

PROGRAMME **TL** CONSULT

- PRÉSENTATION
- OFFRE AUX ENTREPRISES :

Accompagnement commercial

*De quoi s'agit-il ?
Pour qui ?
Pour quoi ?
Comment ? (sujet abordé, durée, coût)
Résultat(s).*

Accompagnement à l'amélioration de la communication interne

*De quoi s'agit-il ?
Pour qui ?
Pour quoi ?
Comment ? (sujet abordé, durée, coût)
Résultat(s).*

- OFFRE AUX PARTICULIERS ET AUX TRAVAILLEURS ISOLÉS (T.N.S.
Libéral, Employé unique...)

Booster de performance

*De quoi s'agit-il ?
Pour qui ?
Pour quoi ?
Comment ? (sujet abordé, durée, coût)
Résultat(s).*

Développement personnel

*De quoi s'agit-il ?
Pour qui ?
Pour quoi ?
Comment ? (sujet abordé, durée, coût)
Résultat(s).*

- ANNEXE

▪ PRÉSENTATION

Thierry Lannoy gérant de [TL Consult](#). J'ai travaillé pendant plus de quinze ans dans les métiers du service : auprès des particuliers et des professionnels, ce qui m'a permis de développer mes compétences commerciales.

Étant de nature curieuse, aimant particulièrement le domaine du développement personnel, je participe en 2009 à l'entraînement *Dale Carnegie* « Communication et leadership ».

Après quelques années de travail sur moi même et au cour de mes lectures, notamment « Le guide du coaching » de *John Whitmore*, le métier de coach, au sens accompagnateur, s'est imposé à moi comme une évidence.

je me suis formé auprès du CERFPA qui ma délivré mon certificat en juin 2011, je poursuis ma qualification et j'approfondis mes connaissances en continue (livre, formation,...) .
Je me forme auprès de [Christiane Sauli](#), j'ai obtenu le certificat de praticien en PNL * en mai 2013, et actuellement je finalise l'obtention de la certification de maître praticien en PNL*, (formation agréée par la [fédération NLPNL](#).*)

La formation ne s'arrête jamais. Dans ce domaine, l'évolution, la remise en question, le changement sont des principes importants, ce qui m' apporte toujours plus de compétences. Je m'inspire aussi de livres et de conférences notamment de Jacques Salomé, et de sa méthode E.S.P.E.R.E, qui permet de mieux comprendre la communication humaine.

Le retour de mes clients, suite à un accompagnement, mets en avant mes valeurs ajoutées: « l'écoute, la bienveillance, mon attitude positive, mon regard sur les problématiques posées et la réussite de l'accompagnement pour atteindre l'objectif fixé. »

Les points forts de l'accompagnement coaching défendues par les fédérations correspondent aux valeurs de TL Consult.

Vous pourrez retrouver les certificats sur [tlconsult.fr](#) et vous pourrez me joindre et prendre un rendez-vous en direct, à votre convenance.

La demande d'information est toujours gratuite.

Et n'oubliez pas : « investir dans l'humain aujourd'hui, c'est votre réussite de demain ! »

* PNL : Programmation Neuro-Linguistique

* NLPNL : Fédération NLPNL des associations francophones des certifiés en programmation neuro-linguistique.

- OFFRE AUX ENTREPRISES :

Accompagnement commercial :

De quoi s'agit-il ?

- L'accompagnement commence par une partie analyse, type audit / diagnostic du quel découlera l'objectif précis.
- Un travail de questionnement proposera au(x) protagoniste(s) différentes étapes de réalisation qui permettront de réévaluer l'objectif ou de l'atteindre.
- Après chaque étape un Feed-back sera fait, pour vérifier, valider le travail ainsi fait.

Pour qui ?

- Cet accompagnement s'adresse au TPE, PME, Commerçant, donc au décideur, au patron, au directeur et à toutes personnes en contact avec la clientèle.

Pour quoi ?

- Le but sera de répondre à une problématique :
 - _ Un manque de productivité.
 - _ Un exode de la clientèle.
 - _
- De maintenir son positionnement :
 - _ Leader, comment ne pas se laisser rattraper ?
 - _ Rester réactif pour rester leader.
 - _
- Augmenter ses résultats :
 - _ Optimiser le rôle de tous.
 - _ Améliorer la performance du service commercial.
 - _

Comment ? (sujet abordé, durée, coût.)

- L'accompagnement se fera avec la méthode de questionnement et le travail portera sur ces sujets :

- _ Qui sont vos clients ? Comment élargir votre clientèle ?
- _ Ne vendez plus ! Faites vous acheter !
- _ Réussir à conclure une vente.
- _ Améliorer votre prospection en en faisant un outil qui vous ressemble.
- _ Augmenter votre capacité d'écoute, pour qu'elle soit plus active.
- _ Comprendre et capter le monde de votre client pour mieux répondre à ses besoins.
- _ Améliorer votre relationnel client pour fidéliser.

