



Devenez coach d'affaires et partenaire
le Centre National du Coaching®

DEVENEZ
PASSIONNÉMENT
ENTREPRENEURS
AVEC NOUS !



le Centre National du Coaching®
www.lecndc.com

1. le Centre National du Coaching[®], qui sommes-nous ? p 3
2. Notre vision, notre mission p 4
3. Nos valeurs p 5
4. Le coaching d'affaires, présentation p 6
5. Le métier du Coach d'affaires vu par leCNDC[®] p 8
6. Déroulement d'un programme de coaching p 11
7. Nos prestations p 13
8. Les clients cibles et comment générer des leads ? .. p 17
9. Qui peut devenir Coach d'affaires ? p 18
10. Votre niveau d'engagement p 19
11. La formation et l'accompagnement p 20
12. Formation initiale p 21
13. Nos engagements pour vous aider à réussir p 23
14. Vos engagements pour réussir p 24
15. Post-formation et supervision p 25
16. Conditions de collaboration p 26
17. Les prochaines étapes p 27

1. Le Centre National du Coaching[®] qui sommes-nous ?

En tant que dirigeant d'entreprise, comment préserver son équilibre de vie personnel et familial et réussir sa vie d'entrepreneur en développant avec sérénité son entreprise de manière rentable et pérenne ?

C'est toute l'ambition du Centre National du Coaching[®] que d'aider chaque dirigeant d'entreprise à réussir cette gageure en lui apportant **le soutien, le regard extérieur bienveillant et les méthodes et outils de travail** éprouvés avec succès depuis des années auprès de très nombreux chefs d'entreprise.

Le dirigeant est souvent seul et pas toujours lucide sur la réalité de sa situation, **souvent peu disponible pour prendre le temps d'y réfléchir**. Nous lui permettons de **prendre le recul** nécessaire pour anticiper et prendre les bonnes décisions au bon moment, que ce soit pour fixer de nouvelles orientations, améliorer la performance globale d'équipes, que pour se diversifier ou valoriser son entreprise en vue d'une éventuelle future cession.

Nous travaillons au sein de notre Communauté dans un état d'esprit de co-construction, de progrès, d'expérimentation et d'amélioration continue.

Notre histoire

C'est la rencontre de 5 coachs d'affaires expérimentés, passionnés et partageant une vision commune très opérationnelle et humaine de leur métier, qui est à l'origine de la création du Centre National du Coaching[®]. Convaincus de l'urgence et de la nécessité de pouvoir satisfaire aujourd'hui et demain les besoins d'accompagnement des patrons de petites et moyennes entreprises, il leur est apparu évident de réunir leurs forces, leurs compétences, leurs moyens et leur enthousiasme. Se réunir à la fois pour répondre autrement et utilement à ces besoins mais aussi pour permettre à toutes les personnes intéressées et motivées par le développement des entreprises et l'épanouissement de leurs dirigeants de les rejoindre au sein de la première communauté de Coaching d'affaires pour coachs, dirigeants et partenaires des TPE-PME.



C'est dans ce contexte qu'a été créé leCNDC[®] dont la vocation est de faciliter l'accès au coaching d'affaires au plus grand nombre de chefs d'entreprise grâce à :

- **des programmes d'accompagnement et de formations adaptés et accessibles,**
- **des outils modernes et pratiques,**
- **un réseau national de coachs performants, formés à la pratique du coaching d'affaires, dans le respect des valeurs et des méthodes de travail des cinq fondateurs.**

leCNDC[®] a une double vocation

- Former puis intégrer dans son réseau de nouveaux coachs d'affaires sur tout le territoire français à travers l'**Académie du coaching d'affaires[®]**.
- Rendre accessible au plus grand nombre de dirigeants de TPE-PME un accompagnement personnalisé, adapté et efficace en termes de résultats.

2. Notre vision, notre mission

Notre vision

Chaque entrepreneur dispose d'une solution de coaching d'affaires d'excellence pour l'accompagner dans la réussite de son entreprise.

Notre mission

Le Centre National du Coaching® est une communauté innovante de coachs d'entreprise et d'entrepreneurs. Sa mission, à travers le partage et l'échange, est de faciliter la mise en place de solutions et d'actions adaptées aux TPE-PME. Et ceci afin de contribuer au développement personnel et professionnel du chef d'entreprise.



3. Nos valeurs

Confiance

Il n'y a pas d'accompagnement efficace sans confiance réciproque entre un coach et son client. La confiance s'impose dans nos modes de fonctionnement et dans nos relations au sein de la communauté. C'est une valeur essentielle pour pouvoir communiquer en toute transparence, se sentir bien et aller au fond des sujets.

Progrès

Nous sommes des adeptes du coaching de dirigeants qui crée le changement avec l'ambition et l'audace de toujours rechercher des pistes d'amélioration et d'innovation pour nos clients mais aussi pour nous-mêmes. Cela passe par de l'accumulation d'expériences variées, un apprentissage sans cesse renouvelé, de la formation, de l'imagination et de la créativité partagées avec les équipes.

Respect

Esprit pratique

Optimisme

Plaisir

Coopération

Responsabilité

Nous sommes plus forts à plusieurs et c'est la raison pour laquelle nous nous efforçons de développer un esprit d'équipe au sein de notre communauté (coachs, clients, partenaires). Nous privilégions en permanence les échanges pour développer un réseau dynamique de compétences et d'opportuni-

Nous acceptons en tant qu'individus d'être pleinement responsables de nos actions et de nos résultats et nous assumons la responsabilité de tout ce qui a une place dans notre vie et dans notre travail. Nous sommes capables de nous remettre en question et d'échanger clairement avec les autres si les résultats ne sont pas ceux escomptés.



