

The image features a teal header bar at the top and a brown main body. Several curved lines in orange and light grey sweep across the brown area. The word 'Performances' is written in white, with 'net' in smaller grey text below it. In the bottom right, the text 'CRÉATEUR DE SOLUTIONS pour la PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE' is displayed in white and teal.

Performances
net

CRÉATEUR DE SOLUTIONS pour la
PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE

2

Performances-net

Créateur de solutions pour la Performance de l'entreprise

Intrinsèquement, l'entreprise est un système performant qui crée, innove, recherche, développe, structure et déploie à travers des investissements matériels et humains.

Afin de conserver ce système performant dans des environnements actuels de développement ou redéploiement d'activités, de concurrence accrue, de restructuration ou fusion/acquisition - il devient primordial de créer, d'imaginer de nouvelles voies pour améliorer la performance de l'entreprise.

La motivation des équipes, la capacité à travailler ensemble et surmonter les défis, la maîtrise de la communication interne, la gestion des compétences par la formation et l'organisation commerciale deviennent alors des facteurs clés dans la création de profit.

Performances-net accompagne les managers de l'entreprise à créer ou renforcer les compétences des équipes et les processus clés de commercialisation lorsque les conditions de marché stables permettent une montée en compétences régulière dans le temps.

Performances-net agit également dans des situations plus tendues où l'entreprise a besoin de résultats concrets et rapides sur des marchés concurrentiels ou face à des situations de crise.

Pour ce faire, Performances-net utilise une philosophie pragmatique, des supports innovants et un accompagnement stratégique qui agit sur 4 leviers :

- **L'accompagnement des équipes de direction** dans l'expression et la déclinaison de la stratégie de l'entreprise vers les équipes opérationnelles.

Travail sur les conditions et méthodes de mise en application

- **Des sessions de formation** portant sur le développement du leadership et de la performance des équipes opérationnelles et commerciales au travers de systèmes innovants bâtis à la fois sur des contenus pédagogiques spécialement créés pour répondre à la problématique de l'entreprise concernée et des principes de mise en action immédiate.

Former • Apporter • Développer • Renforcer

- **La conception et l'organisation de séminaires**, journées d'études et événements au service de l'entreprise.

Réunir • Concevoir • Accompagner • Communiquer

- **La conception et la réalisation d'animations** à haute valeur ajoutée visant à la cohésion et à l'engagement des équipes.

Motiver • Stimuler • Renforcer • Récompenser • Développer l'intelligence collective

4



Entreprise & philosophie

Notre objectif est de contribuer au développement du chiffre d'affaires, à la maximisation du profit et à l'atteinte des objectifs structurels en se focalisant sur la mobilisation des forces vives de l'entreprise.

Notre rôle est de favoriser l'application de la vision stratégique de l'entreprise vers les équipes opérationnelles en la transposant dans un système performant.

Nous aidons à la maximisation de la performance de l'entreprise à travers 3 axes :

1

La transposition des modèles de performance du sport de haut niveau dans des sessions de formation visant à la montée en compétence des individus

- Nous évaluons les compétences de l'entreprise à travers celles des individus qui la composent
- Nous renforçons les compétences commerciales
- Nous développons des sessions uniques, épousant la problématique présente
- Nous construisons l'intelligence collective et favorisons la coopération interne
- Nous provoquons la mise en action

2

L'accompagnement de l'Entreprise dans la mise en œuvre des processus clés de commercialisation :

- Compréhension de la stratégie et diffusion
- Compréhension et déploiement des plans d'action
- Coordination de la mise en place des plans d'action et Pilotage
- Engagement des équipes à travers l'organisation de séminaires et journées d'étude pour l'entreprise

3

La conception et la réalisation de sessions de motivation, de cohésion d'équipes portant sur le développement et l'adaptation des comportements individuels et collectifs aux situations opérationnelles de l'entreprise - ces sessions s'exercent à travers des supports innovants et dans des lieux uniques.

