

ASCENSIUM CONSULTATION

Du Chaos à l'Harmonie

CAHIER DE TRAVAIL 3

Structurer sa croissance

et bâtir son équipe

« Les ventes arrivent... suis-je prête ? »

Phase 3 - Croissance et pérennisation

Programme "Du Chaos à l'Harmonie"

Nom : _____

Date : _____

SECTION 1 : AUDIT DE PRÉPARATION À LA CROISSANCE

Avant de vouloir croître, assure-toi que tes fondations sont solides.

1. Si je recevais 5 nouveaux clients demain, que se passerait-il ?

Sois honnête - décris le scénario réaliste :

2. Quels sont mes goulets d'étranglement actuels ?

Ce qui bloque ou ralentit ta capacité à servir plus de clients :

3. Quels processus sont déjà documentés et répétables ?

4. Quels processus DOIVENT être créés avant de croître ?

5. Ma capacité actuelle : combien de clients puis-je servir avec EXCELLENCE ?

6. Ma capacité cible dans 6 mois : combien de clients ?

SECTION 2 : L'ART DE DIRE NON

DIRE NON = DIRE OUI À TES PRIORITÉS

« Si ce n'est pas un OUI enthousiaste, c'est un NON »

Critères pour filtrer les opportunités :

- Est-ce aligné avec ma vision et mes valeurs ?
- Est-ce que ce client correspond à mon avatar idéal ?
- Est-ce rentable (temps, énergie, argent) ?
- Est-ce que j'ai la capacité de livrer l'excellence ?

1. Mes critères non-négociables pour accepter un client :

2. Les "red flags" qui me font dire non :

Signaux d'alarme, comportements, situations... :

3. Comment je dis non avec grâce (mon script) :

4. À quoi ai-je dit OUI récemment alors que j'aurais dû dire NON ?

5. Qu'est-ce que ce OUI m'a coûté (temps, énergie, argent, santé) ?

SECTION 3 : MON PLAN DE CROISSANCE

Une vision claire est le premier pas vers la croissance intentionnelle.

Ma vision

1. Ma vision à 6 mois - Où je veux être :

2. Ma vision à 12 mois - Où je veux être :

3. Ma vision à 24 mois - Où je veux être :

Mes objectifs SMART



OBJECTIFS SMART

- S - Spécifique : Quoi exactement ?
- M - Mesurable : Comment saurai-je que c'est atteint ?
- A - Atteignable : Est-ce réaliste avec mes ressources ?
- R - Relevant : Est-ce aligné avec ma vision ?
- T - Temporel : Pour quand ?

4. Mes 3 objectifs de croissance SMART pour les 6 prochains mois :

5. Les indicateurs clés (KPI) que je vais suivre :

Ce qui se mesure s'améliore :

6. Ma capacité maximale personnelle (heures/semaine pour clients) :

7. Mon revenu cible : Dans 6 mois _____ / Dans 12 mois _____

SECTION 4 : AI-JE BESOIN D'UNE ÉQUIPE ?



SIGNES QUE TU AS BESOIN D'AIDE

- ✓ Tu refuses des opportunités par manque de temps
- ✓ Tu fais des tâches qui ne nécessitent pas TON expertise
- ✓ Tu es le goulet d'étranglement de ta croissance
- ✓ Tu travailles plus que tu ne le souhaites
- ✓ Ta qualité de service commence à diminuer

✗ SIGNES QUE CE N'EST PAS LE MOMENT :

- Tes revenus sont instables
- Tu n'as pas de processus documentés
- Tu ne sais pas QUOI déléguer

1. Liste de TOUTES les tâches que JE fais actuellement :

2. Parmi ces tâches, lesquelles DOIVENT être faites par moi ?

Ton génie unique, ce que toi seule peux faire :

3. Lesquelles pourraient être déléguées ? À qui ?

4. Quel serait le coût d'une première ressource ?

VA, employé, freelance - explore les options :

5. Quel revenu supplémentaire cette délégation me permettrait de générer ?

6. Ma décision : Ai-je besoin d'une équipe ? Maintenant ? Dans 6 mois ? Jamais ?

SECTION 5 : MON BLUEPRINT 90 JOURS

La croissance se planifie par sprints de 90 jours. Voici ton plan d'action structuré.

MOIS 1

1. Priorité #1 :

2. Priorité #2 :

3. Priorité #3 :

MOIS 2

4. Priorité #1 :

5. Priorité #2 :

6. Priorité #3 :

MOIS 3

7. Priorité #1 :

8. Priorité #2 :

9. Priorité #3 :

Mesure du succès

10. Comment je vais mesurer mon succès à la fin des 90 jours ?

11. Quel support/ressource ai-je besoin pour y arriver ?

12. Mon engagement envers moi-même :

Écris une phrase d'engagement que tu te fais :

MES NOTES PERSONNELLES

*« Du chaos naît l'harmonie,
de la clarté naît la croissance. »*

ASCENSIVM CONSULTATION INC.

www.ascensivmconsultation.com

Rigueur • Clarté • Humanité