



# NEW PARADIGM CO-CREATORS

ECOUTE-ENTRAIDE-ENCOURAGEMENT

## Compte rendu meeting mardi 05 novembre 2018

Etaients présents : Pascale, Yogline, Claire, Eva, Eric, Emilie, Sia, Cécile D.

### Déroulement du meeting



#### TOUR DE TABLE / MÉTÉO INTÉRIEURE

où chacun(e) a pu exprimer comment il ou elle se sent – le niveau de présence, le sentiment du jour, ... . Moment où on peut aussi partager une difficulté, problème, soucis, ... qui aurait besoin d'être entendu et par rapport auquel le groupe peut apporter son soutien.

**MÉTHODE CODEV** (méthode de co-développement pour animer la session)

1 – Exposé/Situation 2 – Clarification 3 – Contrat 4 – Consultation 5 – Plan d'actions 6 – Partage (apprentissage, vécu)



#### PROJET PASCALE : GO SORTEZ DE VOTRE ARMURE ! / MÉTHODE HORSE

##### CONCEPT **En quoi le cheval peut nous permettre d'améliorer nos comportements de leader ?**

La méthode Horse Concept réside dans la transposition de la relation Homme-Cheval pour la prise de conscience de son mode comportemental en leadership et au profit de la cohésion du groupe. Le cheval est le miroir de la personne. Si la personne change d'attitude, le cheval modifie son comportement ce qui apporte des prises de conscience à la personne. Celle-ci est encadrée pour 2 coachs qui donnent un débriefing et conseils. Le stage se donne dans des clubs équestres.

**ACTION** : Vendre le concept sur le marché luxembourgeois (proposer cette formation aux entreprises en mettant en avant la Communication bienveillante / Management bienveillant).

**BESOINS** : Trouver des entreprises intéressées / Se former en comportementalisme / Neurosciences

**CIBLE** : RH / Responsables de société / Responsables de formation

**AVANCEES** : Envoi mailing 50 contacts/semaine - mailing de 300 pers. mais aucun retour / 2 partenariats possibles avec des sociétés de coaching

**QUESTION** : Comment pénétrer les entreprises au Luxembourg ?

#### CLARIFICATION DE LA QUESTION

**Comment mieux comprendre les besoins des entreprises pour que cela puisse aboutir à un acte d'achat ?**



#### FEEDBACK GROUPE

- Si la manière de faire ne fonctionne pas d'où vient le blocage ? Renforcer la compétence en vente - Pascale est experte du produit et non de la vente. - Rester dans ton profil et mobiliser un vendeur pour t'accompagner.
- Elargir la cible ?
- Remettre le problème au niveau du collectif et envisager un FORUM ENTREPRISES
- Participer à des événements organisés pour toucher la cible potentielle
- Ecouter le TEDx de Simon Sinek
- Prendre d'autres avis de personnes ayant déjà présenter et vendu un produit / concept
- Prendre des rdv avec les entreprises pour comprendre leurs besoins
- Réseau - participer au speed-dating (ACO) - petits déjeuners
- Créer le besoin : poser des questions pour créer le besoin
- De quoi as-tu envie, toi Pascale ? Quelle est ta motivation ?
- Contacter Neo Bien-Etre : newsletter
- Approcher les Ministères & Communes / Multi-nationales



## RETOUR DE PASCALE

- Objectif : me former en comportementalisme & animer les stages (3 ans / 6000 euros)
- Changer la méthode de vente = changer le mailing
- Pour la vente, déjà accompagnée par mon partenaire de Horse Concept
- Quels contacts avoir ?
- Networking : oui mais pas possible pour le moment avec un fils à charge + route
- Présentation dans les entreprises mais comment faire pour y entrer ?
- Contacter communes



## PARTAGE / APPRENTISSAGES

- Ton corps de métier n'est pas de vendre - "La dissonance ne va pas créer l'harmonie"
- Trouver un partenariat avec un vendeur si possible luxembourgeois (% sur les gains)
- Stratégie collective (FORUM)
- Besoin d'être entourée

### **Partage et réflexions sur la méthode**

Terminer la session avec un PLAN D'ACTION (mind mapping)

Comment les choses évoluent dans le temps au point de vue de l'accompagnement ?

Comment apporter les bonnes compétences ?



## OBJECTIF PASCALE

- RETRAVAILLER LE MAILING
- TROUVER UN TRAVAIL MI-TEMPS

POUR TOUT SOUTIEN ET AIDE A PASCALE : [goujardp@orange.fr](mailto:goujardp@orange.fr)