4. Le coaching d'affaires, présentation

Levier de progrès pour les entreprises et de bien-être pour leurs dirigeants, le coaching d'affaires est apparu dans les années 80 dans les pays anglo-saxons, en France son apparition date plutôt des années 90.

C'est seulement au début des années 2000 que le concept du coaching professionnel ou d'entreprise apparaît comme un levier de progrès pour les TPE et les PME et de bien-être pour leurs dirigeants.

L'expansion du coaching professionnel dans l'entreprise, s'explique par la complexité croissante et l'évolution rapide du métier de chef d'entreprise dans un contexte social, réglementaire et économique de plus en plus exigeant et engendre :

- Une nécessité de travailler plus vite et différemment.
- Une obligation d'innover et de se différencier en permanence par rapport à une concurrence « agressive » sur fond d'évolution technologique.
- Une demande d'adaptation du management du chef d'entreprise et de son leadership aux différents comportements, aux compétences variées des équipes, et à la diversité des générations au travail.
- Une capacité à anticiper et prendre en compte les besoins des clients.
- Une quête d'un nouvel équilibre personnel et professionnel.
- De nouveaux besoins d'organisation et de gestion.

Le coaching d'affaires est un processus de réflexion puis d'action à deux ou à plusieurs dans le cadre de coaching d'équipe permettant d'optimiser la performance individuelle au service de la performance collective, dans le respect du bien-être de chacun.

Le coaching d'affaires s'appuie, **sur une forte relation personnelle** qui lie le coach au dirigeant d'entreprise, **des méthodes et outils structurées**, pragmatiques, adaptées au contexte de l'entreprise. Cette approche permet de répondre aux enjeux majeurs du chef d'entreprise.

Grâce au travail croisé du coaché et du coach, **les solutions deviennent plus apparentes**, des opportunités jusqu'à présent non-imaginées apparaissent.

Le coaching d'affaires est **une approche orientée objectifs, solutions, et résultats**. Le suivi et le recul dans le coaching permet au coaché de garder le focus sur la durée et s'assure que les nouvelles initiatives se transforment en résultats.

Quelle différence avec le consulting/conseil ? Généralement un consultant procède à un audit puis en se basant sur les meilleures pratiques dans le secteur fait des recommandations qu'il met ensuite en place achevant ainsi sa mission.

L'approche du coach est d'**aider le dirigeant à trouver par lui-même les solutions** et de s'assurer que le dirigeant réussit à les mettre en place.

Cette démarche dans la durée, permet au dirigeant **de grandir, de développer de nouvelles compétences** et de mieux s'approprier les changements car ils viennent de lui, d'être plus autonome et agile. Par ailleurs le coach d'affaires ne se focalise pas sur la solution, mais sur les résultats à atteindre tout en proposant des alternatives. Le coach d'affaires fait en sorte que le dirigeant réponde à ses propres questions, qu'il développe ses conclusions **et surtout que cela se traduise en actions**.

4. Le coaching d'affaires, présentation (suite) [®]

Quels sont les objectifs du coaching d'affaires ?

Il permet au chef d'entreprise de prendre du recul sur le quotidien, de sortir « la tête du guidon » pour travailler « sur » et pas uniquement « dans » son entreprise. Et également de l'aider à bien aligner sa vision et ses objectifs tant personnels que professionnels.

Un coach à ses côtés, c'est l'aider à décider, à agir, à aller plus vite, à oser, à tester, à se lancer de nouveaux défis, à sortir de son quotidien, etc.

Comment ?

Le coach va accompagner le chef d'entreprise pour lui permettre de :

- Mieux gérer ses priorités et obtenir des résultats plus rapides
- Respecter ses engagements, en le suivant régulièrement, en lui apportant les supports, les outils et les méthodes dont il a besoin pour progresser.

Le coach sera un initiateur du changement au sein de l'entreprise, en ayant pour mission la mise en application de la feuille de route qui a été définie.

Pour quel retour ?

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 entreprises),
- la performance de l'organisation (48%),
- la qualité des produits et services (48%),
- le service clients (39%),
- l'augmentation des résultats (42%),
- l'équilibre de vie (48%),
- 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.

Pour quel niveau de satisfaction ?

Une étude menée par (PWC) 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% referaient l'expérience.

5. Le métier de coach d'affaires vu par le Centre National du Coaching®

Le rôle du coach d'affaires est de « faire grandir » le patron et l'équipe dirigeante, faire prendre conscience du potentiel, aider à dépasser les performances déjà atteintes, guider dans la prise de recul et la réflexion profonde pour trouver des solutions à portée de mains.

L'approche *leCNDC*® est éprouvée, pragmatique et adaptée à toutes les tailles d'entreprise, car elle permet de répondre aux enjeux majeurs du dirigeant :

- trouver un équilibre de vie personnelle et professionnelle,
- « prendre de la hauteur » pour se poser les bonnes questions et prendre les bonnes décisions,
- clarifier le projet et la vision de l'entreprise,
- définir la stratégie et savoir la communiquer en interne et en externe,
- mieux se connaître et développer sa capacité managériale et leadership,
- initier le changement, faire adhérer et accompagner les équipes dans celui-ci,
- assurer l'adhésion et l'implication des équipes dans la réalisation des objectifs,
- acquérir de nouveaux clients et fidéliser son portefeuille client,
- conquérir de nouveaux marchés et continuellement se différencier,
- développer et dynamiser l'équipe commerciale,
- mettre en œuvre une organisation efficiente,
- optimiser les performances financières et opérationnelles de l'organisation,
- trouver des solutions à des blocages ou à des conflits.

