

# QUESTIONNAIRE SITUATION DE L'ENTREPRISE

## INFORMATIONS CLIENT :

Raison sociale : \_\_\_\_\_ Tel pro : \_\_\_\_\_

Dirigeant : \_\_\_\_\_ Portable : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

**Merci de bien vouloir compléter le questionnaire ci-joint.**

Ce document a pour objectifs de :

**1)** Nous permettre de déterminer ensemble si un programme de Coaching répondrait effectivement à vos besoins et à vos attentes, pour votre entreprise et vous-même.

**2)** Nous permettre de préparer efficacement notre première Séance de Coaching au préalable, et de la rendre aussi productive que possible.

Ce questionnaire inclut des questions sur vos objectifs, votre management, votre leadership... Ainsi que des questions plus spécifiques sur le fonctionnement de votre entreprise. Soyez spontanée(e) dans vos réponses !

## A. VOTRE ENTREPRISE

### **1. Quel est votre secteur d'activité ?**

☐ Services aux professionnels

☐ Industrie

☐ Vente au détail

☐ Grossiste / Distribution

☐ Autre : \_\_\_\_\_

### **2. Merci de préciser le type de produits ou services que vous proposez :**

---

---

---

### **3. Depuis combien d'années ?** \_\_\_\_\_

**4. Comment avez-vous acquis cette affaire ?**

- ☐ Création ☐ Reprise  
☐ Franchise ☐ Héritage familial  
☐ Autre : \_\_\_\_\_

**5. Qui, à part vous, prend part aux décisions concernant votre entreprise ?**

---

---

---

**6. Quels sont vos principaux défis ? Quels sont vos freins ? Soyez précis.**

---

---

---

**7. Combien d'heures travaillez-vous par semaine en moyenne ?**

Qu'en pensez-vous ? \_\_\_\_\_  
 Et votre entourage ? \_\_\_\_\_

## B. VOTRE MARKETING

**1. Pourquoi un client achèterait chez vous plutôt qu'à votre concurrent ? Qu'est ce qui vous rend unique ?**

---

---

---

**2. Comment identifiez-vous vos prospects ? Merci d'indiquer des pourcentages estimatifs :**

_____ Radio, Télé	_____ Emailing	_____ Salons professionnels
_____ Pages Jaunes	_____ Catalogues, brochures, flyers	_____ Visiteurs, passants
_____ Presse	_____ Appels à froid	_____ Site internet
_____ Magasines professionnels	_____ Recommandations	_____ Réseaux sociaux
_____ Télémarketing	_____ Networking	_____ Autre

**3. Quel est votre taux de conversion de prospects à Client ? Indiquez un %** \_\_\_\_\_

**4. Est-ce une mesure précise ou une estimation ?**    ☐ Mesure                      ☐ Estimation

## C. VOS OBJECTIFS DE VENTE

**1. Quel est le niveau de Chiffre d’Affaires et bénéfices que vous avez réalisé au cours des 2 derniers exercices ?**

**Quelle est votre projection pour l’exercice en cours ?**

*Note : ces informations resteront strictement confidentielles.*

Projection : _____	C.A. : _____	Bénéfice : _____
Année n-1 : _____	C.A. : _____	Bénéfice : _____
Année n-2 : _____	C.A. : _____	Bénéfice : _____

**2. Quelle croissance envisagez-vous au cours des 12 prochains mois (%) ?** \_\_\_\_\_

**3. Quel est votre plan pour atteindre ce niveau de croissance ?** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## D. VOUS EN TANT QUE CHEF D’ENTREPRISE

**1. Quel pourcentage de votre temps dédiez-vous aux activités suivantes ?**

\_\_\_\_\_ Planning Stratégique

\_\_\_\_\_ Business Développement et Marketing

\_\_\_\_\_ Besoins opérationnels ou tactiques quotidiens

\_\_\_\_\_ Résolution des problèmes

\_\_\_\_\_ Autre : \_\_\_\_\_

**2. En tant que dirigeant, quelles sont vos forces ?** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**3. En revanche, sur quels points estimez-vous devoir vous améliorer ?** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**4. Sur une échelle de 1 à 10, évaluez votre niveau d'expertise et d'intérêt dans les compétences suivantes :**

