

Coaching en entreprise

Question 1 (Relève)

Quel est le pourcentage d'employés dans les postes clés qui prendront leur retraite dans les cinq prochaines années?

- A) Moins de 10 %
- b) 10 % à 30 %
- c) 31 % à 50 %
- d) Plus de 50 %

Si c) ou d), veuillez préciser :

- e) L'entreprise a un plan de relève.
- f) L'entreprise n'a pas de problème de relève.
- g) Une assistance pour concevoir et mettre sur pied un plan de relève est souhaitable.

À cet effet, êtes-vous en mesure de documenter les connaissances critiques des employés seniors?

- Oui
- Non

Question 2 (Plan d'expansion)

Prévoyez-vous l'expansion de vos activités?

- a) Oui, dans l'immédiat
- b) Oui, dans la prochaine année
- c) Oui, dans 3 ans ou plus
- d) Non

Si non, passez à la question 3.

Si oui (donc a), b) ou c)), répondez à cette question : Avez-vous besoin d'assistance :

- e) dans la réalisation des analyses préliminaires?
- f) dans l'élaboration du plan d'affaires?
- g) dans la planification opérationnelle?
- h) dans la mise en œuvre des activités?
- i) dans le suivi et l'évaluation du projet?
- j) Autres - Précisez _____
- k) Aucune assistance n'est requise.

Question 3 (Nouveaux marchés)

Avez-vous un plan pour conquérir de nouveaux marchés?

- a) Oui et il est opérationnel.
- b) Oui, mais non opérationnel.
- c) Oui, ce plan est en développement.
- d) Non, pas d'intérêt pour de nouveaux marchés.

Si non, passez à la question 4.

Si oui (donc a), b) ou c)), répondez à cette question : Avez-vous besoin d'assistance dans :

- e) la conception d'un plan d'expansion?
- f) la mise en œuvre du plan d'expansion?
- g) le suivi et l'évaluation du projet?
- h) Autres - Précisez : _____
- i) Je n'ai pas besoin d'assistance ou d'accompagnement.

Question 4 (Ventes)

Un des piliers de la vente est de bien cerner les besoins du client et d'y répondre. À ce propos, vos vendeurs :

- a) ont une connaissance suffisante des produits ou des services offerts par l'entreprise.
 - Oui
 - Non
- b) utilisent toujours les bonnes techniques et stratégies de vente.
 - Oui
 - Non
- c) utilisent pour la vente des outils et du matériel pertinents et efficaces.
 - Oui
 - Non

Question 5 (Service des ventes)

Le service des ventes de votre entreprise peut facilement :

- a) préparer des budgets.
 - Oui
 - Non
- b) Organiser les services.
 - Oui
 - Non
- c) Superviser les activités de vente.
 - Oui
 - Non
- d) Évaluer le rendement du service.
 - Oui
 - Non

Question 6 (Marketing)

Votre entreprise dispose-t-elle d'un plan de marketing

- Oui
- Non

Si oui, comment le qualifieriez-vous?

- a) Très efficace
- b) Acceptable
- c) Non satisfaisant

Question 7 (Style de gestion)

Reconnaissez-vous le ou les styles de gestion en place dans votre entreprise ?

- Oui
- Non

Si oui, répondez à la question suivante :

Quelle est votre perception de l'efficacité du ou des styles de gestion au regard de l'ensemble des activités de l'entreprise?

- a) Satisfaisant
- b) Pose des difficultés récurrentes

Question 8 (Objectifs stratégiques)

Est-ce que les objectifs stratégiques de votre entreprise sont clairement définis et mesurables par des indicateurs précis?

- Oui
- Non

Si oui, répondez à la question suivante : Est-ce que vos objectifs sont généralement atteints?

- a) Oui, sans difficulté
- b) Oui, difficilement
- c) L'atteinte des objectifs n'est pas évaluée

Question 9 (Fidélisation des employés)

Généralement, dans votre entreprise, combien de temps les nouveaux employés gardent-ils leur emploi?

- a) Plus de 3 ans
- b) Entre 1 et 3 ans
- c) Moins d'un an

Question 10 (Gestion de production ou de service)

Comment qualifieriez-vous votre système de gestion de production ou de service (qualité, coûts, délais)?

- a) Satisfaisant
- b) Présente des difficultés ou génère des problèmes.

Question 11 (Résolution de problèmes - Relation interpersonnelle)

Dans votre entreprise, notez-vous des problèmes majeurs ou récurrents au regard de la communication ou des relations interpersonnelles?

- Oui
- Non

Si oui, répondez à la question suivante : Face à des problèmes interpersonnels au sein de votre entreprise, généralement vous :

- a) apportez des solutions efficaces et durables.
- b) avez des difficultés à solutionner les problèmes

Question 12 (Superviseurs, chefs d'équipe)

Dans votre entreprise, chaque superviseur ou chef d'équipe communique et gère efficacement ses équipes.

- a) Toujours
- b) Souvent
- c) Avec difficulté

Question 13 (Productivité - Personnel)

Y a-t-il dans votre entreprise un système d'évaluation de la productivité du personnel?

- Oui
- Non

Si oui, répondez à la question suivante :

Dans votre entreprise :

- a) la productivité répond aux attentes.
- b) les objectifs de productivité sont en deçà des attentes

Question 14 (Productivité - Outils et équipements)

Votre entreprise possède-t-elle les outils et les équipements qui assurent une productivité optimale?

- a) Oui
- b) Non
- c) À évaluer

Question 15 (Formation - Plan)

Votre entreprise possède-t-elle un plan de formation du personnel?

- Oui
- Non

Si non, souhaiteriez-vous être accompagné pour concevoir un plan de formation?

- Oui
- Non

Question 16 (Formation - Évaluation de besoins)

Réussissez-vous à évaluer correctement les besoins de formation de votre personnel au regard des compétences requises pour l'exécution des tâches?

- a) Oui, facilement
- b) Oui, avec difficulté
- c) Non

Question 17 (Formation - Gestion)

En regard de la formation ou du perfectionnement de votre main-d'œuvre :

a) Votre entreprise bénéficie-t-elle de tous les appuis financiers auxquels elle a droit?

- a) Oui
- b) Non
- c) Je ne sais pas

b) Comment qualifieriez-vous votre capacité d'organiser et de gérer les activités de formation?

- a) Bonne
- b) Insuffisante

Question 18 (Formation - Évaluation d'impact)

Après une formation, êtes-vous capable d'en mesurer les impacts?

- a) Oui, facilement
- b) Oui, avec difficulté
- c) Non

Si vous avez coché plus de 5 réponses qui figurent en bleu dans le texte, vous avez besoin de coaching! Il nous fera plaisir de vous accompagner dans votre démarche.