Le coach d'affaires est **un partenaire du dirigeant et parfois-même son confident**, qui intervient dans la vie de l'entrepreneur et de l'entreprise en **toute bienveillance**. Le coach qui accompagne se positionne aux côtés du coaché en « position d'égal », de transparence, d'honnêteté, de confiance et d'écoute lui permettant de questionner et de partager les réflexions sur les projets sans crainte de déplaire.

Cette posture permet d'établir un climat de confiance, d'avoir une confrontation constructive afin de responsabiliser le dirigeant dans la mise en œuvre de nouvelles actions permettant d'obtenir de nouveaux résultats en adéquation avec ses objectifs personnels et professionnels.

Les coachs d'affaires *leCNDC*® accompagnent les dirigeants de TPE-PME dans leur quotidien pour répondre concrètement à leurs questions et leur fournir un coaching adapté et personnalisé.

Ils sont très familiers de la « culture TPE-PME » et apportent leurs compétences et leur connaissance de l'entreprise : ses enjeux, ses rouages, ses règles, la complexité pour le dirigeant d'être et d'agir en tant que « multi-casquettes » ou « multi-compétences », les contraintes extérieures...

5. Le métier de coach d'affaires vu par le Centre National du Coaching® (suite)

Parce que le coaching d'affaires, au-delà du développement personnel des dirigeants et de la clarification de leur « pourquoi », est orienté « business », les coaches d'affaires leCNDC® ont toutes les compétences pour aider les dirigeants à améliorer ou à mettre en place les fondamentaux de la gestion et du développement de l'entreprise :

- clarification de la stratégie et des objectifs,
- leadership du chef d'entreprise,
- pilotage de l'activité,
- optimisation des finances,
- structuration de l'organisation,
- différenciation de l'offre de services/produits,
- développement des ventes,
- le coaching de l'équipe, la communication et le management.

Notre définition de l'entreprise

« L'entreprise est un écosystème composé d'un dirigeant épanoui avec des équipes engagés pour atteindre ensemble une performance durable »

Choisir un coach affilié leCNDC® c'est accéder à :

- une méthodologie vraiment « terrain » créée par des coaches d'affaires français sur la base de leur expérience réussie auprès des patrons et dirigeants d'entreprises françaises : plus de 15 000 heures de coaching auprès de plus de 500 entreprises accompagnées dans plus de 20 secteurs d'activité,
- une capacité d'intervention nationale et un réseau partageant les mêmes valeurs, outils et méthodes éprouvés,
- un format d'accompagnement adapté aux attentes et aux besoins de chaque dirigeant : un accompagnement physique et/ou à distance, individuel ou en groupe, et de nombreuses formules thématiques disponibles,
- une satisfaction et des résultats obtenus de façon transparente et régulièrement mesurés pour mériter la confiance du chef d'entreprise.,
- des coaches qui se forment de façon continue et se coachent systématiquement les uns les autres,
- une communauté unique : des dirigeants coachés, des coaches d'affaires et des partenaires partageant leurs expériences et leurs challenges, et réunis au sein de la communauté leCNDC® pour la réussite de leurs entreprises et leur bien-être personnel.

5. Le métier de coach d'affaires vu par le Centre National du Coaching® (suite)

Notre méthode repose sur 8 domaines clés pour associer épanouissement du dirigeant et performance de l'entreprise :



6. Déroulement d'un programme de coaching

Le déroulement d'un programme de coaching, la durée et le coût dépendent du programme choisi en termes d'intensité et d'engagement personnel du dirigeant d'entreprise. L'une des missions *leCNDC*[®], **est de rendre accessible au plus grand nombre d'entrepreneurs le coaching d'affaires pour les accompagner dans la réussite de leur entreprise.** *leCNDC*[®] est très attentif à toujours proposer un coaching sur mesure correspondant aux besoins de chacun, et de ce fait adapter chaque offre en termes de : niveau, fréquence, durée, prix, canal de communication, outils utilisés, etc.

Rendez-vous découverte :

En préalable à la mise en place de tout programme de coaching, le rendez-vous découverte est **une séance sans engagement ni facturation**, d'une durée moyenne d'une heure avec tout dirigeant d'entreprise intéressé par le développement, l'amélioration des performances de son entreprise, une meilleure qualité de vie, une évolution de son style de management, ou directement intéressé par un programme de coaching.

Ce rendez-vous découverte est l'occasion :

- d'apprendre à mieux se connaître,
- d'entendre ce que le dirigeant souhaite améliorer en lui et au sein de son entreprise,
- d'échanger sur **les enjeux de l'entreprise et de l'entrepreneur**, de clarifier ses attentes et objectifs pour lui-même et son entreprise dans les mois et années à venir (et en quoi ils sont importants pour lui). Et d'autre part comment il compte faire pour les réaliser et où il se situe ainsi que son entreprise sur cette trajectoire,

- d'identifier ensemble **les effets de leviers** potentiels à développer,

Lors de cette séance, grâce à un questionnement judicieux (partie intégrante de la méthodologie *leCNDC*[®]) et en vous appuyant sur les outils *leCNDC*[®], vous arrivez à faire apparaître des opportunités de collaboration et d'ores et déjà à identifier quelques stratégies à mettre en œuvre ensemble **pour lui permettre d'atteindre plus rapidement, plus facilement, plus sûrement ses objectifs.** A l'issue de cette séance découverte, vous êtes en mesure d'envisager la suite à donner et la prochaine étape. En fonction de ces opportunités et de l'engagement nécessaire pour les saisir, vous pourrez alors proposer à votre contact chef d'entreprise le programme de coaching d'affaires *leCNDC*[®] le plus approprié.



