

Quelques illustrations d'accomplissement pour des clients

Au cours ou à l'issue du processus de mentoring, des clients sont respectivement parvenus à :

1. Assurer la réussite d'un événement à fort enjeu permettant d'asseoir leur crédibilité, d'être reconnu dans leur rôle, d'accroître leur visibilité.
2. Manager leur équipe en la motivant et en la fédérant.
3. Maintenir le juste équilibre entre faire et faire-faire ; Apprendre à déléguer.
4. Gagner en efficacité afin de réduire une pression interne (équipes ; hiérarchie) et externe (clients ; actionnaires) croissante.
5. Au gré de leur carrière, déterminer et maintenir le rapport optimal et le juste équilibre entre les activités de production, de vente, de gestion et d'innovation.
6. Acquérir et maîtriser les outils et méthodes permettant d'appréhender et de résoudre des situations complexes et de prendre des décisions.
7. Sortir de leur zone de confort ; S'extraire de la pression du quotidien ; Libérer du temps.
8. Cultiver le dialogue avec un tiers neutre, qualifié et au fait du business pour :
 - partager inquiétudes, doutes, questions et analyses ;
 - parvenir à faire des choix d'orientation (entreprise, formation, position, événement).
9. Déterminer et prendre la bonne décision, orienter leur action en pondérant les risques d'erreur, dans un contexte de forte pression.
10. Identifier les directions et modalités de croissance rentable.
11. Développer de nouvelles idées au profit de leur fonction, de leur projet, de leur business.
12. Ouvrir le champ des connaissances ; Identifier de nouveaux partenaires pour un projet ou un business.
13. Anticiper et préparer la transformation de leur entreprise, de leur business, de leur projet.
14. Définir un objectif, préfigurer une vision claire pour et de leur entreprise, leur projet, leur business.
15. Evoluer ; changer de poste, de fonction ; modifier le braquet.