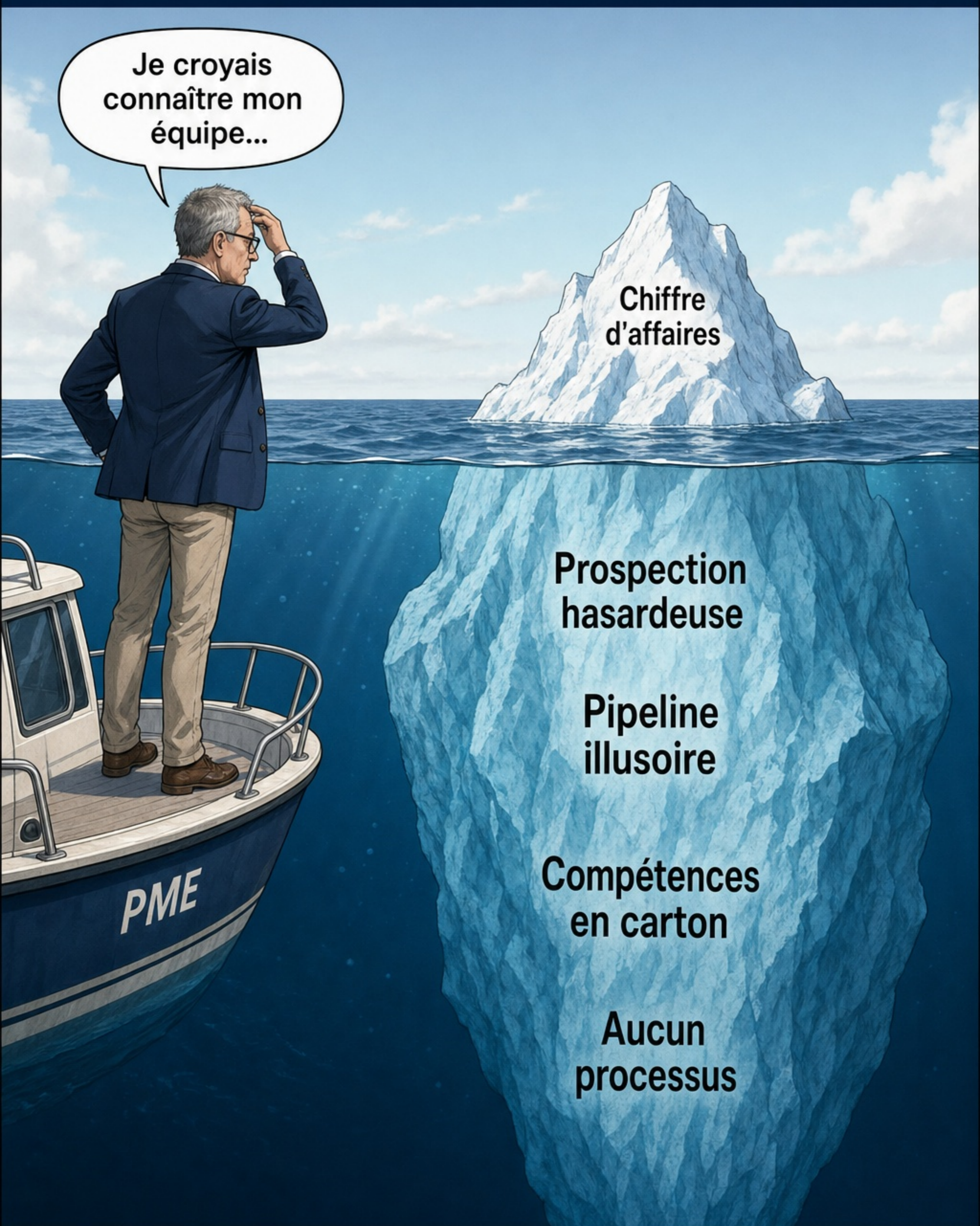


ÉTAPE 1 : LE DIAGNOSTIC QUI TUE LES ILLUSIONS



Avant d'améliorer quoi que ce soit, regardez ce qui est vraiment sous l'eau.