6. Déroulement d'un programme de coaching (suite)

Premières séances de coaching :

En fonction de la situation personnelle du dirigeant et de son entreprise, les premières séances de coaching sont consacrées à :

- la mise en place de stratégies opérationnelle permettant d'améliorer immédiatement la situation personnelle du dirigeant ou de l'entreprise. Une fois l'entreprise et son dirigeant remis dans le bon sens de marche, vous pourrez alors procéder à l'élaboration de la feuille de route,
- l'élaboration d'une feuille de route détaillée proposant des stratégies et recommandations d'actions pour permettre d'atteindre les objectifs personnels et professionnels du dirigeant. Cette feuille de route détaillée que vous créez grâce à la méthodologie *leCNDC*[®] est co-construite avec le dirigeant d'entreprise qui s'engage à travailler avec vous pour la mettre en œuvre selon l'ordre de priorité convenu ensemble.

Poursuite du programme de coaching :

Lors des séances de coaching, les stratégies et actions recommandées dans la feuille de route sont détaillées et vous convenez avec le dirigeant d'entreprise de la meilleure façon de les mettre en place, tout en mesurant les résultats des actions déjà entamées.

Tous les 100 jours, vous recalez une nouvelle feuille de route avec votre client pour amener de nouveaux objectifs et le faire progresser tant personnellement qu'au niveau de son entreprise. Pour amener ces nouveaux objectifs et nouvelles méthodes, il est important de contribuer à la formation du dirigeant et au partage des meilleures pratiques entre chefs d'entreprise, ce qui est un des objectifs des ateliers Oxygène que vous organisez régulièrement, le cas échéant avec d'autres coachs d'affaires *leCNDC*[®] en présence de l'ensemble de vos clients.



7. Nos prestations

L'une des missions leCNDC®, est de rendre accessible au plus grand nombre d'entrepreneurs le **coaching d'affaires** pour les accompagner dans la réussite de leur affaire et leur équilibre de vie. leCNDC® est très attentif à toujours proposer un coaching sur mesure, correspondant aux besoins de chacun, et de ce fait adapter l'offre en termes de : niveau, fréquence, durée, prix, canal de communication, outils utilisés, etc.

Prestation

Tarif indicatif

Alignement express

1.000€ HT

Alignement
Co-construction
d'une feuille de route

2.000€ à 2.500€ HT
(forfait)

Programme de coaching
individuel

1.500€ à 3.500€ HT/mois

Atelier Oxygène
Construire un plan de progrès

Inclus dans le programme
de coaching individuel 500€ à 750€HT
hors programme de coaching

Accompagnement
de collaborateurs/équipes
de direction

1.000€ à 2.500€ HT/mois

Atelier dédiés
(équipes/thèmes dédiés)

1.500€ à 2.500€ HT/journée

Journée de formation

1.500€ à 2.500€ HT/journée

7. Nos prestations (suite)

1. Le Coaching Individuel

Les programmes de coaching individuel **constituent l'axe majeur des prestations de services** pour un coach d'affaires. Les séances sont habituellement d'une durée de 1/2 heure à 1h30, et se déroulent **en face à face, par téléphone ou en visio**. Leur fréquence varie en fonction de l'intensité du programme. La durée habituellement recommandée pour s'assurer d'obtenir des résultats est de **minimum 6 mois**.

Au cours des séances, vous vous assurez que tout va bien chez le dirigeant d'entreprise et que **la feuille de route décidée ensemble est effectivement mise en exécution** et permet **d'atteindre les objectifs** personnels et professionnels du dirigeant, ce que vous mesurez avec la mise en place d'indicateurs clés. Une des clés de la réussite des programmes de coaching d'affaire est le focus sur le plan d'actions et la capacité à dépasser le quotidien pour le mettre en oeuvre. Le dirigeant d'entreprise a besoin de votre accompagnement pour cela.

Nos clients apprécient tout particulièrement que notre démarche soit à 100% personnalisée et que nous partions toujours des enjeux de chaque TPE-PME exprimés par son dirigeant et ses équipes.

Le processus débute par une analyse approfondie des objectifs, tant au niveau personnel qu'au niveau professionnel et intègre une évaluation :

- des stratégies marketing et ventes,
- des méthodes de travail et systèmes utilisés dans l'entreprise ainsi que les résultats obtenus,
- de la performance de l'équipe,
- des outils de management du dirigeant,
- de la gestion financière de l'entreprise,
- des enjeux tant personnels que professionnels du dirigeant.

Qu'est-ce qu'un « alignement » ?

Qu'il se déroule de façon « express » via le web ou lors de séances dédiées, l'alignement est une consultation qui permet de réaliser une évaluation personnelle et professionnelle du chef d'entreprise et permet d'identifier les opportunités d'amélioration encore inexploitées et les actions clés à mettre en œuvre. L'alignement permet au chef d'entreprise d'y voir plus clair, de profiter d'un regard extérieur à la fois bienveillant et exigeant pour clarifier leurs objectifs tant personnels que professionnels, et les aider à identifier leurs principaux enjeux à court et moyen terme.

