHÉRENCE

Alignez le variable sur vos priorités commerciales.



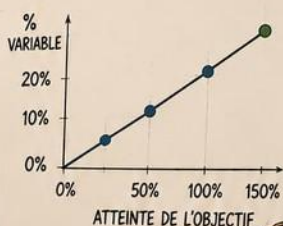
## ACCESSIBILITÉ

Atteignable dès les premiers euros de performance.

## VARIABLE = MOTEUR

### EXEMPLE SIMPLE ET LINÉAIRE

Objectif annuel : 800 000 € de CA



COMPRIS = MOTIVÉ  
INCOMPRIS = DÉMOTIVÉ



Un plan trop complexe décourage les meilleurs.  
La clarté crée l'engagement.



Un variable bien construit transforme les objectifs en énergie.

# 7. LES ERREURS QUI POLLUENT

De bons objectifs peuvent être sabotés par de mauvaises pratiques.  
Évitez ces 4 pièges classiques.



## Objectifs irréalistes

Trop ambitieux =  
démotivation assurée.



## Objectifs imposés

Sans co-construction =  
manque d'appropriation.



## Trop d'indicateurs

Complexité = confusion.  
On ne pilote plus rien.



## Pas de suivi régulier

Pas de revue =  
pas d'ajustement.

### IRRÉALISTES

Viser la lune  
ne fait pas décoller.



DÉMOTIVATION

### IMPOSÉS

Imposés = subis.  
Subis = pas défendus.



RÉSISTANCE

### TROP COMPLEXES

7 critères, 12 coefficients :  
personne ne comprend  
vraiment.



CONFUSION

### PAS DE SUIVI

Sans revue, pas de  
pilotage. Sans pilotage,  
pas de résultats.



DÉRIVE



Des objectifs ne meurent pas à la signature.  
Ils meurent dans l'oubli et le flou.

# 8. LE RITUEL : REVUE TRIMESTRIELLE

Les objectifs ne sont pas gravés dans le marbre.  
Mais la revue régulière est indispensable.



TABLEAU DE BORD DE REVUE (EXEMPLE)

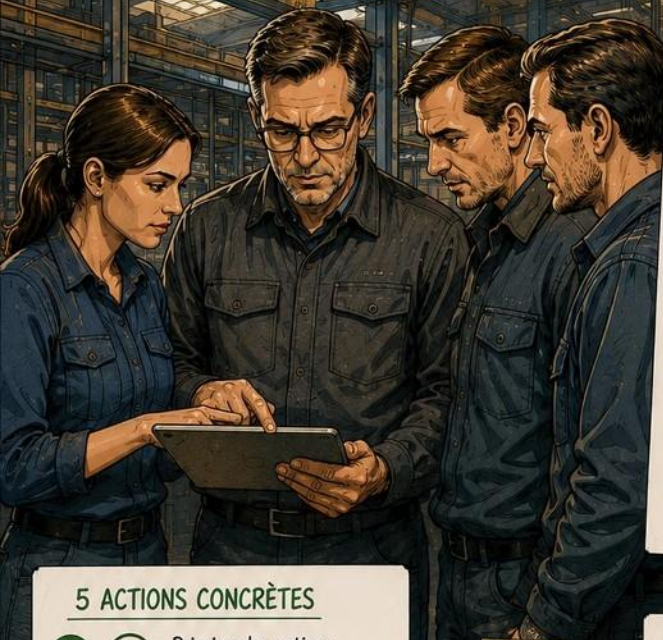
OBJECTIFS TRIMESTRE	OBJECTIF	RÉALISÉ	ATTEINTE	ÉCART	COMMENTAIRE	ACTION	STATUT
CA (€)	250 000	215 000	86%	-35 000	Retard sur 2 gros dossiers	Rel relance + prospection nouveaux comptes	
APPELS / SEMAINE	25	18	72%	-7	Manque de temps bloqué	Bloquer 2 créneaux prospection/semaine	
RDV QUALIFIÉS / MOIS	8	9	113%	+1	Très bon taux de conversion	Maintenir le rythme	



Revoir régulièrement, ajuster intelligemment,  
progresser continuellement.

