

Diagnostics

—

Choisir un atelier lors de l'Essor du dirigeant



Le séminaire l'Essor du dirigeant est structuré en 2 temps, d'une journée chacun.

Au cours de la première journée, nous passerons en revue les forces à notre disposition, en tant que dirigeants, et les opportunités qui s'offrent à nous, mais aussi les fragilités et les menaces éventuelles qui pourraient freiner notre progression. Vous établirez ainsi les bases de votre plan de développement trimestriel, à même de vous porter, vous et votre entreprise, au niveau supérieur. Nous aborderons également les sujets transversaux de la structuration d'une entreprise performante. En fin de journée, nous profiterons de la conférence en plénière de Patrick Baudry.

Au cours de la deuxième journée, vous approfondirez certains sujets ; ceux qui ont le plus d'importance pour vous en ce moment. Pour ce faire, vous devez choisir UN atelier par série pour chacune des 4 séries. Au total, vous suivrez donc quatre ateliers spécifiques, sélectionnés parmi les 10 ateliers disponibles, listés ci-après.

Série 1

- ② Indicateurs stratégiques : les 7 caractéristiques à ne pas manquer.
- ② Etablir les bases de notre succès : la déclaration de vision.
- ② La coopération appliquée à la stratégie, l'organisation et le management.

Série 2

- ② Regardez votre bilan et celui de vos concurrents avec l'œil d'un banquier.
- ② Les neurosciences appliquées à la stratégie commerciale.

Série 3

- ② Étude ergonomique, un impact économique à long terme!
- ② Conduire un entretien à enjeu.
- ② En sécurité informatique, mieux vaut prévenir que guérir.

Série 4

- ② Agir sur son impact environnemental : un levier pour motiver ses équipes, attirer ses clients et améliorer sa rentabilité.
- ② LinkedIn et son algorithme : trouvez vos clients en maîtrisant votre Personal Branding.

Les autodiagnostic, présentés ci-après, vous guideront dans le choix des ateliers qui vous seront le plus bénéfiques. Si deux ateliers de la même série s'avèrent utiles pour vous, choisissez celui qui vous intrigue le plus !

Série 1.

Indicateurs stratégiques : les 7 caractéristiques à ne pas manquer

Diagnostic :

Vous avez identifié tous les processus clés de votre entreprise	☐ Oui	☐ Non
Vous mesurez et connaissez leur efficacité	☐ Oui	☐ Non
Votre jeu d'indicateurs est optimal	☐ Oui	☐ Non
Ces indicateurs servent vos objectifs	☐ Oui	☐ Non
Ces indicateurs sont en ligne avec votre stratégie d'entreprise	☐ Oui	☐ Non

☞ Si vous avez plus de 4 « oui », cet atelier n'est pas pour vous !!!

Bénéfices de cet atelier

A la fin de l'atelier, vous saurez tout sur les indicateurs clés indispensables pour votre entreprise:

- vous saurez choisir le bon indicateur pour mesurer le bon objectif,
- vous saurez relier les indicateurs à votre stratégie d'entreprise
- vous saurez comment gérer le ou les indicateurs que vous vous êtes choisi

Etablir les bases de notre succès : la déclaration de vision

Diagnostic :

Vous pensez que définir une vision est réservé aux grandes causes et que c'est un peu « fou »	☐ Oui	☐ Non
Vous avez déjà rédigé la « Success story » de votre entreprise	☐ Oui	☐ Non
Vous avez un outil synthétique, motivant et inspirant pour communiquer avec vos collaborateurs	☐ Oui	☐ Non
Vous avez l'adhésion pleine et entière de l'ensemble de vos collaborateurs	☐ Oui	☐ Non
Vous savez comment booster votre leadership	☐ Oui	☐ Non

☞ Si vous avez plus de 4 « oui », cet atelier n'est pas pour vous !!!