Au cours de la Consultation d'alignement, le coach et le chef d'entreprise se mettent d'accord sur **la pertinence, l'ordre et la priorité des stratégies à mettre en œuvre** permettant l'élaboration d'une feuille de route.

Le processus d'alignement permet également, avant d'engager des changements, de s'assurer que le chef d'entreprise et ses associés, ses proches, **sont bien « alignés » sur des objectifs communs**. Avant de s'engager dans un processus d'évolution, il est indispensable d'impliquer les parties prenantes dans les prises de décisions, et c'est ce que *leCNDC*[®] propose de faire à travers **ce processus d'alignement**. C'est à l'issue de cette étape que l'entrepreneur et le coach **décident, ensemble**, de la pertinence de démarrer ou non un accompagnement individuel.

7. Nos prestations (suite)

2. Atelier Oxygène :

Les ateliers Oxygène vous permettent de réunir tous vos clients dans un esprit de partage au cours d'une journée en dehors de leur entreprise **pour prendre du recul, évaluer la réussite de leurs actions passées, et recalibrer leurs objectifs, leurs priorités et les stratégies d'actions** pour les atteindre.

Le cas échéant, ces ateliers sont organisés avec plusieurs coachs d'affaires pour **démultiplier les rencontres et l'énergie**, l'envie de mettre en œuvre. Les échanges avec d'autres chefs d'entreprise sur différents sujets contribuent à l'émergence de nouvelles idées et de nouvelles approches, et permettent aux participants de prendre conscience qu'ils ne sont plus seuls à surmonter certains défis. Ils sortent de leur environnement et se retrouvent dans un lieu propice à la réflexion et la prise de recul. Ils profitent aussi de ces rencontres pour développer leur réseau professionnel.

Habituellement, les ateliers oxygène sont organisés trois fois par an. Vos clients en ressortent avec **de nouvelles idées, et une nouvelle feuille de route à réaliser avec vous** tout au long du programme de coaching individuel. A noter que les ateliers Oxygène permettent également à des chefs d'entreprise qui ne suivent pas de programme de coaching, de tester la méthodologie leCNDC® et la qualité des coaches en créant leur propre feuille de route, et aussi de côtoyer des clients de programme de coaching individuel et constater le niveau de réussite des programmes de coaching individuel. **Il est fréquent que ces chefs d'entreprise rejoignent ensuite un programme de coaching individuel.**



3. Accompagnement de collaborateurs et d'équipes de direction :

Votre accompagnement individuel du dirigeant, va tirer vers le haut l'entreprise, le chef d'entreprise va de plus en plus déléguer ce qui nécessite de pouvoir s'appuyer sur des collaborateurs efficaces et impliqués.

C'est alors que des opportunités d'accompagnement de certains collaborateurs sur une base individuelle ou de comités de direction apparaissent, en complément de votre programme de coaching individuel du dirigeant. L'objectif étant de faire progresser les collaborateurs et leurs équipes pour faire progresser l'entreprise. Le format des séances et leur fréquence est fixée de concert avec le dirigeant d'entreprise, en suivant la méthodologie leCNDC®.

7. Nos prestations (suite)

4. Ateliers dédiés et journées de formation :

Lorsque vous accompagnez un dirigeant d'entreprise, il peut être amené à vous faire intervenir auprès de ses équipes sur une thématique dédiée, **comme la communication interne, le développement commercial, le management d'équipe, etc ...**

Vous êtes amené ainsi à construire avec le dirigeant d'entreprise que vous accompagnez des ateliers dédiés (d'une durée variable : 2 heures, une demi-journée, une ou plusieurs journées) en utilisant les outils et la méthodologie *leCNDC*[®]. Ces ateliers bien menés permettront d'améliorer le fonctionnement de l'entreprise et donc ses résultats et le bien être des collaborateurs et du dirigeant, ce qui contribuera à pérenniser la relation et le programme de coaching individuel.

De même, certains de vos contacts que vous n'accompagnez pas en coaching individuel vous solliciteront pour mettre en place des ateliers dédiés, ce qui peut être parfois le préambule vers une démarche de coaching individuel. Ces ateliers ont une vocation pratique et pédagogique dans un esprit de coaching de groupe, de convivialité, bienveillance, partage. Vous pourrez les animer en compagnie d'autres coachs.

Le cas échéant, ces ateliers peuvent également être organisés entre dirigeants provenant d'entreprises différentes, en particulier pour répondre aux demandes de fédérations professionnelles ou de réseaux d'affaires ou de franchises. C'est alors l'occasion de décupler l'énergie entrepreneuriale des participants, leur motivation et leur envie de mettre en œuvre. La rencontre d'autres chefs d'entreprise et les échanges sur différents sujets contribuent à l'émergence de nouvelles idées et de nouvelles approches, et permettent aux participants de prendre conscience qu'ils ne sont plus seuls à surmonter certains défis. Au cours de votre formation initiale de coach d'affaires *leCNDC*[®], et lors des séances de supervision, vous apprendrez comment toujours mieux vendre ce type de prestations.

Quelques exemples des derniers séminaires organisés par *leCNDC*[®] :

- atelier Atterrissage Club pour élaborer son budget d'entreprise,
- développer son leadership pour améliorer la performance de l'équipe,
- tourner le dos à vos concurrents avec la stratégie Océan Bleu,
- analyser et optimiser son modèle économique,
- développer sa Proposition de Valeur,
- le tableau de bord et le pilotage de l'entreprise,
- la gestion du temps et des priorités,
- le positionnement marketing et le développement des ventes,
- l'animation et la motivation de l'équipe pour une plus grande performance,
- l'optimisation de la gestion financière,
- comprendre et adapter son profil comportemental pour une communication efficiente.