- Plus particulièrement, pour les vendeuses et les vendeurs en boutique l'accompagnement en situation réelle vous permettra de mieux gérer votre clientèle, grâce à un bon accueil et au service + que vous pourrez apporter, car ce sera votre valeur ajoutée.
Et ainsi réussir à donner confiance aux consommateurs qui rentreront dans votre commerce.

1. Comment bien accueillir votre clientèle ? Comment votre équipe et vous devraient gérer l'accueil client, et la suite pour bien l'accompagner dans sa demande.
2. Savoir écouter et entendre son client, être disponible.
3. L'écoute active, le questionnement précis, la découverte du besoin avec vos propositions pour faire naître une éventuelle demande.
4. Comment vendre plus et mieux fidéliser en boutique ?
5. Trouver votre valeur +, votre différence, pour toucher plus de monde.

- La durée de la réalisation de l'accompagnement peut aller de 2 jours jusqu'à un nombre de jours à déterminer grâce à un devis personnalisé.

- L'investissement financier peut être pris en charge pour tout ou partie par le budget formation.

Il sera personnalisable et précisé dans le devis en fonction du projet.

Résultat(s).

- L'objectif sera atteint et les résultats seront mesurables tant sur le plan financier que sur le plan humain.

Exemple, un accompagnement réalisé auprès d'une TPE, a permis d'atteindre le chiffre désiré, c'est à dire 30 k€ ; son CA a donc été doublé par rapport à l'année précédente.

- La personnalisation de l'accompagnement permet de répondre à l'objectif fixé au départ, la réalisation se déroule en quelques jours de travail repartis sur plusieurs mois.

Aucune action ne peut être engagée sans consentement des acteurs concernés

Accompagnement à l'amélioration de la communication interne :

De quoi s'agit-il ?

- Cet accompagnement vise à optimiser la performance en recréant du lien entre les services, à permettre aux personnes d'améliorer leur communication et d'exprimer d'avantage leurs idées.

Pour qui ?

- Cet accompagnement s'adresse aux PME, aux entreprises de + de 2 salariés, pour le personnel, la direction et ou les dirigeants.

Pour quoi ?

- Le but sera de favoriser le dialogue, l'échange ce qui développera le sentiment d'être considéré dans l'entreprise quel que soit son poste.

- Améliorer l'ambiance sur le lieu de travail.

- Développer le CA et véhiculer une image plus positive.

- Une entreprise qui investit dans l'humain aujourd'hui et une entreprise qui réussira demain.

- Le but de cet accompagnement est de créer un réel changement de comportement grâce à une prise de conscience, l'objectif doit être commun et partagé.

Comment ? (sujet abordé, durée, coût.)

Grâce à un audit, à une phase d'observation, au questionnement, nous pourrons :

- Détecter les problématiques connues ou pas.
- Rétablir la parole.
- Prendre en compte toutes les personnes concernées.
- Créer un projet commun vecteur de communication.

La durée dépendra du nombre de personnes concernées, de la problématique et de l'objectif. Un devis précis, personnalisé sera fait dès le début. Si le travail peut rentrer dans le cadre d'une formation, une étude pourra être faite pour une prise en charge par l'organisme collecteur.

Si la problématique est complexe il pourra être envisagé de faire le travail collectif dans un autre lieu, en dehors du temps de travail.

Résultat(s).

- L'objectif sera d'améliorer la communication, d'augmenter la performance du ou des services concernés.
- Les conséquences de ce travail collectif seront d'augmenter le CA, l'image de l'entreprise, et de pouvoir réaliser plus de projet.

Exemple : Le fait de favoriser le dialogue, l'effet cerveau collectif fonctionne pour atteindre un objectif commun. Grâce à des ateliers de travail, de partage, le cercle vertueux se met en marche.

- OFFRE AUX PARTICULIERS ET AUX TRAVAILLEURS ISOLÉS (T.N.S. Libéral, Employé unique...) :

Booster de performance

De quoi s'agit-il ?

- C'est un accompagnement qui vous permet d'atteindre vos objectifs plus rapidement, de reprendre confiance en vous pour vaincre vos doutes, vos peurs et vos freins.
- C'est un accompagnement précis et personnalisé visant la réussite de votre projet.

Pour qui ?

- Toute personne qui souhaite avancer, réussir, qu'elle soit un particulier, un employé, un indépendant, un patron,

Pour quoi ?

Le but de ce booster de performance sera de faire :

1. Audit et recherche de l'état présent, c'est à dire les raisons de la non performance.
2. Réflexion commune sur les freins détectés.
3. Mise en place de plan d'action terrain pour vérifier et tester les solutions proposées.
4. Vérification de l'essai terrain.
5. Validation ou nouvelle réflexion si les résultats ne sont pas concluants.
6. Une fois la validation faite par le ou les coaché(s), mesure de l'objectif.

Comment ? (sujet abordé, durée, coût.)

- Avec un questionnement précis, une recherche approfondie des blocages, nous mettrons en place des étapes pour atteindre l'objectif final, ce qui nous permettra de mieux identifier nos peurs ou nos freins et donc les maîtriser pour les vaincre.