6 Offre - Formation/Action

Nos sessions de formation innovantes sont bâties à la fois sur des contenus pédagogiques spécialement créés pour répondre à la problématique de l'entreprise concernée et des principes de mise en action immédiate.

Former • Apporter • Développer • Renforcer

Cible Managers

De La vision à l'action	Expression & déclinaison de la stratégie de l'entreprise vers les équipes opérationnelles et mise en action
Leadership du manager Manager coach sportif	Développer ses qualités relationnelles Développer la performance en équipes - Mettre son leadership à l'épreuve
Le défi communicant	Comprendre la vision - Connaître la feuille de route - Nourrir l'entreprise de l'information capitale à son développement
Conduite du Changement	Mobiliser les ressources internes et stimuler l'adhésion à la stratégie de l'entreprise
Intelligence collective et coopération interne	Définir des modalités d'apprentissage et de collaboration à partir de la définition des fondamentaux de l'organisation et de ses facteurs clés de succès - Négocier les conflits
Manager des équipes commerciales	Découvrir les styles de management - Renforcer les comportements efficaces - Communiquer de façon constructive - Développer les compétences des collaborateurs

Cible Métiers commerciaux

Les 6 étapes clés de l'entretien de vente	Préparer ses visites - Réussir la prise de contact - Découvrir l'entreprise et connaître les vraies attentes du client - Traiter les objections - Argumenter avec conviction - Conclure pour vendre
Comprendre son client	Faire exprimer les besoins - Comprendre les processus d'achat - Structurer un plan de compte - Fidéliser les clients
La négociation commerciale	Préparation - Les 8 étapes du cycle de négociation - Suivi & pilotage
Prospecter et gagner de nouveaux clients	Bâtir son plan de prospection - Obtenir des rendez-vous qualifiés - Réussir l'entretien prospect - Exercer le suivi
Créer de la valeur par la relation client	Comprendre les réelles motivations du client - Développer les attitudes qui augmentent la satisfaction réciproque - Tisser des relations fiables et durables
Intelligence collective et Coopération interne	Définir des modalités d'apprentissage et de collaboration à partir de la définition des fondamentaux de l'organisation et de ses facteurs clés de succès - Négocier les conflits

Les savoir faire de l'entreprise ne peuvent s'exprimer pleinement que lorsque les comportements des équipes sont adaptés.

7

Offre - Solution/Action

- Performances-net réalise ses formations tout en travaillant sur la mise en action des compétences acquises. Les formations comprennent toujours des **jeux de rôle** appliqués aux problématiques spécifiques de l'entreprise concernée, également des **situations commerciales** vécues sont étudiées.
Un **accompagnement terrain** facilite la mise en action des compétences en cours d'acquisition.
Pour garantir la répétition des nouveaux gestes acquis, Performances-net forme des **managers-coachs** de façon à installer un relais pérenne au sein même de l'entreprise, gardiens des pratiques et facilitateurs des apprentissages.
- Lorsque les formations mettent en jeu des problématiques de travail d'équipes au plan relationnel et systémique, Performances-net met en place un concept innovant très efficace : **Les Solutions /Actions** - Concepts de simulation ludiques et créatifs
Elles décomposent les rôles et responsabilités et se concentrent sur les comportements :
 - Créer ou améliorer la coopération interne - Concevoir et exécuter les différents processus de collaboration et de coordination
 - Créer l'intelligence collective - Travail sur la puissance des énergies de l'équipe versus la somme des énergies de chaque individu - modélisation des composantes de l'action et des comportements liés

Supports utilisés

AVIRON

**Coopération interne
Processus d'action
Intelligence collective**

Caractéristiques : coordination - discipline - coopération - anticipation - communication - structuration de l'action
Solutions : Déterminer les fondamentaux de l'action collective - Définir les modes de communication - Intégrer et instiguer une culture commune - Renforcer la notion d'objectif et de résultat
Modalités : Conception de scénarios et exécution pendant un séminaire - multi-séances