Bénéfices de cet atelier

A la fin de cet atelier, vous aurez :

- Une vision claire de votre objectif
- Un outil pour orienter votre équipe vers l'atteinte des résultats
- Un bocal plus grand, ou à défaut, une plus grande capacité d'inspiration

La coopération appliquée à la stratégie, l'organisation et le management

Diagnostic :

Je leur dis qu'il faut s'entraider mais ça ne marche pas	☐ Oui	☐ Non
Chez nous, c'est la satisfaction du client avant tout, même si ça nous coûte	☐ Oui	☐ Non
Mon équipe ne respecte que rarement mes plans d'organisation	☐ Oui	☐ Non
Certains collaborateurs n'en font qu'à leur tête, sans tenir compte des priorités que je fixe	☐ Oui	☐ Non
Avant de pouvoir coopérer, mes équipes devraient d'abord accepter de suivre mes consignes	☐ Oui	☐ Non

☞ Si vous avez plus de 4 « NON », cet atelier n'est pas pour vous !!!

Bénéfices de cet atelier

A la fin de cet atelier, vous saurez :

- Responsabiliser les acteurs de votre entreprise.
- Dépasser le gagnant-gagnant pour atteindre le satisfait-satisfait.
- Passer de l'efficacité à l'efficience.

Série 2.

Regardez votre bilan et celui de vos concurrents avec l'œil d'un banquier

Diagnostic :

Avec des capitaux propres négatifs, mon entreprise peut emprunter	☐ Oui	☐ Non
Mon banquier refuse toutes mes demandes de prêt	☐ Oui	☐ Non
Si j'ai 100 d'apports, je peux emprunter 200, 300 voire 10 000	☐ Oui	☐ Non
Un bilan équilibré est un bilan dans lequel l'actif est égal au passif	☐ Oui	☐ Non
Mon EBE est de 40 % du CA, celui de mon concurrent est de 25%, je suis meilleur que lui	☐ Oui	☐ Non

☞ Si vous avez plus de 4 « oui », cet atelier n'est pas pour vous !!!

Bénéfices de cet atelier

A la fin de l'atelier, vous saurez tout sur les indicateurs clés indispensables pour votre entreprise:

- Mieux maîtriser sa communication financière avec le partenaire financier
- Mieux appréhender les questions financières sur son bilan
- Pérenniser sa trésorerie d'investissement
- Se comparer aux concurrents

Les neurosciences appliquées à la stratégie commerciale

Diagnostic :

Je connais le principe de monétisation de la perception de valeur	☐ Oui	☐ Non
Je sais que ce ne sont pas mes produits/services que mes clients achètent et je connais leurs raisons profondes d'achat	☐ Oui	☐ Non
J'ai construit mon offre commerciale en tenant compte des biais cognitifs	☐ Oui	☐ Non
Je connais les principes qui sous-tendent les différences entre une stratégie de vente "transactionnelle" et "relationnelle"	☐ Oui	☐ Non
Je sais que mon client prend ses décisions d'achat en traitant plus de 400 000 unités d'information par seconde.	☐ Oui	☐ Non

☞ Si vous avez plus de 4 « oui », cet atelier n'est pas pour vous !!!

Bénéfices de cet atelier

A la fin de cet atelier, vous aurez :

- Acquis un nouveau regard sur les mécanismes cérébraux complexes en lien avec les décisions d'achat
- Compris que les décisions d'achats dépendent du profil addictif de votre client
- Décelé des potentiels d'amélioration de votre stratégie commerciale

Série 3.

Étude ergonomique, un impact économique à long terme

Diagnostic - Vous avez déjà dit :

Je connais le coût moyen d'un arrêt de travail	☐ Oui	☐ Non
J'agis sur tous les facteurs possibles pour améliorer la qualité de vie au travail de mes équipes	☐ Oui	☐ Non
Je pense que le bien-être au travail de mes collaborateurs est optimal	☐ Oui	☐ Non
J'ai un plan d'amélioration et mes équipes y sont impliquées	☐ Oui	☐ Non
Je connais et j'utilise les aides qui sont à ma disposition	☐ Oui	☐ Non

☞ Si vous avez plus de 4 « oui », cet atelier n'est pas pour vous !!!

Bénéfices de cet atelier

A la fin de cet atelier, vous saurez :

- Anticiper l'impact économique des arrêts de travail, accidents de travail.
- Établir un plan d'actions.
- Valoriser sa stratégie auprès de ses collaborateurs.
- Connaître les subventions auxquelles vous pouvez prétendre.

