

## Compte rendu entretien du 25/11/03

**Notre entretien a eu pour but de déterminer un objectif commun :**

**Objectif :** Développer l'activité commerciale d'Equilibre et de Coloricom et trouver de nouveaux clients d'ici 4 à 6 mois.

Nous avons validé cet objectif, à savoir s'il est "**SMART**" :

**Spécifique :** c'est à dire qu'il est lié à un contexte très précis que l'on connaît bien, celui de nos activités respectives, lié à notre environnement habituel de travail.

**Mesurable :** On peut fixer des indicateurs de réussite ; concrètement nous saurons que nous avons réussi lorsque nous aurons de nouveaux clients et que notre CA commencera à augmenter. Nous pourrions fixer un sous-objectif d'augmentation du chiffre à l'avenir.

**Réalizable :** notre objectif est réaliste. Il est placé sous notre contrôle uniquement.

**Temps :** mesurable dans le temps ; On sait quand on démarre (premier action en janvier 2004) ; nous sommes en mesure de poser les limites temporelles : 9 mois pour réussir.

**Atteignable :** Notion de challenge, est-ce que la barre n'est pas trop haute ? Non, car aujourd'hui nous avons les ressources en terme de formation et de cadre de travail grâce au coaching.

Cette formation sera gratuite et suivie pendant toute la durée de mise en œuvre de nos actions.

**Enfin cet objectif est-il écologique ?**

Nous avons vérifié effectivement qu'il l'est dans la mesure où il est :

**1/ Formulé positivement,** nous avons des intérêts connexes à hauteur d'une motivation aussi forte au regard de nos objectifs respectifs (devenir vraiment dirigeante pour l'une en se ménageant pour sa retraite, et création d'une nouvelle activité de coaching pour l'autre qui découlent de ce premier objectif commun).

**2/ Cet objectif est connecté à nos valeurs** et cohérent par rapport à nos 7 piliers de vie, c'est-à-dire notre intégrité, nos valeurs, nos besoins, une approche constructive inconditionnelle, les limites que nous nous fixons (ce que l'on veut, ce que l'on ne veut pas), nous bénéficions d'un réseau relationnel complémentaire, et que nous pouvons rendre le présent parfait (optimiser ce que l'on a déjà et le rendre encore meilleur, exercice "roue de la vie").

**3/ Cet objectif est bon pour nous,** notre environnement proche (conjoint, famille) et le monde.

**Dans le deuxième temps de notre entretien nous avons fixé les étapes importantes pour atteindre notre objectif :**

**1/ Gestion des appels téléphoniques :** Transfert des appels téléphoniques des clients Coloricom chez Equilibre, en créant une nouvelle ligne chez Equilibre (prix 84 euros), avec annonce à l'aide d'une messagerie pendant 2 mois (18 euros) ou 6 mois (54,50 euros) lorsque les clients composent le n° de Colo. ils entendent le nouveau n° à composer dans l'avenir. A la fin du transfert Coloricom récupère sa ligne professionnelle.

Echéance prévue : Mars 2004.

## **2/ Formation :**

Formation de Yveline et de Chantal à la négociation commerciale,  
Construction de scénarios efficaces pour détecter nouveaux besoins des clients,  
Accompagnement en coaching pour que cette formation soit axée en développement personnel également (en collectif dans un premier temps, peut-être individuellement si le besoin s'en fait sentir, à la demande de chacune).

Fixer une date de réunion tri-partite pour fixer le cadre de travail et se laisser le temps d'établir une sorte de contrat qui déterminera le fil rouge du coaching qui sera mis en place :

- l'opportunité de se présenter de façon complète, installer la confiance,
- poser le cadre (cadre contextuel, relationnel, émotionnel), expliquer en quoi consiste le coaching, c'est quoi un coach, fixer les règles du jeu, la place des émotions.
- S'accepter mutuellement, vérifier que nous sommes d'accords pour travailler toutes les 3 ensemble,
- Valider le niveau de motivation de chacune : vérifier si l'objectif global correspond également à un objectif propre et personnel de chacune de nous trois.

**Echéance : avant Noël** si possible (semaine 50 ou 51 au plus tard ? penses-tu que nous pouvons planifier cela ?

## **3/ Détermination d'un lieu d'activité :**

**Echance : 2 ans**

## **4/ Remplacement d'Yveline et d'Evelyne**

Trouver une personne qui saurait reprendre nos rôles respectifs de directeur artistique et de chef de projet, dont le profil serait à la fois technique, créatif et commercial. (ex. CV de Florence Leroux consulté en entretien qui sera peut-être à appelé ou à rencontrer "pour la garder au chaud" en free lance ce qui permettrait de la tester à la première occasion).

## **5/ Actions globales à mener :**

- Janvier : effet d'annonce l'équipe s'agrandit (montée en compétence, expérience 15 ans dans le métier à valoriser, diversification accrue, intérêt d'une petite structure pour la réactivité, prix attractifs... en ayant des prestations comme dans une grand Agence)  
Effet d'annonce en cascade sur plusieurs mois pour apporter un élément nouveau à nos clients en:
  - Février
  - Mars/Avril
  - Mai/Juin
  - Juillet/Août
- Septembre : annonce fusion 9 mois après la première annonce.

## **6/ Type de besoins à chercher auprès des nouveaux clients**

- Bilan d'activité de société actionnaire
- Catalogue d'entreprise
- Tarifs
- News
- Communication interne

## Démarrage du travail :

Le travail commencera véritablement lorsque nous aurons eu notre première séance de travail que j'évoquais plus haut. A l'issue de cette séance j'annoncerai le travail à faire pour la séance suivante (home work : petit devoir à la maison).

A partir de ce moment là, nous pourrons lister toutes les actions très précisément (sachant qu'à partir de maintenant nous serons toutes les 3 parties prenantes pour maintenir la motivation, à ce propos, je me demande : ne serait-il pas judicieux d'intégrer Corinne ? En tant que force de proposition ce serait un plus et pour la motiver elle aussi, elle en a besoin. Qu'en penses-tu ?

Dans un premier temps, il nous faudra (toutes les 4) :

- Lister les 10 étapes importantes envisageables (pas nécessairement dans l'ordre dans un premier temps ;
- Lister les 10 choses que chacune d'entre-nous espèrent réaliser en atteignant l'objectif global.

Ensuite j'annoncerai à l'issue de chaque séance de travail (2 heures maxi.) le home work à préparer pour la fois suivante. But : maintenir un haut niveau d'exigence pour la motivation, la créativité, l'engagement personnel.

A très bientôt de te lire  
Chaleureusement

PS : je suis impatiente que l'on commence... Si mon fichier Quark arrive correctement, je te propose qu'il te serve de base de travail et qu'il te permette d'ajuster ou de rajouter instantanément des informations dans une autre couleur ce qui te semble incomplet.