

# OptimCoach

Développer la performance relationnelle

## NOTRE CREDO



La capacité des acteurs à **mieux communiquer** entre eux et avec l'extérieur est une **source de performance** des organisations.

Mobiliser ses ressources ou celles de son équipe pour **sortir par le haut des tensions** nécessite souvent un regard extérieur.

C'est en développant la **confiance en soi** que l'on fait face à la pression. Chacun est alors mieux dans sa peau et ainsi capable de trouver de nouvelles sources de **motivation**.

Vivre **et accepter la réalité telle quelle permet alors de revenir force de proposition**.

## NOTRE METIER



Développer la performance relationnelle de vos équipes.

Ces équipes ont besoin de sur-mesure : le meilleur du coaching, cohésion et formation par des experts souples et exigeants.

Focalisés sur le résultat, nos actions ont pour seul but **vos objectifs opérationnels**.

Partenaires, nos feedbacks et conseils enrichissent votre vision.

**Résultats : des femmes et des hommes plus efficaces, donc plus de résultats !**

## QUI SOMMES NOUS ?



Une équipe de formateurs, conseils et coaches expérimentés qui développent dans les entreprises **Performance & Satisfaction des acteurs**.

**OPTIMCOACH**, allie cinq fondateurs associés aux métiers et expériences antérieures divers.

**Jean-Luc Baticle, Jean-Pierre Boisoteau, Anne-Catherine Bousquel, Pierre Cohen Tanugi, Louis Pérez, Béatrice Rivet, Michèle Vayn**

Tous séniors, nous offrons une **solution originale**, à mi-chemin entre les cabinets à « grosse structure » et les intervenants indépendants.

Ceci vous garantit sur chaque mission des intervenants d'expérience en nombre suffisant, à un niveau de compétence élevé et la couverture d'une palette large de besoins.

# CE QUE NOUS FAISONS

## Management

- Accroître les performances et les compétences
- Développer son leadership
- **Développer** les collaborateurs
- Animer les équipes
- **Initier et conduire le changement**

## Communication transversale

### *Implication des interlocuteurs hors hiérarchie*

- Conduire des projets de changement
- Ajuster ses comportements
- Acquérir des méthodes et des outils
- Interagir avec un groupe
- Construire une présentation efficace
- Communiquer par des messages-clés
- Gérer son stress
- Rebondir en situations difficiles

**La formation et le training** dans des domaines clés liés à la performance et au développement de vos collaborateurs:  
Communication transversale et hiérarchique  
Animation de groupes de travail ou d'équipe  
Conduite de projet  
Prise de parole en public  
Forces de vente dont équipes expérimentées  
Accompagnement de commerciaux juniors et seniors.

### **Pour vos managers :**

- **Comment faire plus** avec une équipe débordée ?
- **Comment mobiliser** les ressources de chacun pour un objectif commun ?
- **Comment fonctionner** en équipe avec des individualistes ?
- **Comment progresser** sous la pression ?
- **Comment trouver le temps** quand on en manque déjà ?
- **Comment dire non** sans démotiver ?

### **Pour l'efficacité de votre équipe :**

- Comment gérer une **relation difficile** ?
- Comment être plus à l'aise pour **parler en public** ?
- Comment faire avancer ses idées en interne ?
- Comment **gérer les conflits** ?

## Gestion des potentiels

- **Prendre un poste**
- Améliorer sa communication personnelle
- **Etre efficace** en situations difficiles
- Développer son assertivité, sa confiance en soi
- Gérer son stress, **gérer son temps**

## Vente et Négociation

- Mobiliser des vendeurs expérimentés
- Négocier en situations concurrentielles tendues
- Vendre à un groupe de décideurs
- Etre à l'aise avec l'adversité

### **Le conseil :**

Accompagnement et engagement de vos équipes dans la mise en œuvre de vos stratégies  
Gestion des compétences  
Gestion des potentiels  
Efficacité relationnelle  
Management opérationnel

**L'accompagnement « sur mesure »** en individuel ou en équipe, des dirigeants, managers et cadres.

### **Vente :**

- Comment **développer** encore plus des **commerciaux expérimentés** ?
- Quels premiers éléments transmettre à de nouveaux commerciaux ?
- Comment **remotiver** une équipe de vente ?
- Comment **faire face** à l'arrivée d'un **concurrent** ?
- Comment passer de la vente produit à la vente service ?

## **Coaching d'équipe**

*Au service du projet d'entreprise ou de l'objectif d'un département*

- Faire adhérer aux objectifs et à la stratégie
- Sélectionner les chantiers communs
- Déterminer des objectifs personnalisés et concrets
- Consolider l'équipe autour de valeurs communes
- Accompagner l'évolution des performances
- Accompagner leurs réalisations rapides

## **Autour de la remise en dynamique d'équipes fatiguées et/ou démotivées :**

- Identifier les enjeux, mesurer leurs conséquences économiques
- Déclencher la mise en commun et la co-construction dans le cadre d'engagements concrets
- Accompagner la mise en œuvre

# **ILS NOUS FONT CONFIANCE**

Les clients d'OPTIMCOACH proviennent de secteurs d'activité différents : Services, Industrie, Luxe, Communication, Medias, Hautes Technologies, Administration et Collectivités..