- Le travail se fait par demi-journée, et avec des tâches à réaliser entre les rendez-vous de travail.

Sur un rythme d'une à deux fois par mois sur plusieurs mois en fonction de l'objectif.

- L'investissement financier peut être pris en charge pour tout ou partie par le budget formation.

Il sera personnalisable et précisé dans le devis en fonction du projet.

Résultat(s).

- L'objectif fixé au départ sera mesurable, les effets, les résultats seront quantifiables ce qui permettra de conforter la rentabilité de l'investissement.

Exemple : J'ai accompagné un client qui souhaite booster ses performances. Mon accompagnement lui a permis d'obtenir des missions régulières, lui assurant une récurrence et un chiffre d'affaire régulier et équilibré au cours des mois qui ont suivi. Ce client a réorganisé son temps de travail, a mieux géré son agenda et a augmenté sa prospection.

Développement personnel

C'est quoi ?

- Selon wikipédia : Les objectifs du développement personnel peuvent ainsi renvoyer à la connaissance de soi, à la valorisation des talents et potentiels, à l'amélioration de la qualité de vie, à la réalisation de ses aspirations et de ses rêves, etc.

Ainsi, pour la revue Sciences humaines, "les techniques de développement personnel visent à la transformation de soi: soit pour se défaire de certains aspects pathologiques (phobie, anxiété, déprime, timidité), soit pour améliorer ses performances (mieux communiquer, gérer son temps, s'affirmer)."

Pour qui ?

- Les personnes qui souhaitent évoluer, qui veulent avancer dans leur vie, privée ou professionnelle. On s'adressera donc à l'humain, et non à un titre, c'est à dire que peu importe le poste de travail occupé, vous pouvez tous décider de vous occuper de vous pour tendre vers plus d'épanouissement.

Pour quoi ?

- Il existe autant d'objectifs que de personnes sur terre, le but sera de trouver ensemble ce que vous voulez améliorer, une vérification sera faite et nous travaillerons pour atteindre votre objectif, par exemple :

- Mieux communiquer,
- Mieux gérer son temps.
- Gagner plus de confiance en soi.
- Gérer ses phobies.
- S'ouvrir notre champ des possibles.
- Trouver notre sens de vie.
-

Comment ? (sujet abordé, durée, coût.)

- Avec une préparation précise, un questionnement minutieux pour bien déterminer l'objectif fixé, nous garantirons un résultats positif.
- La confidentialité et le secret professionnel sont de mise dans toutes les étapes de travail. la discrétion, et le respect, font partie des valeurs fondamentales du coaching. « zéro jugement »
- La durée pourra être de 2 heures à 4h par mois, Les séances seront volontairement espacées mais ne s'étaleront pas au-delà de 6 mois (par objectifs).
- L'investissement sur soi, la durée du travail à faire, tout sera indiqué au départ, ce sera donc personnalisable et précisé dans le devis en fonction du projet.

Résultat(s).

- Il sera visible rapidement, car à la fin de l'accompagnement, l'objectif du départ sera atteint. Exemple : une cliente souhaite maîtriser sa peur face au public, elle perd ses moyens. Après quelques heures de travail, un l'objectif précis une vérification de la pertinence du changement à obtenir, nous avons réussi et aujourd'hui elle peut parler en public sans problème .

Aucune action ne peut être engagée sans le consentement des acteurs concernés.

Pour plus d'info : tlconsult.fr

- ANNEXE

Voici des livres qui m'ont aidé, accompagné, formé, et fait rêver :

- « Comment se faire des amis » *Dale Carnegie*,
- « Comment dominer le stress et les soucis » *Dale Carnegie*,
- « Comment trouver le leader en vous » *Dale Carnegie*,
- « Développez votre confiance et votre puissance avec les gens » *Leslie T. Giblin*
- « Comment parler en public » *Dale Carnegie*,
- « Le métier de coach » *François Delivré*,
- « Le guide du coaching » *John Whitmore*,
- « Manuel de coaching d'équipe » *Bernard Hévin*,
- « Au cœur de la relation d'aide » *Vincent Lenhardt*,
- « Les responsables porteurs de sens » *Vincent Lenhardt*,
- « Le Coaching » *Chantal Higy-Lang & Charles Gellman*,
- « Les secrets de la communication » *Richard Bandler & John Grinder*,
- « L'art véritable du maître coach » *Alain Cardon*,
- « Manuel de coaching » *Bernard Hévin & Jane Turner*,
- « T'es toi quand tu parles » *Jacques Salomé*,
- « Voyage au pays de l'amour » *Jacques Salomé*,
- « Pour ne plus vivre sur la planète TAIRE » *Jacques Salomé*,
- « Intelligence émotionnelle et management » *Ilios Kotsou*,
- « Se changer, changer le monde » *Christophe André, Jon Kabat-Zinn, Pierre Rabhi & Matthieu Ricard*.
- « L'homme qui voulait être heureux » *Laurent Gounelle*,
- « Les dieux voyagent toujours incognito » *Laurent Gounelle*.