

Chef d'entreprise

NŒUD D'AFFAIRES saboteur de votre



Détecteur

1 - 800-363-3636

Denis Frenette, président Productivité 3 ltée

35 ans comme coach et mentor auprès de
300 chefs d'entreprise du Québec

Qu'est-ce qu'un NŒUD d'affaires?

Vous avez un NŒUD lorsque vous ne trouvez pas de réponse à une question qui vise à améliorer une situation.

Exemples :

Quelles actions concrètes entreprendre pour augmenter mes ventes?

Comment réduire la dépendance de mon entreprise à l'égard d'un individu?

Comment me séparer d'un associé sans briser nos liens d'amitié?

Quoi faire pour me sortir du débordement au travail?

La concurrence est devenue plus forte. On se voit obligé de trouver de nouveaux clients. On a oublié comment faire. Les résultats de nos efforts sont décevants. Comment faire pour recruter de nouveaux clients?

Un nouveau concurrent offre une solution technologique qui, aux yeux des clients, rend la nôtre désuète. Nos propres vendeurs trouvent cette nouvelle technologie supérieure à la nôtre. Nos ventes piquent du nez.

Qu'est-ce que je peux faire pour éviter la faillite?

La solution à ces problèmes n'est pas évidente, elle doit être conçue de toutes pièces. Ce type de problèmes, c'est ce que j'appelle des NŒUDS.

Ces situations (NŒUDS) minent les profits et les énergies du dirigeant et la croissance de son entreprise.

Un de ces exemples de NŒUDS vous est-il familier?

N'acceptez pas comme impossible à dénouer ce qui vous semble impossible.

Que gagnez-vous à vous libérer d'un nœud?

Vous débloquez la croissance de votre entreprise plutôt que d'éteindre des feux. Oui! Les nœuds provoquent beaucoup de feux.

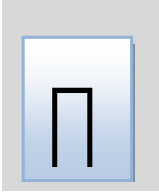
Dénouer un NŒUD vous épargne les dégâts de son explosion.

Le NŒUD non réglé devient le mur qui vous sépare du futur.

Le NŒUD non réglé devient le barrage sur lequel les autres problèmes ou décisions viennent s'échouer. À la longue, un embâcle peut se produire. Puis, un jour, les problèmes éclatent. Là, vous tombez dans le débordement ou devez affronter des problèmes plus graves.

NŒUD pas dénoué à temps	 EXPLOSION = dégâts qui vous tombent dessus
« La concurrence est devenue féroce. On se voit obligé de trouver de nouveaux clients. « Ça fait un an qu'on tente de trouver la formule pour capter de nouveaux clients. Les résultats de nos efforts sont décevants. Quoi faire? »	- Les ventes et les profits ont diminué de 15 %. - Le directeur des ventes donne sa démission. - La banque diminue la marge de crédit et demande des garanties personnelles des actionnaires. - Un acheteur potentiel de l'entreprise a déclaré ne plus être intéressé.
« Dans le contexte actuel, on a peu ou pas de marge pour augmenter notre prix. « Les dépenses augmentent plus vite que les revenus. Quoi faire? « Ça fait deux ans que je cherche une solution et je n'ai rien trouvé. »	- La banque rappelle la marge de crédit. - Le dirigeant réinjecte 300 000 \$ dans l'entreprise. - Certains employés ont quitté l'entreprise.
« Plus on tarde à sortir le produit, plus on risque de se faire damer le pion par un concurrent. « On est déjà en retard d'un an. « Comment accélérer le lancement de notre nouvelle technologie? »	- Un concurrent lance une technologie concurrente, avec une offre de garanties de performance supérieure. - Les ventes entrent au compte-gouttes.

À quelles questions devez-vous répondre pour savoir si vous avez affaire à un nœud ?



Question n° 1

Est-ce que je vois une solution à mon problème?

Question n° 2

Quelqu'un a-t-il une solution à mon problème **qui a fait ses preuves?**

Un « **NON** » aux deux questions ci-dessus indique que vous avez affaire à un Nœud.

Mais comment **détecter** des Nœuds dont vous ne soupçonnez même pas l'existence? Par une question que j'ai **mis à l'épreuve** avec succès chez mes clients.