**Note :** 1 étant le niveau le plus faible et 10 le niveau le plus élevé.

	Expertise	Intérêt
Leadership	_____	_____
Marketing	_____	_____
Ventes	_____	_____
Finances	_____	_____
Opérations	_____	_____
Planning Stratégique	_____	_____
Définition d'objectifs	_____	_____
Service Client	_____	_____
Prise de décision	_____	_____
Développement de l'équipe	_____	_____

**5. Quelles frustrations ressentez-vous vis-à-vis de votre entreprise ?** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**6. Sur le plan personnel, quels sont vos centres d'intérêt ? À quoi consacrez-vous votre temps libre ?**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**7. Si vous aviez tout l'argent et tout le temps nécessaires, à quoi consacreriez-vous votre temps en dehors de l'entreprise ?** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**4. Laquelle des définitions suivante vous décrit le mieux ? N'en choisir qu'une seule !**

- ☐ J'aime disposer de nombreuses informations et données avant de prendre une décision.
- ☐ Je suis une personne orientée vers l'action et les responsabilités. Je suis plus à l'aise lorsque je suis en charge d'une situation et aime faire preuve d'initiative.
- ☐ Je suis une personne calme, détendue, même sous pression. Je préfère prendre des décisions rationnelles, qui reposent sur la logique plutôt que l'émotion.
- ☐ Je suis une personne orientée vers l'humain, qui privilégie un climat amical dans mon environnement professionnel et qui préfère le consensus.

## E. VOTRE ÉQUIPE

**1. Combien d'employés, en moyenne annuelle, avez-vous eu au cours des dernières années ?**

- \_\_\_\_\_ Actuellement
- \_\_\_\_\_ L'année dernière
- \_\_\_\_\_ Il y a 2 ans

**2. À quel défi êtes-vous actuellement confronté concernant votre équipe ou un membre de votre équipe ?**

---

---

**3. Que modifieriez-vous dans votre équipe actuelle ? Pour quelle(s) raison(s) ?**

---

---

## F. PREMIÈRE SÉANCE DE COACHING

**1. Dans les 90 prochains jours, quel élément souhaitez-vous absolument modifier dans votre entreprise ?**

---

---

---

**2. Informations complémentaires que vous estimez utiles pour cet entretien :**

---

---

---

**Note sur la confidentialité :**

*Les informations fournies dans les 6 pages de ce questionnaire restent confidentielles, et n'ont pour vocation qu'à être utilisées par leur propriétaire et son Business Coach.*

*Si vous recevez ce document et qu'il ne vous ai pas adressé, merci d'en informer son expéditeur.*

*La copie, le partage, la distribution... non-autorisées de ce document et des informations qu'il contient est strictement interdite.*

## SÉLECTIONNER LES 5 À 7 ÉLÉMENTS

### LES PLUS IMPORTANTS POUR VOTRE ACTIVITÉ :

#### VENTE ET MARKETING

- ☐ Disposer de stratégies proactives de génération de contacts pour mes produits et services et cela, à moindre coût.
- ☐ Disposer d'un plan d'action Marketing efficace pour augmenter fortement le nombre de nouveaux clients, mes marges, et sans altérer ma productivité.
- ☐ Créer des campagnes de publicité axées sur les besoins clients associées à des stratégies Marketing sur Internet pour attirer de nouveaux acheteurs.
- ☐ Avoir une proposition unique de vente afin de distancer irrémédiablement mes concurrents.
- ☐ Avoir une équipe de vendeurs plus motivée, spécialisée et rentable grâce à un meilleur taux de conversion et une valeur moyenne par vente supérieure.
- ☐ Disposer d'une stratégie pour inciter mes clients réguliers et mes clients en sommeil à revenir et pouvoir acheter davantage.
- ☐ Augmenter la valeur moyenne par vente et augmenter fortement les chiffres de vente pour chacun des clients existants.
- ☐ Lancer des lignes de produits/services plus rentables pour attirer de nouveaux clients et valoriser mon entreprise aux yeux de mes clients réguliers.