Conduire un entretien à enjeux

Diagnostic :

Avec certains de mes collaborateurs, l'échange authentique et efficace est impossible	☐ Oui	☐ Non
Lorsqu'il y a un enjeu, je crains un échange tendu et rechigne à m'adresser à un collaborateur avec qui je ne m'entends pas bien	☐ Oui	☐ Non
Il est parfois difficile d'aller droit au but sans être brutal, en préservant une écoute	☐ Oui	☐ Non
Dans un entretien à enjeux, j'ai parfois des difficultés pour être simple, clair et précis	☐ Oui	☐ Non
Je sais que « Savoir dire » permet d' « Oser dire »	☐ Oui	☐ Non

☞ Si vous avez plus de 4 « NON », cet atelier n'est pas pour vous !!!

Bénéfices de cet atelier

A la fin de l'atelier, vous maîtriserez les 3 techniques qui permettent de communiquer efficacement sur son entreprise et son métier :

- Être authentique et mieux écouter
- Optimiser le temps
- Gagner plus de liberté dans l'échange
- Avoir plus d'assurance et moins de craintes
- Augmenter votre impact.

En sécurité informatique, mieux vaut prévenir que guérir

Diagnostic :

En matière de sécurité informatique :

Je connais les 7 points de la sécurité informatique sur le quotidien de mon entreprise	☐ Oui	☐ Non
Je pense avoir mis tout en place dans mon entreprise	☐ Oui	☐ Non
Je connais vraiment ma responsabilité sur l'utilisation d'internet par mes salariés dans l'entreprise	☐ Oui	☐ Non
Spyware, Cryptolocker, SPAM, DNSBL, Rootkit : je connais au moins deux de ces mots	☐ Oui	☐ Non
Logiciels de sécurité gratuits VS logiciels de sécurité payant : je connais leurs différences (en dehors du prix)	☐ Oui	☐ Non

☞ Si vous avez plus de 4 « oui », cet atelier n'est pas pour vous !!!

Bénéfices de cet atelier

A la suite de cet atelier, vous allez pouvoir discuter d'égal à égal avec votre prestataire informatique afin de vérifier si votre sécurité est adaptée à votre utilisation quotidienne.

Série 4.

Agir sur son impact environnemental : un levier pour motiver ses équipes, attirer ses clients et améliorer sa rentabilité

Diagnostic :

L'impact sur l'environnement de mes produits est nul	☐ Oui	☐ Non
Répondre aux clauses environnementales des cahiers des charges, c'est difficile	☐ Oui	☐ Non
L'organisation du travail n'a rien à voir avec l'environnement	☐ Oui	☐ Non
Pour gérer les problèmes environnementaux, il faut du cash	☐ Oui	☐ Non
Mes déchets me contentent trop cher	☐ Oui	☐ Non

☞ Si vous avez plus de 4 « oui », cet atelier n'est pas pour vous !!!

Bénéfices de cet atelier

A la fin de l'atelier, vous aurez :

- Pris conscience de votre impact environnemental invisible.
- Appris à identifier les processus clés sur lesquels travailler prioritairement.
- Compris les enjeux et les risques de la communication environnementale.

LinkedIn et son algorithme : trouvez vos clients en maîtrisant votre Personal Branding

Diagnostic :

LinkedIn m'apporte suffisamment d'opportunités	☐ Oui	☐ Non
Je sais comment bien déterminer mes cibles sur LinkedIn	☐ Oui	☐ Non
Mon profil LinkedIn est optimisé	☐ Oui	☐ Non
Je communique au moins 2 fois par semaine sur LinkedIn	☐ Oui	☐ Non
Je connais les outils permettant de booster ma communication sur LinkedIn	☐ Oui	☐ Non

☞ Si vous avez plus de 4 « oui », cet atelier n'est pas pour vous !!!

Bénéfices de cet atelier

A la fin de l'atelier, vous pourrez :

- Déterminer une stratégie efficace sur LinkedIn.
- Déterminer ses cibles sur LinkedIn avec précision.
- Comprendre comment communiquer régulièrement sur LinkedIn sans y passer du temps.
- Savoir appréhender les techniques permettant de booster sa visibilité sur LinkedIn.