



**Une méthode inédite
pour accélérer vos
performances COMMERCIALES**



Accélérer les performances

La problématique majeure des dirigeants d'entreprises que je rencontre, c'est le « **business** ». Derrière ce mot se cachent des problématiques de chiffre d'affaires, de marge, de renouvellement d'offre et de clientèle, voire parfois de survie de l'entreprise.

La croyance est qu'une solution marketing va tout résoudre. Si c'est effectivement presque inévitable pour générer du lead, cela ne suffit pas.

Tous les dirigeants le savent, aller chercher du **NewBiz**, c'est le **fondement de toute organisation** efficiente et pérenne, et pourtant **ce n'est pas fait**.

J'ai décelé trois raisons à cela : le manque de **temps** , le manque de **méthode**, et la **peur**.

J'ai donc cherché une méthode qui permette aux dirigeants de :

- Réfléchir à leur **stratégie commerciale**, pour communiquer sur la base d'objectifs clairs et cohérents,
- Travailler leurs **compétences techniques et comportementales**, pour (re)devenir leur premier commercial,
- Progresser grâce au regard d'**autres dirigeants**,
- Trouver leur propre tempo, pour se (re)mettre en **mouvement**.

Ainsi est née RYT.M



Convictions

- **Pour performer, il faut jouer collectif ;**
" Tout seul on va plus vite, ensemble, on va plus loin " selon un proverbe africain => collaboration, partage de compétences, et regards croisés.
- **Pour performer dans la durée, il faut rester en mouvement ;**
Le mouvement physique pour changer d'angle de vue et aborder les situations sous un prisme différent.
- **Pour bouger dans la bonne direction, l'entreprise a besoin d'une stratégie commerciale claire, portée par son dirigeant !**
Les valeurs au centre de l'action, pour générer plus de valeur.

Du plaisir à faire rayonner mon entreprise,
des objectifs clairs, du sens ;

**QUAND LE DIRIGEANT RESPECTE SON TEMPO,
LE CŒUR DE L'ENTREPRISE BAT A SON RYTHME !**



Méthodologie

La méthode RYT.M s'articule autour de 3 piliers :

- 1. L'énergie positive d'un collectif de dirigeants**
 - Les forces individuelles au service du collectif
 - Mes valeurs au service de la valeur de mon entreprise
- 2. Une communication efficiente**
 - Mon mode de communication ; celui de mes interlocuteurs
 - Mes clés d'écoute active pour des rendez-vous efficaces
- 3. Un Plan d'Action Concret**
 - Mes décisions pour accélérer mes performances
 - Mes 3 objectifs clés de l'année
 - Mes outils de mesure

**M
O
N

T
E
M
P
O**



Programme et Timeline

Session 1 : octobre 2024 / février 2025

Temps 1- Accordage : mes valeurs comme fondement de ma stratégie

Me connecter au groupe. Me reconnecter à mes valeurs. Oser sortir de ma zone de confort. M'exprimer avec authenticité.

=> Mes 5 valeurs fondamentales ; comment chacune s'exprime dans ma vie et celle de mon entreprise POUR prendre mes décisions en conscience et affirmer mon leadership.

Temps 2- Set list : mes objectifs stratégiques

Challenger mes objectifs et mon positionnement. Mesurer mon activité commerciale. Identifier mes axes de progression et mes facteurs clés de succès. Identifier mes priorités pour organiser ma charge de travail.

=> Mes objectifs clés de l'année ; mes décisions pour accélérer la performance ; mes outils de mesure POUR optimiser mon temps et être plus efficient.

Temps 3- Balance : mes techniques de vente

Identifier mes freins. Me préparer. Découvrir le besoin. Ecouter activement pour convertir ma vente. Traiter les objections.

=> Des clés de prospection et de négociation qui me ressemblent POUR mener mes rendez-vous dans la bonne énergie et négocier avec les différents profils.

Temps 4- Jam session : mon pitch

Me présenter avec clarté, audace et conviction en toutes circonstances. Mettre du rythme dans ma prospection. Embarquer mes interlocuteurs.

=> Mes accroches et discours clés ; mon audace affirmée ; de la confiance POUR capter l'attention, réduire le stress, convaincre et vendre.

Temps 5- Live : mon RYT.M

Définir mon Plan stratégique. Planifier et piloter mon activité. Impulser le mouvement.

=> Mon Plan d'Actions Co (collectives, commerciales et communication) ; mon rythme POUR booster mon activité et mes collaborateurs



RYT.M

Tarif
spécial
lancement
3 500 € HT

*Valable pour toute inscription
avant le 31/08/24*

Trouver mon tempo Accélérer mes performances commerciales

-  5 journées d'atelier collectif en présentiel
-  1 collectif de dirigeants engagés, fun et audacieux
-  3 entretiens individuels avec le dirigeant (cadrage, clôture, suivi à 3 mois)
-  Des méthodes de travail adaptées
-  1 Plan d'Action concret
-  Sur une durée de 6 mois

& en option :

-  1 test comportemental DISC et Forces motrices avec coaching individuel, pour développer la connaissance de soi et favoriser les interactions

Rock Your Team. Moove on !



CONTACT

Stéphanie Bonnel

Par mail : stephanie@adeect.fr

Par téléphone : +33 (0)6 69 18 24 23