8. Les clients cibles et comment générer des leads ? ®

La cible principale pour le coaching *leCNDC*® est le dirigeant de TPE /PME établie depuis plus de trois ans et réalisant entre 500 000 € et 15 Millions d'€ de chiffre d'affaires avec des équipes de 5 à 100 personnes.

Autrement dit, plus d'un million d'entreprises sont concernées : l'essentiel du tissu économique français.

Le contact privilégié est le dirigeant d'entreprise qui cherche à la fois à améliorer ses performances économiques et à gagner en sérénité avec toujours la préoccupation de ne pas être indispensable (liberté) à son entreprise et qui cherche à mieux valoriser ses outils de travail.

Classiquement, les entreprises trop jeunes (start up) n'ont pas la taille pour bénéficier pleinement des effets des programmes de coaching, et n'ont souvent pas non plus les capacités d'investir dans des programmes de coaching.

Le coaching d'affaires pratiqué par *leCNDC*® vous permet de travailler avec des entreprises de **tous secteurs d'activité**. Les chefs d'entreprise comprennent que le coach d'affaires ne peut pas connaître le secteur d'activité aussi bien qu'eux. **La force du coach d'affaires** réside dans son **expérience et capacité d'écoute** qui lui permettent de s'adapter rapidement aux spécificités de chaque secteur d'activité tout en apportant un regard neuf et différent sur l'activité. Le coach d'affaire a souvent un parcours de dirigeants, **une solide expérience du monde de l'entreprise et de ses fondamentaux**, qu'il/elle mobilise dans sa capacité de questionnement et d'écoute pour identifier rapidement le potentiel chez chaque dirigeant d'entreprise et chaque entreprise.

Il peut être judicieux de proposer à toute entreprise / tout entrepreneur se trouvant en dehors de la cible, toutes les autres prestations comme les ateliers/séminaires dans le cas d'entreprises jeunes ou de micro-entreprises, ou les journées de formation/accompagnement de collaborateurs ou de comités de direction pour les plus grosses entreprises.

Les méthodes *leCNDC*® pour générer des leads

Génération de leads - stratégie digitale :

en s'appuyant sur la marque, les contenus exclusifs *leCNDC*®, le site web www.lecndc.com et son mini-site intégré, le coach peut générer des contacts qualifiés à travers les méthodologies de marketing digital (visibilité et référencement, e-mailing ciblé, newsletter *leCNDC*, inbound marketing, réseaux sociaux, co-organisation de webinaires, etc.)

Génération de leads - stratégie non digitale :

le coach d'affaires peut organiser des ateliers/séminaires thématiques en co-organisation (par exemple sur la méthode *leCNDC*®), le cas échéant en les co-organisant avec d'autres coachs d'affaires *leCNDC*®. Participer à des réseaux d'affaires amène également un flux de leads que vous qualifiez vous-même. Autres sources de leads pour le coach d'affaires : télémarketing, obtenir des recommandations de la part de ses clients finalisés, conclure des partenariats, travailler avec les fournisseurs ou clients de son secteur d'activité.

9. Qui peut devenir coach d'affaires ? leCNDC®

Avant tout, nous recherchons des candidats :

- passionnés par le monde de l'entreprise et de l'entrepreneuriat,
- qui aiment faire réussir les autres, qui font preuve d'empathie et possèdent une forte capacité d'écoute,
- qui recherchent les défis, veulent progresser en permanence, se remettent en question, sont curieux de nature,
- qui sont orientés vers les objectifs, les résultats, l'action,
- qui ont un potentiel de leadership et une bonne confiance en eux,
- qui sont enthousiastes et optimistes, positifs, ont une bonne gestion émotionnelle,
- qui ont une bonne capacité relationnelle, sont à l'aise avec des inconnus,
- qui sont authentiques et assument leurs choix,
- qui savent s'adapter à différents environnements, aiment la nouveauté et l'innovation, la variété des situations et des interlocuteurs,
- qui ont de bonnes capacités commerciales, de communication, managériales et de gestion, d'organisation,
- qui prennent et qui tiennent leurs engagements,
- qui ont une volonté forte de s'impliquer dans les échanges de notre communauté.

Consultants, cadres expérimentés ou managers, anciens dirigeants : vous souhaitez être votre propre patron, posséder votre affaire dans un métier d'accompagnement épanouissant et porteur de sens ? Le coaching d'affaires est l'occasion de valoriser vos expériences réussies en management, gestion, commercial, RH, et votre connaissance de l'entreprise. Le réseau *leCNDC* vous permet de réussir votre projet d'entrepreneuriat plus rapidement, plus facilement, plus sûrement. Coachs en activité : vous souhaitez élargir votre champ de compétences et d'activité avec un modèle économique solide au sein d'une communauté bienveillante et professionnelle ? Le coaching d'affaires est l'occasion d'acquérir la maîtrise des fondamentaux de l'entreprise et de réaliser des missions très variées, plus longues (18 mois en moyenne) avec une méthodologie éprouvée pour trouver et fidéliser ses clients. Le réseau *leCNDC* vous permet de vivre sereinement du coaching d'affaires dans la durée.