# 9. L'ACTION : PASSER À L'EXÉCUTION

Planifier ne suffit pas.  
L'action transforme les plans en résultats.



## 4 LEVIERS POUR AGIR



**CLARTÉ**  
Chacun sait  
quoi faire  
et pourquoi.



**DISCIPLINE**  
Les engagements  
sont tenus.



**COLLABORATION**  
On avance  
ensemble.



**AMÉLIORATION**  
On mesure,  
on apprend,  
on ajuste.

## 5 ACTIONS CONCRÈTES

- 1 Prioriser les actions à fort impact.
- 2 Assigner un responsable et une échéance.
- 3 Suivre l'avancement régulièrement.
- 4 Lever les obstacles rapidement.
- 5 Célébrer les petites victoires.

## RAPPEL

L'inaction  
coûte toujours  
plus cher que  
l'action.

## TABLEAU DE BORD ACTION

ACTIONS PRÉVUES	12	
EN COURS	7	
TERMINÉES	3	
EN RETARD	2	
AVANCEMENT GLOBAL		<b>75%</b>

## FORMULE DE L'ACTION EFFICACE





L'action bien menée aujourd'hui  
crée les résultats de demain.

# 10. L'AJUSTEMENT CONTINU : LE SECRET DURABLE

Le monde change. Vos objectifs aussi.  
Ajuster régulièrement, c'est rester performant.

## POURQUOI AJUSTER ?

-  Le marché évolue.
-  Vos ressources changent.
-  Vos priorités s'affinent.
-  L'apprentissage révèle de nouvelles opportunités.


## CYCLE D'AJUSTEMENT



## LES 5 QUESTIONS CLÉS À SE POSER

- |   |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|
| <br>1. SOMMES-NOUS TOUJOURS ALIGNÉS AVEC NOTRE VISION ?<br> | <br>2. QUELS RÉSULTATS AVONS-NOUS VRAIMENT OBTENUS ?<br> | <br>3. QU'AVONS-NOUS APPRIS DEPUIS LA DERNIÈRE REVUE ?<br> | <br>4. QUELS RISQUES OU OBSTACLES ONT CHANGÉ ?<br> | <br>5. QUELLES ACTIONS PRIORISER POUR LA PÉRIODE À VENIR ?<br> |
|---|--|--|--|--|


## RYTHME RECOMMANDÉ

 Tous les trimestres (minimum).  
Plus souvent en période de changement.




Petits ajustements fréquents =  
grands résultats durables.

## BONNES PRATIQUES

- ✓ Impliquer les bonnes personnes.
  - ✓ S'appuyer sur des données, pas sur des opinions.
  - ✓ Être honnête et bienveillant.
  - ✓ Décider d'actions concrètes.
  - ✓ Communiquer les changements clairement.
- 

## ATTENTION À NE PAS...

-  **×** Changer d'objectifs trop souvent
- ×** Ignorer les signaux faibles
- ×** Ajuster sans expliquer
- ×** Confondre activité et progrès



Ce qui ne s'améliore pas, se dégrade.  
L'ajustement continu, c'est votre **avantage durable**.

# VOUS AVEZ LES CLÉS. PASSONS À L'ACTION !

Vous avez maintenant une méthode pour fixer les bons objectifs, éviter les pièges et obtenir des résultats concrets.

Je peux vous aider à la mettre en œuvre dans votre réalité.

## CE QUE JE VOUS PROPOSE



Clarifier vos priorités et vos objectifs.



Structurer un plan d'action adapté à votre contexte.



Suivre et ajuster pour garantir vos résultats.



Vous accompagner à chaque étape.



## ÉCHANGEONS !

Parlons de vos enjeux et voyons comment je peux vous aider.



Envoyez-moi un message



Planifions un rendez-vous



Appelez-moi directement

Chaque objectif bien mené aujourd'hui crée les résultats de demain. — ☆

Mon objectif :  
vous faire gagner du temps, de la clarté et des résultats durables.