

# ANALYSE SWOT



**FORCES**



**FAIBLESSES**



**OPPORTUNITÉS**



**MENACES**

# ActionCOACH®

## BUSINESS COACHING

### Qui est ActionCOACH ?

Les Business Coachs ActionCOACH forment et accompagnent les dirigeants-proprétaires partout à travers le Monde à atteindre un très haut niveau de performance pour l'entreprise et de satisfaction pour eux.

Nous nous appuyons sur une méthode et des outils évolutifs constitués, étayés et amendés depuis plus de 25 ans et qui ont fait leurs preuves.

Nous travaillons sur les fondamentaux de l'entreprise (Clarification de la vision, gestion du temps, communication, gestion d'équipe, marketing, finances, systématisation, etc.) et sur la conciliation entre les objectifs de l'entreprise et les objectifs personnels des dirigeants.

Notre slogan résume bien ce que nous faisons : Booster l'Entreprise – Libérer l'Entrepreneur.

Parce qu'être entrepreneur devrait vous permettre une meilleure qualité de vie, le métier des ActionCOACHs est de vous amener :

- à obtenir une entreprise plus rentable,
- à gagner du temps,
- à avoir une équipe sur mesure,
- à obtenir les résultats que vous désirez
- à avoir une entreprise qui peut fonctionner sans vous

Notre méthode est éprouvée dans plus de 50 pays et est continuellement adaptée et améliorée par la communauté internationale des ActionCOACHs pour répondre à l'évolution constante du monde des affaires.



# ANALYSE SWOT

| Forces  | Faiblesses   |
|---|--|
| <p>Ce domaine concerne les facteurs internes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Listez les matières pour lesquelles vous êtes meilleur que les autres entreprises dans ce domaine.</li> </ul> <p>Par exemple, avoir une équipe avec de fortes compétences en communication, de fortes compétences en gestion de crise de l'équipe. Il peut aussi s'agir d'un système de coordination efficace, de la discipline de l'équipe, de la stabilité du travail effectué, de la planification de tous les aspects. Ainsi, chaque aspect sur lequel votre entreprise se différencie.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Listez ici, les opportunités que la plupart des entreprises n'ont pas, pourtant vous les avez dans votre entreprise. Par exemple, les formations que vous avez reçues, les certificats, les outils que vous utilisez (y compris les outils technologiques), le fait de disposer d'un large environnement de travail, les possibilités financières.</li> </ul> | <p>Ce domaine concerne les facteurs internes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Listez les éléments qui vous semblent faibles au sein de votre entreprise, les comportements de l'équipe qui empêchent le développement, les systèmes que vous devez renouveler sans pour autant pouvoir les mettre à jour dans votre entreprise, et les systèmes qui n'existent pas dans ce domaine.</li> </ul> <p>Par exemple, éviter la communication directe, ne pas être capable de gérer la crise, ne pas avoir un processus de recherche efficace ou ne pas le faire à un niveau suffisant, la difficulté au travail, l'ennui en faisant des tâches similaires, la difficulté à écouter activement l'autre partie, ne pas agir de manière planifiée, avoir des difficultés à gérer les émotions dans des conditions difficiles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Listez les facilités et les systèmes qui existent dans de nombreuses entreprises, et dont vous ne disposez pas.</li> </ul>   |
| Opportunités  | Menaces  |
| <p>Ce domaine concerne les facteurs externes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Listez les opportunités dans ce domaine qui existent au sein de votre entreprise et que vous pouvez utiliser ou qui vous sont accessibles grâce à vos points forts.</li> </ul> <p>Par exemple, disposer d'un large réseau d'affaires et de connaissances, avoir l'opportunité de travailler avec des cultures différentes, être dans un secteur en développement et en pleine expansion, avoir des opportunités de formation pour apprendre de nouvelles compétences ou développer des compétences existantes</p> <p>Par exemple : Avoir beaucoup de données est une opportunité, même si vous ne les utilisez pas encore. Vous pouvez mener à bien un projet en faisant de la place à ce sujet dans votre premier plan d'affaires de 90 jours.</p>  | <p>Ce domaine concerne les facteurs externes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Listez ici ce que vous risquez de rencontrer en raison des faiblesses de l'entreprise, de vos concurrents, des facteurs environnementaux qui vous épuisent, vous et votre équipe. Les domaines dans lesquels vous devez agir mais qui sont insuffisants, les facteurs que vous ne pouvez pas changer et qui ont un effet négatif sur votre entreprise.</li> </ul> <p>Par exemple, d'éventuels paiements soudains ou un déficit dans le budget (en conséquence d'un manque de suivi de la planification budgétaire), d'éventuelles démissions soudaines en raison d'une équipe peu engagée, d'un niveau de compétences inférieur à la demande du secteur en raison de l'incapacité à suivre les évolutions technologiques (incapacité à passer à des systèmes en ligne, etc.) Des variables telles que le reflet négatif des conditions politiques, économiques et de la vie privée sur votre santé professionnelle/personnelle, le fait d'avoir une maladie chronique et d'être enclin à prendre fréquemment des risques incontrôlés.</p> |

# ANALYSE SWOT

| Forces       | Faiblesses |
|--------------|------------|
|              |            |
| Opportunités | Menaces    |
|              |            |

## Réussissez en vous concentrant sur vos objectifs avec la **CroissanceCLUB** !

La mise par écrit de vos objectifs est le premier pas vers leur réalisation.

En rédigeant un Business Plan, vous définissez des objectifs plus spécifiques, mesurables, réalisables et axés sur les résultats afin de commencer à construire un avenir réussi.

En ayant un Business Plan écrit, vous visualisez plus clairement les parcours qui vous mèneront à vos objectifs, et vous prenez des mesures plus solides pour que le travail de vos rêves devienne réel.

En collaboration avec les Business Coaches d'ActionCOACH, rédigeons ensemble votre Business Plan où vous définissez vos objectifs les plus fondamentaux concernant votre entreprise et que vous devez avoir afin de créer l'entreprise de vos rêves.

Nous vous invitons au CroissanceCLUB - Atelier de planification des affaires de 90 jours !

### Après CroissanceCLUB



Un réseau commercial plus large



Prendre le contrôle et s'organiser



Des stratégies de profit éprouvées



Un Business Plan écrit de 90 jours

**cliquez dès maintenant**