

UNE NOTE PERSONNELLE...

Ceci est un court extrait de notre programme l'Accélérateur d'affaires mon programme de coaching phare pour créer et développer votre pratique d'affaires. Visitez www.strategist.cc/accelerateur pour tous les détails et rejoignez d'autres leaders dès aujourd'hui.

EFFECTUER VOTRE AUDIT D'AFFAIRES

Couramment utilisé par les coachs d'affaires, l'audit d'affaires vous aide à examiner chaque aspect de votre pratique d'affaires afin d'évaluer l'équilibre entre ses différentes parties. En tant que telle, elle vous permet d'identifier les domaines qui nécessitent davantage d'attention, ceux où vous voudriez peut-être appliquer les concepts présentés tout au long du programme.

Cette évaluation porte sur 8 dimensions clés de votre pratique d'affaires et détermine le chemin le plus court vers l'atteinte de vos objectifs. Elle mesure les forces ou faiblesses dans chaque dimension. Les rayons les plus éloignés loin du centre désignent une force, tandis que les plus près du centre indiquent que ces dimensions nécessiteraient de l'attention.

3 étapes pour identifier les aspects qui requièrent votre attention

Étape n° 1 : Examinez votre pratique d'affaires et soyez très honnête avec vous-même.

Considérez chaque dimension, et, sur une échelle de 0 (faible) à 10 (élevée), notez le niveau de satisfaction pour chaque dimension de votre pratique d'affaires. Inscrivez chaque pointage sur les rayons du diagramme. Soyez honnête avec vous-même au sujet de ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas dans chacune de ces dimensions. Pour vous aider dans cet exercice, voici quelques questions pour vous :

Produit/service : *Vos produits/services sont-ils au niveau auquel vous aimeriez qu'ils soient maintenant? Êtes-vous sur la bonne voie?*

Équipe/capital humain : *Est-ce que les gens autour de vous vous inspirent? Est-ce que votre équipe vous soutient au niveau que vous voulez et avez besoin? Est-ce que votre équipe comprend les expertises dont vous avez vraiment besoin pour atteindre votre vision 20 ans?*

Croissance : *Est-ce que la croissance de votre pratique d'affaires est constante? Êtes-vous satisfait de votre taux de croissance?*

Efficacité : *Faites-vous les bonnes choses, ou improvisez-vous trop souvent? Accomplissez-vous vos tâches/projets ou êtes-vous trop souvent dans l'urgence?*

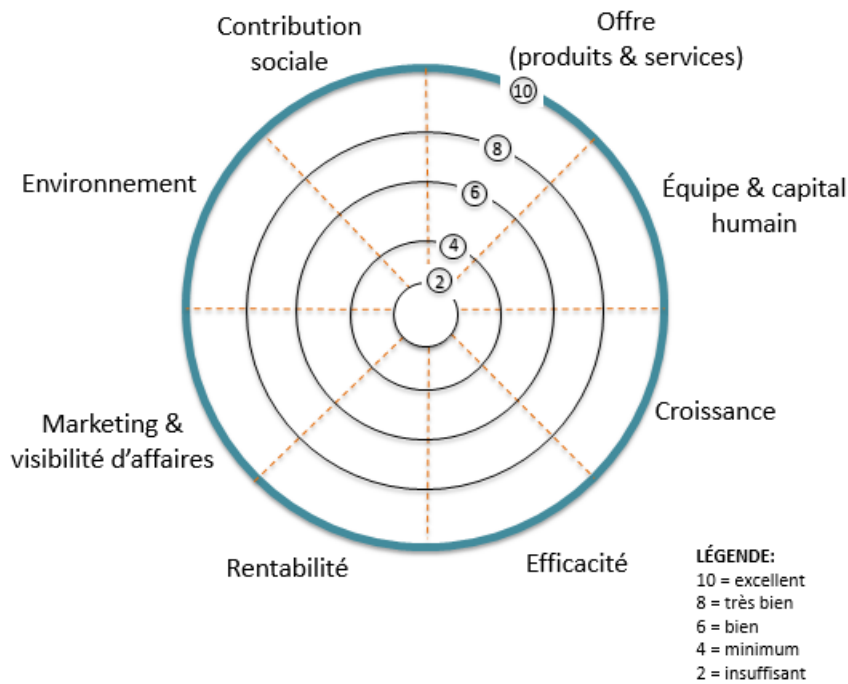
Rentabilité : Vos revenus sont-ils à la hauteur de vos ambitions? Est-ce que vos assises financières sont solides?

Marketing et visibilité d'affaires : Votre image de marque reflète-t-elle votre niveau de professionnalisme? Est-ce que vous êtes régulièrement visible auprès de vos clients, clients potentiels et centres d'influence? Avez-vous des initiatives de marketing constantes afin d'apporter de la visibilité à votre pratique d'affaires?

Environnement : Votre environnement de travail est-il inspirant/motivant? Reflète-t-il l'image que vous désirez projeter?

Contribution sociale : Est-ce que vous faites une différence auprès de causes caritatives ou des personnes qui auraient besoin de vous? Ceci peut être en temps ou en contribution financière – selon vos valeurs. Prenez-vous le temps de penser afin d'avoir une vision plus grande de votre vie?

Maintenant, joignez les marques autour du cercle.



À la lumière de l'évaluation de votre situation actuelle, demandez-vous :

Est-ce que j'ai mis l'accent sur une dimension au détriment d'une autre? Si oui, à quel prix?

Étape n° 2 : Déterminez votre niveau idéal pour chaque dimension

Déterminez votre niveau *idéal* pour chaque dimension dans votre pratique d'affaires. Une entreprise qui réussit n'obtient pas nécessairement une note de 10 dans chaque dimension : certaines nécessitent en tout temps plus d'attention et d'importance que d'autres. De plus, il est inévitable que vous ayez à faire des choix et des compromis, votre temps et votre énergie ne sont pas inépuisables. La question est donc de savoir quel serait le niveau *idéal* de satisfaction pour vous dans chaque dimension en ce moment.

Tracez les pointages « idéaux » sur votre diagramme précédent, puis utilisez le tableau ci-dessous afin de décrire à quoi ressemblerait le niveau idéal dans chacune des dimensions de votre entreprise.

Dimension d'affaires	Niveau idéal	Décrivez en détail l'image du niveau idéal
Marketing	9	<i>Un « 9 » signifie : avoir un site web plus moderne, avoir une infolettre en place et utiliser LinkedIn et Facebook de manière efficace.</i>
Produits/Services		
Équipe/Capital humain		
Croissance		
Efficacité		
Rentabilité		
Marketing et visibilité d'affaires		
Environnement		
Contribution sociale		

Étape n° 3 : Dimensions d'intérêt

Vous avez maintenant une représentation visuelle de votre situation actuelle et de votre situation idéale. À quoi ressemble la situation? Y a-t-il des surprises pour vous? À la lumière de l'évaluation de la situation idéale, demandez-vous :

Où sont les écarts importants?

Dans quelles dimensions de ma pratique d'affaires voudrais-je mettre l'accent afin d'améliorer mon niveau de satisfaction?