#### MON LEADERSHIP

- ☐ Développer mes qualités de chef d'équipe et devenir un véritable moteur pour mon équipe et mon entreprise.
- ☐ Renouveler ma passion de l'entrepreneuriat. Adopter un nouveau regard pour travailler de nouveau avec plaisir.
- ☐ Disposer d'un système de recrutement pratique et efficace pour attirer, retenir les bonnes personnes qui rejoindront mon équipe.
- ☐ Développer un système de formation continue pour améliorer les performances collectives au sein de mon entreprise et permettre la promotion de certains collaborateurs.
- ☐ Former mon équipe et imprégner chacune des normes d'un service-clientèle exceptionnel, transformant mes clients réguliers en promoteurs inconditionnels et en prescripteurs.
- ☐ Avoir une meilleure gestion du temps pour moi et mon équipe afin de ne plus travailler dans l'urgence. Arrêter d'être réactif et devenir proactif.

#### DÉVELOPPER MON ACTIVITÉ

- ☐ Développer un ensemble cohérent d'objectifs personnels et d'entreprise, définir une vision claire de là où je veux conduire mon entreprise.
- ☐ M'offrir du temps libre en dehors de mon entreprise, avec la sérénité de savoir qu'elle génère chaque jour davantage de valeur en mon absence.
- ☐ Apprendre comment ré-investir dans mon entreprise les bénéfices générés, ou comment transformer ces bénéfices en revenus passifs.

- ☐ Construire un plan d'action solide, précis et détaillé afin que mon équipe et moi-même soyons concentrés sur l'essentiel, pour obtenir de meilleurs résultats.
- ☐ Organiser mon entreprise et amener mes collaborateurs à être en capacité de gérer de façon autonome et rentable afin de pouvoir m'absenter et prendre des vacances facilement.
- ☐ Développer un plan de succession afin que je puisse me faire remplacer par les bonnes personnes, au bon moment et leur donner les clés pour gérer l'entreprise sans moi.
- ☐ Assurer le développement de mon entreprise en ouvrant d'autres points de ventes et ainsi tirer profit d'un modèle d'entreprise ayant fait ses preuves.
- ☐ Conquérir des marchés à l'international.
- ☐ Devenir un système de franchise pour vendre et créer des franchises, assurer le développement de mes franchisés et leur permettre de me verser une redevance chaque mois.

#### SYSTÈMES

- ☐ Avoir un système pour contrôler et gérer les finances de la société, afin que je sache si je fais des bénéfices réels avec mon activité, être payé à temps et avoir le contrôle de ma trésorerie.
- ☐ Travailler « SUR » mon entreprise plutôt que « DANS » mon entreprise. Faire reposer mon entreprise sur des systèmes préétablis plutôt que sur les personnes providentielles.
- ☐ Élaborer un organigramme de mon entreprise avec des définitions de postes et déléguer la totalité des tâches administratives aux personnes compétentes.
- ☐ Assurer la fiabilité de la livraison de mes produits et services. Pour une qualité de service exceptionnelle et une satisfaction client accrue.

#### COACHING

- ☐ Travailler avec un coach d'affaires qui m'aidera à rester concentrer sur mes objectifs, me fera réfléchir autrement, m'aidera à faire éclore de nouvelles idées, à prendre de meilleures décisions et à éviter des pièges et qui répondra à mes questions professionnelles.

**FÉLICITATIONS...** et merci d'avoir pris le temps nécessaire pour compléter ce questionnaire

Il est très important, pour vous comme pour moi, de bien cerner votre situation actuelle, ainsi que celle de votre entreprise. Nous serons ainsi à même de nous concentrer sur les domaines prioritaires afin de vous assurer un maximum de résultat sur les points de développement qui vous tiennent le plus à cœur.

Une fois les 6 pages de ce questionnaire complétées, merci de me le retourner au plus vite à :

┌ Une question ?  
Appellez-moi au  
06 20 40 60 72  
└