10. Quel niveau d'engagement pour réussir ?

Créer sa propre société, apprendre un nouveau métier et développer commercialement tout en réalisant ses coachings... Même avec l'aide et la méthode leCNDC® les premiers mois seront chargés.

Cela nécessite un investissement humain important, de l'énergie et de l'optimisme.

Il est également essentiel pour réussir de préserver votre équilibre de vie personnelle et professionnelle et de **bénéficier du soutien de votre environnement familial et de vos amis.**

La maîtrise des aspects logistiques que vous pourrez externaliser en partie est essentielle pour vous permettre de vous concentrer sur le développement de votre activité et la réussite de vos accompagnements.

Votre emploi du temps se répartira classiquement entre **apprentissage, développement commercial et réalisation des séances de coaching.** Dans les premiers mois, le focus se fait surtout sur l'apprentissage de la méthode et le développement commercial.



« L'action est déjà le début d'un engagement »

11. La formation et l'accompagnement

leCNDC® vous apporte les outils, les connaissances, le support, et l'accompagnement nécessaires pour réussir votre entreprise de coaching d'affaires.

Dès votre signature, et avant votre formation initiale, la préformation démarre avec la mise à disposition de la base de connaissances, des outils, des vidéos, et contenus, de la liste de livres à lire. **Vous pourrez ainsi commencer votre apprentissage du métier.** Vous pourrez également mettre à profit cette période pour commencer à travailler sur vos actions de communication, votre page web et profils de réseaux sociaux, votre ciblage de clientèle, vos activités de réseautage leCNDC® sera à vos côtés et à votre écoute durant cette période.



Durant les 11 jours de formation, vous allez vivre **un programme intensif et une expérience humaine** qui vont vous permettre d'acquérir un maximum de connaissances et de confiance en vous. Vous allez commencer **à habiter la posture de coach d'affaires** et fréquenter des coachs d'affaires d'excellence qui partageront les secrets de la réussite avec vous. Cette formation est assurée par les coachs fondateurs leCNDC®, avec un nombre volontairement réduit d'un maximum de 5 participants.

12. Formation initiale (suite)

FORMATION INITIALE 11 JOURS

Semaine 1 Devenir coach

Jour 1

Définir les fondamentaux du coaching d'affaires, principes d'apprentissage, visions et inspiration, préparation au changement, posture du coach.

Jour 2

Identifier sa destination et son projet d'entreprise, définir ses objectifs personnels et professionnels de coach d'affaires.

Jour 3

Marketer son offre de coaching et convaincre, découvrir les offres de coaching, définir son client idéal, les étapes de la vente.

Jour 4

Organiser son activité de coach, les priorités, la gestion du temps, le tableau de bord du coach.

Jour 5

Coacher avec succès, déroulement d'un alignement et d'une séance de coaching, cas pratiques, coaching live.

Semaine 2 Accompagner ses clients

Jour 6

Personnaliser ses méthodes de coaching avec les bons outils, : questionnement et écoute, PNL, Analyse transactionnelle, l'intelligence émotionnelle.

Jour 7

Réussir en équipe : les clés du bon fonctionnement d'une équipe, les styles de leadership, la délégation, le recrutement et l'intégration.

Jour 8

Marketer et développer les ventes : les composantes du marketing, la différenciation, la proposition de valeur, gestion de la relation client, l'animation des équipes commerciales, exercices pratiques.

Jour 9

Optimiser la performance : piloter son activité, optimiser ses finances, la gestion des collaborateurs, de la qualité, études de cas.

Jour 10

Réussir son lancement : découvrir et réussir les ateliers, construire son plan de progrès à 100 jours.

Jour 11

Certification profil de personnalité DISC : mieux se connaître et progresser dans ses relations interpersonnelles.

Entre ces deux semaines de formation, 3 semaines de mise en pratique terrain des premiers apprentissages, avec accompagnement d'un coach sénior pour vous permettre de progresser plus rapidement et acquérir les bons réflexes.

12. Formation initiale (suite)

Des supports, des outils

- Apports de connaissances théoriques validées par l'expérience
- Apports d'outils et d'une méthodologie de pratique du coaching d'affaires
- Analyse d'études de cas de situations réelles de coaching
- Accès à une bibliothèque d'études de cas et de vidéos d'e-learning
- Mise en situation à travers la réalisation de séances individuelles de coaching
- Démonstration et accès aux plateformes propriétaires leCNDC®
- Mise à disposition des modèles d'outils leCNDC®

Des méthodes

- Une journée consacrée à un atelier Oxygène « live »
- Remise du kit de démarrage et création du profil personnel et enregistrement de la vidéo personnelle de présentation du coach
- Programme délivré exclusivement par des coachs d'affaires en activité
- Groupes de 5 participants maximum

Des expériences partagées

- Activités de groupe en extérieur
- Sessions de réflexion plus personnelles
- Echanges avec les coachs les plus performants du réseau
- Mise en pratique à chaque fin de journée des apprentissages du jour à travers des jeux de rôles, des ateliers en sous-groupes
- Suivi de la progression (questionnaires, fiches d'évaluation) et vérification des acquis de la veille à chaque début de journée



13. Nos engagements pour vous faire réussir

leCNDCC®



14. Vos engagements pour réussir

leCNDCC[®]



15. Post-formation et supervision

POST-FORMATION – SUPERVISION DE 6 MOIS

A votre retour de la formation initiale et **pendant 6 mois, vous serez supervisé une fois par semaine par un coach d'affaires senior**. Lors de ces séances hebdomadaires à distance d'une heure, vous serez coaché **pour réussir le démarrage de votre activité, trouver vos premiers clients** et faire ce qu'il faut pour qu'ils obtiennent des résultats satisfaisants. Vous serez amené à créer votre plan de progrès à 100 jours, vous apprendrez et vous pratiquerez, **vous** aurez un coach sénior dédié à qui poser toutes vos questions et qui vous donnera des conseils et des retours d'expérience sur les stratégies de génération de contacts et les techniques de coaching. Bien entendu, vous pourrez aussi contacter les autres membres du réseau *leCNDC*[®] pour partager vos challenges et vos réussites.

