

# Questionnaire de Pré-Consultation

## Identification du Contact :

**Merci de compléter ce questionnaire dès que possible et de me le renvoyer par email ou par fax.**

Il a été mis au point dans le but d'atteindre **2 objectifs** :

- 1) M'aider à déterminer s'il y a une bonne correspondance entre vos objectifs personnels et professionnels d'un côté et mes services de coaching de l'autre.
- 2) nous aider à rendre notre premier entretien aussi productif que possible.

Le questionnaire porte sur des aspects généraux : Vos objectifs et style de management, mais aussi sur des questions plus spécifiques concernant votre entreprise.

### IMPORTANT

Prendre le temps de répondre avec le plus d'objectivité possible  
et le plus de précisions possible

Merci

## Présentation de votre entreprise et de vous-même.

1. Dans quel secteur d'activité exercez-vous?

- Service Professionnel
- Industrie
- Vente au détail
- Vente en gros/Distributeur

Autre \_\_\_\_\_

2. Merci de lister précisément les types de produits et/ou services que vous fournissez à vos clients.

---

---

---

3. Depuis combien de temps travaillez-vous dans cette activité? \_\_\_\_\_

4. En dehors de vous-même, qui d'autre est impliqué dans les prises de décision de l'entreprise ?

---

5. Quels sont vos objectifs pour l'entreprise? **Merci d'être aussi précis que possible.**

---

---

---

6. Possédez-vous un "Business Plan" ou un plan de carrière?  Oui  Non.

Si la réponse est oui, à quelle fréquence vérifiez-vous les progrès réalisés par rapport au plan?

Jamais ou presque jamais.

Chaque mois.

Chaque trimestre.

Une fois par an.

Autre \_\_\_\_\_

7. Quelle est votre plus grande réussite professionnelle à ce jour? Quelle est votre plus grande fierté ?

---

---

---

8. Merci de lister vos points forts par rapport à l'activité que vous exercez. .

---



---



---

9. Merci de décrire vos challenges et défis principaux. Qu'est qui vous empêche d'avancer. Soyez le plus précis possible.

---



---



---

10. Quelles techniques et stratégies utilisez-vous régulièrement pour rester "dans la course" ?

---



---



---

11. Combien d'heures travaillez-vous par semaine en moyenne? \_\_\_\_\_

12. Quel est votre sentiment vis-à-vis de cette situation?

---



---



---

13. Quels sont vos loisirs? Que faites-vous de votre temps libre?

---



---



---

14. Si vous aviez assez de temps et d'argent pour faire ce que vous vouliez, que feriez-vous de votre temps libre?

---



---



---

15. Quel a été le niveau du chiffre d'affaires et bénéfices (après impôts) de votre entreprise pour chacune des trois dernières années et quelles sont vos prévisions pour l'année en cours? Si vous ne disposez pas d'un historique sur 3 ans, merci d'indiquer les chiffres disponibles.

Année en cours (n)	_____ C.A.	_____ Bénéfices
Année n - 1	_____ C.A.	_____ Bénéfices
Année n - 2	_____ C.A.	_____ Bénéfices
Année n - 3	_____ C.A.	_____ Bénéfices

16. Quel est votre sentiment vis-à-vis de vos revenus actuels ?

---

---

---

17. Lister les 5 – 10 méthodes que vous employez aujourd’hui pour générer des contacts.

---

---

---

18. Quel est votre taux de conversion? Quel % de vos contacts achète réellement quelque chose?

---

19. Est-ce-que votre taux de conversion est mesuré ou estimé ?

Estimé

Mesuré

20. Quel est la valeur moyenne (€) de chaque vente?

---

21. En moyenne, combien réalisez-vous de transactions par client par an ? (ou par mois, ou par semaine..)

\_\_\_\_\_ *X par semaine/mois/an/autre* \_\_\_\_\_

22. Quelle est la fréquence de vos contacts avec vos clients actuels et quelles sont les méthodes que vous utilisez pour garder le contact?

---

---

---

23. Comment faites vous pour vous démarquer par rapport à vos concurrents? Pour quelle raison particulière un client potentiel voudrait-il faire affaire avec vous?

---

---

---

24. Quelles sont les frustrations principales des clients dans leurs rapports avec l’ensemble de votre secteur d’activité (Réputation ou Clichés tenaces)

---

---

---

25. Quelles sont les activités dans votre entreprise/profession qui vous procurent le PLUS de plaisir ou que vous trouvez les plus valorisantes?

---

---

---

---

---

26. Quelles sont les activités dans votre entreprise/profession qui vous procurent le MOINS de plaisir ou que vous trouvez les moins valorisantes

---

---

---

---

27. Merci de cocher **la** case que vous décrit la plupart du temps.

- J'adore mon activité. Je suis impatient de me lever le matin pour partir au bureau.
- J'aime ce que je fais mais si j'avais réellement le choix j'aimerais mieux
- Mon travail me laisse indifférent, ni chaud, ni froid...
- Je n'aime pas vraiment mon travail mais il me permet de régler les factures.
- Je déteste mon travail.

28. Décrivez vos trois marchés cibles principaux (par exemple - entreprises ayant plus de 100 salariés OU cadres de 25 à 40 ans avec des revenus compris entre 30000€ et 50000€ etc...)?

1 \_\_\_\_\_  
2 \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_

29. Quel a été l'effectif moyen (y compris CDD, intérimis etc..) de votre entreprise ces 3 dernières années?

\_\_\_\_\_ Année en cours (n)  
\_\_\_\_\_ Année n-1  
\_\_\_\_\_ Année n-2

30. Au niveau de votre personnel (y compris équipe de direction) quels sont les défis principaux auxquels vous êtes confrontés?

---

---

---

---

---

---

---



**Note de confidentialité**

Sur une échelle de 1 à 10, merci de noter votre degré de compétence (C) et d'intérêt (I) pour chacun des domaines clefs suivants. (Une note de 1 est la plus faible et une note de 10 est la plus forte).

Leadership	_____ C	_____ I
Marketing	_____ C	_____ I
Ventes	_____ C	_____ I
Finance	_____ C	_____ I
Opérations	_____ C	_____ I
Planification stratégique	_____ C	_____ I
Fixation d'objectifs	_____ C	_____ I
Service Clients	_____ C	_____ I
Prise de décision	_____ C	_____ I
Développement du personnel	_____ C	_____ I

31. S'il y avait une chose que vous pouviez changer dans votre entreprise au cours des 90 jours à venir ce serait quoi et pourquoi?

---



---



---

32. Seriez-vous disposé à être coaché?  Oui  Non

---

33. Quels sont les domaines dans lesquels vous pensez que le soutien d'un Coach d'Affaires pourrait vous aider ?

---



---



---

34. Avez-vous des sujets d'inquiétude ou des questions en particulier ?

---



---



---

**Félicitations et Merci d'avoir pris le temps de renseigner ce questionnaire...**

Il est très important pour vous et pour nous de comprendre complètement votre situation actuelle... Ainsi nous serons certains de porter notre attention, le jour de notre rencontre, sur les domaines qui sont les plus importants pour vous.

**Merci de renvoyer le document avant par mail à [francoisguin@positivetrend.fr](mailto:francoisguin@positivetrend.fr)**