ÉTAPE 2 : ARRÊTEZ DE COURIR APRÈS 15 PRIORITÉS

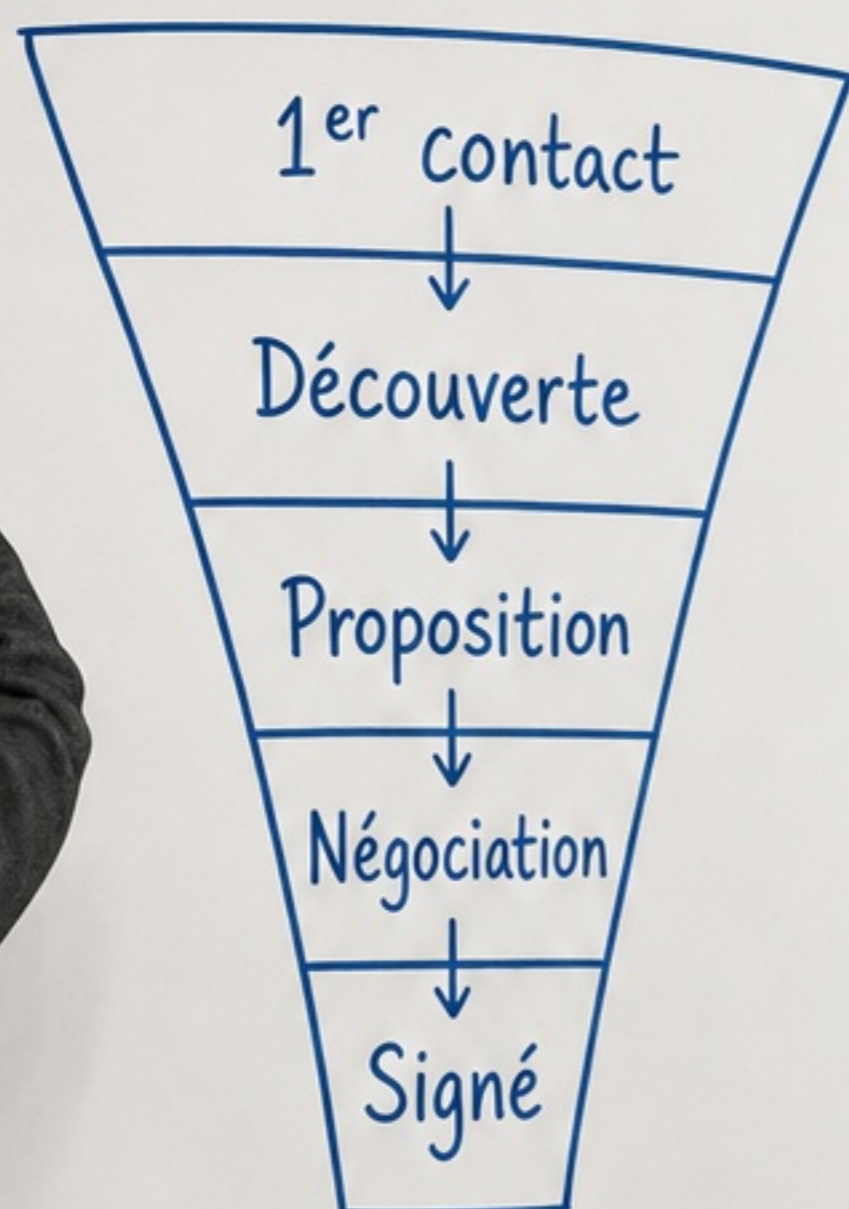


La concentration est le premier levier de croissance d'une PME.

ÉTAPE 3 : VOTRE PIPELINE NE MENT PAS

Si ça n'a pas bougé depuis 3 semaines, ce n'est pas un deal.

Deal X –
80% –
8 mois sans
nouvelles



Deals en cours

1. Deal A – 60%
MAJ : 21/05/2024

2. Deal B – 40%
MAJ : 14/05/2024

3. Deal C – 30%
MAJ : 10/05/2024

Un pipeline honnête vaut mieux qu'un pipeline qui fait rêver.

ÉTAPE 4 : LE VRAI TRAVAIL, C'EST SUR LE TERRAIN

La formation donne des
connaissances. Le coaching
transforme des comportements.

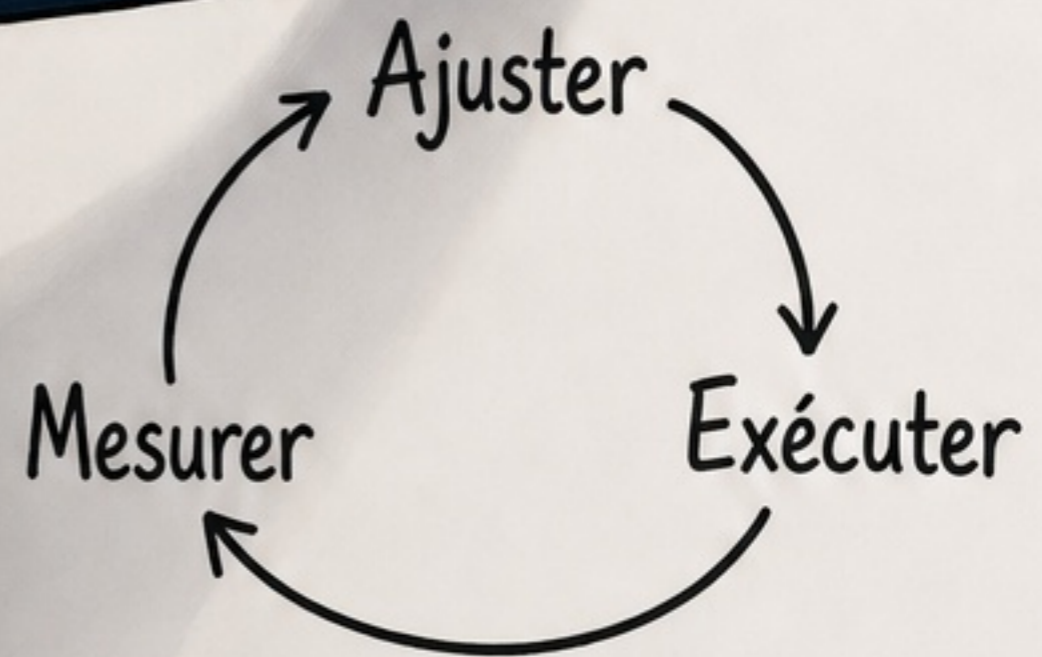


Un seul point à améliorer par rendez-vous.
Pas quinze.

ÉTAPE 5 : MESUREZ CE QUI COMPTE

Trois indicateurs
suffisent. Le reste,
c'est du bruit.

Tx conversion: 32% 
Cycle: 45 jours
Panier moyen:
18 500 €



Le pilotage, c'est décider ce qu'on fait
la semaine prochaine de différent.