FORMATION CONTINUE

Par la suite, le parcours d'apprentissage permanent comprend :

- la visualisation de vidéos,
- la lecture d'ouvrages recommandés,
- la participation à des séminaires et des conférences,
- des échanges avec d'autres coachs,
- des webinaires hebdomadaires,
- deux séminaires annuels,
- des outils collaboratifs internes de partage et d'échange,
- visite annuelle d'un des coachs associé, etc.

SOUTIEN PERSONNALISÉ

Le coach qui vous supervise, vous suivra de manière continue afin de vous aider à mettre le pied à l'étrier et de bien réussir le démarrage et le développement de votre affaire. En d'autres termes, vous allez bénéficier de l'apport de votre propre coach, une personne qui a une expérience probante sous l'enseigne *leCNDC*[®].

Ainsi, en travaillant avec votre coach, vous aurez un interlocuteur dédié capable de répondre à toute question que vous vous poserez.

Bien que votre formation vous permette de comprendre les finesses du métier de Coach, il vous paraîtra extrêmement précieux d'avoir quelqu'un à votre disposition pour vous éclairer dans votre travail, quelqu'un qui vous aidera à vendre des programmes de « Coaching Personnalisé », à animer des séminaires ou ateliers et vous donner du feedback professionnel pendant vos premiers pas.

16. Conditions de partenariat

leCND^C®

En rejoignant le réseau leCND^C®, **vous bénéficiez d'un contrat de partenariat dans le domaine du « Coaching d'Affaires »**. Vous avez droit et accès en totalité aux méthodes de vente incluses dans le système, aux méthodes de marketing, aux méthodes de coaching, et aux méthodes de gestion pour votre affaire, mais aussi à un coaching personnalisé, un coach sénior qui a déjà réussi et qui va vous suivre et vous guider vers le succès. Vous bénéficiez de tout le support déjà décrit, et vous profitez de la synergie créée par le réseau de coachs auquel vous appartenez, notamment en partageant vos expériences, vos idées, et vos succès.

De votre côté, vous avez à financer :

- les droits d'entrée (20 000€ HT),
- la formation initiale de 11 jours (10 000€ HT),
- la redevance à partir du cinquième mois (1 500€ HT). Nous croyons qu'il est important de récompenser le succès plutôt que de facturer une redevance calculée sur un pourcentage du chiffre d'affaires qui, traditionnellement, augmente en fonction de votre niveau de réussite,
- ainsi que le besoin en fonds de roulement de la première année (environ 60 000€ HT), afin de financer vos activités de démarrage, installation de votre bureau, achat d'équipements téléphoniques et informatiques, déplacements pour vous rendre à la formation et à des réunions d'équipe, mise en œuvre de vos stratégies marketing...



17. Les prochaines étapes

Notre méthode de recrutement suit un cheminement assez précis. Maintenant que vous avez eu votre premier contact téléphonique avec *leCNDC*[®] et lu ce dossier de présentation, voici les prochaines étapes que nous vous proposons pour valider ensemble votre candidature :

1. Premier rendez-vous

C'est un entretien avec un des coachs fondateurs du réseau *leCNDC*[®]. Nous répondrons alors à toutes vos questions, et notamment concernant nos programmes, nos méthodes, notre réseau. A l'issue de ce rendez-vous, nous aurons, de part et d'autre, une idée encore plus précise de votre intérêt et capacité à devenir coach d'affaires au sein du réseau *leCNDC*[®].

2. Deuxième rendez-vous

Lors de ce deuxième rendez-vous, avec deux coachs fondateurs du réseau *leCNDC*[®], nous commencerons par débriefer sur le profil comportemental individuel que vous aurez passé auparavant. Ensuite nous vous donnerons accès à notre boîte à outils et vous pourrez constater par vous-même la qualité de nos méthodes et supports. Vous pourrez être accompagné, lors de cette deuxième rencontre, car nous pensons que le soutien de votre conjoint est important pour la réussite de votre affaire et nous répondrons avec plaisir à toutes ses questions.

3. Dossier de candidature

A la suite de ce deuxième rendez-vous, nous vous téléphonerons pour confirmer notre intérêt mutuel à avancer et si tel est le cas, nous vous transmettrons le dossier officiel de candidature. Le Dossier d'Information Précontractuel (D.I.P.) et le projet de contrat de partenariat et vous commencerez vos démarches et votre enquête. A partir de ce moment, nous vous conseillons de vous organiser avec vos experts (avocats, expert comptable ...) pour construire les éléments nécessaires à votre projet, sur le plan logistique, financier, juridique.

Vous aurez aussi la possibilité alors d'échanger librement avec des coachs d'affaires de notre réseau, et de notre côté, nous contacterons les références professionnelles que vous nous aurez communiquées. Nous voulons ainsi nous assurer et souhaitons que vous vous assuriez de réunir toutes les conditions pour réussir en tant que coach d'affaires *leCNDC*[®].



*le*CNDC®

