



Votre performance est notre moteur !

DES COACHINGS POUR AMELIORER
VOTRE PERFORMANCE ET
VOTRE EFFICACITE COMMERCIALE

Thierry Bouchard
Président Fondateur



1

EXECUTIVE COACHING
pour Dirigeants

2

COACHING DE PERFORMANCE
pour Managers

3

COACHING DE COMPETENCE
pour Commerciaux

Une offre de COACHING sur mesure, adaptée à vos besoins et à vos enjeux

SALES CARE VOTRE PARTENAIRE
EN PERFORMANCE ET EN EFFICACITE COMMERCIALE

EN SAVOIR PLUS AU
06.31.69.64.80

VOUS VOULEZ
ATTENDRE VOS OBJECTIFS
DYNAMISER VOS PERFORMANCES
DONNER DE L'IMPULSION A VOTRE ENTREPRISE
FAIRE APPEL A UN COACH = VOTRE AVANTAGE COMPETITIF



1

UNE POSTURE D'ECOUTE

Un savoir être au service du coaché :
Respect, ouverture, bienveillance,
confidentialité, neutralité et exigence

2

UN CADRE PROTECTEUR

Un coach professionnel, certifié RNCP, un
code de déontologie, une assurance RC pro,
l'adhésion à la FFCPro et à l'EMCC (*)

3

UN OBJECTIF COMMUN

Engagement de moyens, co-responsabilités,
objectifs SMART, indicateurs de mesure, suivi,
diagnostic avant et bilan pendant/après

(*) FFCPro : Fédération Française des Coachs Professionnels
EMCC : Conseil européen du mentorat et du coaching

4 à 6 mois d'accompagnement, en fonction de votre demande et de votre objectif

SALES CARE VOTRE PARTENAIRE
EN PERFORMANCE ET EN EFFICACITE COMMERCIALE

EN SAVOIR PLUS AU
06.31.69.64.80

Pourquoi avoir recours au coaching ?

Le coaching est en pleine expansion dans les entreprises françaises et en particulier les TPE-PME en raison :

- de la complexité croissante et de l'évolution rapide du métier de chef d'entreprise,
- du retour d'expérience sur l'efficacité réelle du coaching d'entreprise,
- des témoignages positifs des dirigeants, en termes de performance et d'efficacité
- des bénéfices ressentis par les personnes coachés en termes de bien-être (QVT)
- du retour sur investissement pour l'entreprise (cf. étude PWC ci-dessous).

Une étude menée par PricewaterhouseCoopers révèle le niveau de satisfaction de clients coachés :

- 81% se disent satisfaits ou très satisfaits,
- 18% se disent relativement satisfaits ou pas satisfaits,
- 96% se disent prêts à refaire l'expérience.

"Le coaching permet de libérer les potentiels pour maximiser les performances"

SALES CARE VOTRE PARTENAIRE

EN PERFORMANCE ET EN EFFICACITE COMMERCIALE



Pourquoi faire appel à un coach ?

Vous êtes Dirigeant, Manager ou Commercial, et vous souhaitez :

- améliorer vos compétences et celles de vos équipes,
- préparer vos collaborateurs à de nouvelles responsabilités,
- accélérer votre développement personnel et professionnel,
- développer vos pratiques managériales et/ ou commerciales,
- prendre du recul, construire votre stratégie, donner du sens à votre action,
- dépasser certaines difficultés et faire face à des enjeux importants,
- accompagner votre équipe et vos clients plus efficacement,
- développer vos performances et celles de votre équipe...

"Prenez vos décisions en fonction d'où vous allez, pas en fonction d'où vous êtes".

SALES CARE VOTRE PARTENAIRE

EN PERFORMANCE ET EN EFFICACITE COMMERCIALE



Quel est l'objectif du coaching ?

Un coaching en développement personnel et professionnel peut aider à :

- favoriser le développement de la personne, dans un cadre professionnel
- à travers un accompagnement personnalisé réalisé par un coach professionnel certifié
- sur la base d'objectifs quantifiables et mesurables définis en début de coaching
- faisant l'objet d'un suivi et d'une mesure en milieu et fin de coaching
- par le biais d'entretiens tri-partites avec le N+1 pour les profils de Managers et Commerciaux

Le succès d'un coaching repose sur le professionnalisme du coach, le niveau d'engagement du coaché et l'investissement de l'entreprise et du N+1

SALES CARE VOTRE PARTENAIRE

EN PERFORMANCE ET EN EFFICACITE COMMERCIALE



Quels bénéfices pour l'entreprise ?

Le coaching en développement personnel et professionnel peut aussi :

- inciter à une meilleure communication au sein de vos services,
- renforcer l'efficacité de vos managers,
- aider à la résolution de conflits internes,
- favoriser une meilleure adaptabilité à différentes personnalités,
- développer une capacité d'autoanalyse et d'anticipation,
- permettre une meilleure acceptation de l'évaluation.

96% des personnes coachées ont un retour sur investissement dans les 6 mois

SALES CARE VOTRE PARTENAIRE

EN PERFORMANCE ET EN EFFICACITE COMMERCIALE

EN SAVOIR PLUS AU
06.31.69.64.80



Le déroulé d'un coaching :

- Lors de la première séance, un diagnostic permet de définir :
- les objectifs à atteindre : méthode SMART, outil "TALENT INSIGHT"
- la durée du coaching (4-6mois environ)
- la fréquence et la durée des entretiens (en moyenne tous les 15 jours, 90 à 120 mns)
- les outils et moyens spécifiques à mettre en place (mise en situation, training, formation,)

A chaque nouvelle séance, un point est fait sur les premiers pas, les succès et les difficultés. Le coach aide le coaché à identifier les solutions adaptées à ses problèmes, l'accompagne dans la prise de conscience de ses pratiques, l'encourage et le challenge en termes de développement.

A la fin du coaching, un bilan permet de mesurer l'avancée et le ROI du coaching.

"Changer la façon dont vous regardez les choses, et les choses que vous regardez changeront".

SALES CARE VOTRE PARTENAIRE

EN PERFORMANCE ET EN EFFICACITE COMMERCIALE

EN SAVOIR PLUS AU
06.31.69.64.80



Quelques chiffres :

Au sein des entreprises accompagnées, il a été constaté un retour sur investissement moyen de 5,7 fois le montant investi dans le coaching et une amélioration dans les domaines suivants :

- la productivité : pour 53% des dirigeants,
- la performance de l'organisation : 48%
- l'augmentation des résultats : 42%
- la relation de travail avec le dirigeant : 70%
- le travail d'équipe : 70%
- les relations de travail entre collègues : 63%
- la satisfaction au travail : 52%
- les compétences managériales : 70%

Le coaching permet d'améliorer les résultats et les performances des entreprises.

SALES CARE VOTRE PARTENAIRE

EN PERFORMANCE ET EN EFFICACITE COMMERCIALE





Votre performance est notre moteur !

Contactez-nous :



Delphine STRAZZIERI
Coach professionnelle

 06.31.69.64.80

 delphine.strazzieri@salescare.fr

 www.salescare.fr



Pour en savoir plus et prendre un RDV : 06 3169 64 80

SALES CARE VOTRE PARTENAIRE

EN PERFORMANCE ET EN EFFICACITE COMMERCIALE