ESCRIME

**Force mentale
Analyse et traitement
de l'information**

Caractéristiques : respect mutuel - loyauté - discipline - anticipation - confiance en soi - coopération - créativité
Solutions : Conception et réalisation d'assauts aménagés, observés et commentés - Travail du réflexe et de la vitesse de réaction
Modalités : Conception de scénarios et exécution pendant un séminaire - multi-séances

BATEAUX DRAGON

**Fédération d'équipes
Engagement collectif**

Caractéristiques : collectif - coordination - dynamique - fédératif - discipline - engagement
Solutions : Structurer et exécuter un défi collectif - Fédérer les équipes - Instiguer une culture collective
Modalités : Conception de scénarios et exécution pendant un séminaire - multi-séances

Offre - Organisation de séminaires et journées d'études

Performances-net engage son expertise au service de la réalisation d'événements innovants – séminaires – conventions - journées d'étude - en travaillant en amont avec les équipes dirigeantes de l'entreprise.

Nous accompagnons nos clients à la fois sur **l'aspect stratégique** du séminaire et sur l'**aspect purement logistique** de son organisation.

Conception du séminaire (contenant et contenu), Organisation des séances de travail (plénière - ateliers - jeux de rôle), Modalités de communication (choix des messages), Choix de la destination et de l'infrastructure (services réceptifs adaptés).

Ces séminaires - conventions - journées d'étude sont à destination des équipes de management, des forces de vente et/ou de promotion terrain, de télévendeurs, de conseillers techniques associés à la vente, des équipes marketing, des fonctions support et des grands clients ou clients clés de l'entreprise.

Ils ont un but très précis dans la stratégie de l'entreprise

D'information : des choix stratégiques, des objectifs opérationnels,

De coordination : déploiement de plans d'action, action d'intelligence collective sur des projets précis de l'entreprise,

De motivation : lancement de produit, du plan commercial annuel

De mobilisation : nouveaux projets d'entreprise, nouveaux défis,

De récompense : atteinte d'objectifs, performance collective exceptionnelle.

Offre - Animations cohésion et motivation d'équipes

Supports : aviron, bateaux-dragons, VTT, rallyes culturels...

Lieux prestigieux et nature : Chantilly, Fontainebleau, Vaux le vicomte, Paris Marais, Paris Luxembourg, Arcachon, Avignon...

Performances

net

Les équipes de Performances-net sont avant tout des experts et professionnels de l'approche stratégique, du management, du développement commercial et marketing et de l'animation d'équipes. Ils sont également des performeurs sportifs de haut niveau. Ils ont tous acquis une solide expérience dans leur domaine d'intervention.

Leurs croyances : La mise en action des compétences présentes ou en acquisition⁽¹⁾, L'intelligence collective⁽²⁾, Les rencontres intra-entreprise comme outil de management de business⁽³⁾, L'influence des lieux harmonieux qui insufflent l'énergie⁽⁴⁾, L'action durable tant en terme de formation que de cohésion d'équipes.

(1) nous croyons que toute compétence acquise ou en cours d'acquisition ne peut se satisfaire d'un savoir théorique, la mise en action est indispensable pour l'assimilation et l'ancrage de cette compétence dans la durée.

(2) nous croyons que la compétence globale de l'équipe dans une action d'intelligence collective où chacun coopère avec chacun est largement supérieure à la somme des compétences individuelles.

(3) nous croyons que l'ensemble des problématiques de l'entreprise peuvent être abordées et résolues à travers des rencontres et des séminaires provoquées entre les acteurs concernés de l'entreprise.

(4) nous croyons que les actions mises en place par des acteurs externes (consultants Performances-net) doivent perdurer dans le temps et que pour ce faire, un transfert de savoir faire doit être mis en place de façon à garantir la continuité de la performance de la structure dans le temps.

Performances-net

17 rue de Solférino 92 100 Boulogne-Billancourt

+33(0)1 41 41 05 54

performances-net@orange.fr

www.performances-net.com