« Qu'est-ce qui m'empêche de... »

- réduire mes coûts de production? »
- augmenter la rétention des clients?
- augmenter mes ventes?
- etc.

Installez-vous confortablement et répondez par écrit à la question.

Qu'est-ce qui m'empêche de...

Bravo! pour avoir passé à l'action.

Utilisez le **D**étecteur de NŒUDS.

Donnez-vous le temps de répondre aux questions du Détecteur.

Un NŒUD est probable lorsque vous répondez « OUI »
à **une** de ces questions :

OU	NO
----	----

1. **A**vez-vous essayé de faire quelque chose qui n'a pas donné
le résultat espéré?

--	--

2. **V**ous sentez-vous incapable de justifier une action, un projet ou
une décision?

--	--

3. **Ê**tes-vous tenté d'abandonner un but?

--	--

4. **R**etardez-vous une décision désagréable?

--	--

5. **R**essentez-vous de la difficulté à déterminer la première action
d'un projet que vous qualifiez d'urgent et d'important?

--	--

6. **A**vez-vous l'impression de perdre votre temps sur une situation
ou un projet?

--	--

7. **Ê**tes-vous à la fois tenté et hésitant à poser un geste?

--	--

8. **Ê**tes-vous dans une situation **qui ne pardonne pas** l'erreur?

--	--

9. **R**essentez-vous un vide de solution pour régler un conflit humain?

--	--

10. **V**ous posez-vous encore des questions sur une décision déjà prise?

--	--

11. **A**nticipez-vous des conséquences particulièrement coûteuses d'une
décision future?

--	--

12. **T**rouvez-vous qu'une décision tarde trop à venir?

--	--

13. **C**royez-vous trop retarder trop une décision? ☐
14. **A**u cours des derniers mois, s'est-il produit quelque chose qui vous a coûté cher et qui pourrait se reproduire? ☐ ☐
15. **Y**a-t-il une décision que vous devez prendre et avec laquelle vous êtes mal à l'aise? ☐ ☐
16. **Y**a-t-il un engagement dont vous aimeriez vous débarrasser sans nuire à votre réputation ? ☐ ☐
17. **Y**a-t-il quelque chose que vous avez essayé de résoudre pour la nième fois? ☐ ☐
18. Êtes-vous inquiet de quelque chose ? ☐ ☐
19. **Y**a-t-il un projet que vous pensez abandonner, mais qui pourrait vous rapporter richesse et plaisir ? ☐ ☐
20. **Y**a-t-il quelque chose qui vous empêche :
- d'augmenter vos ventes, ☐ ☐
 - d'augmenter vos revenus récurrents, ☐ ☐
 - de réduire vos coûts de production ? ☐ ☐

Avez-vous identifié un NŒUD?

Résumez la solution que vous envisagez pour le neutraliser.
Utilisez le formulaire CONSULTATION ci-dessous.

Dans un délai maximum de 48 heures, je vous indiquerai si votre solution peut être améliorée sur les plans de :

- 1- sa fiabilité pour atteindre votre objectif ;
- 2- son coût de réalisation.

Remplir et me retourner à : p3@videotron.ca Tél. : 450-961-1060

CONSULTATION

Votre adresse de courriel :

Votre nom :

N° tél.

Date :

1 Qu'est-ce qui trouble le sommeil? Autrement dit :
quel est ce problème qui vous donne du fil à retordre ?

2 Le problème vous suscite quelle (s) question :

3 En fait, qu'est-ce que vous cherchez à gagner
(Gain) par la résolution de ce problème qui vous
donne du « fil à retordre »?

5 Quelles actions envisagez-vous pour
atteindre votre objectif de Gain?

4 Sur l'échelle de 0 à 10

Quelle IMPORTANCE accordez-vous à résoudre
ce problème qui vous donne du « fil à retordre »?



0

Quelle URGENCE accordez-vous à résoudre
ce problème qui vous donne du fil à retordre ?



0

Raison de l'IMPORTANCE

Raison de l'URGENCE

Denis Frenette, président de Productivité 3 ltée