



DIRIGEANTS,

Voici comment nous développons votre potentiel, celui de votre entreprise et de vos collaborateurs

Exemple avec

OPENTRUST

2007 : 35 Collaborateurs

2015 : 140 Collaborateurs

Interventions d'ASSARY

- 2007**
 - **Coaching n°1 du Dirigeant (9 mois)**
Objectif : préparer l'entreprise, en toute confiance, à passer à une taille d'entreprise supérieure.
- 2008**
 - **Coaching n°2 du Dirigeant (3 mois)**
Objectif : accompagner le dirigeant dans le pilotage du nouveau comité de Direction
 - **Formation Sur-mesure des équipes commerciales (sur 2 mois)**
Objectif : Doter l'équipe commerciale d'une structure et de méthodologie solides pour permettre à l'entreprise de passer à une taille supérieure sur son marché.
- 2009**
 - **Coaching de Recentrage du Directeur Commercial (2 mois)**
Objectif : préparer le Directeur Commercial à la direction de la nouvelle entité Business Development.
 - **Séminaire « Alchimie des potentiels » du Comité de Direction (2 jours)**
Objectif : Transformer les différences en complémentarités dans la nouvelle équipe de Direction et ainsi gagner ensemble le pari du changement d'envergure de l'entreprise
 - **Coaching de Recentrage d'un collaborateur (2 mois)**
Objectif : Identifier les ressorts de son Potentiel et de sa motivation pour trouver sa meilleure place dans l'organisation.
- 2010**
 - **Coaching individuel d'un directeur (6 mois)**
Objectif : Travailler avec lui l'expression claire des besoins, la gestion de son temps et l'assertivité.
 - **Formation Marketing Sur-mesure des équipes du Business Development (sur 6 mois)**
Objectif : diffuser la culture et le savoir-faire marketing grand public dans une entreprise initialement très technique.
 - **Séminaire de Direction (2 jour)**
Objectif : Consolider vite ce qui doit l'être avant fin 2010 pour préparer le rachat d'une nouvelle entreprise. Intégrer le nouveau Directeur des opérations.
 - **Identification des Potentiels (sur 2010)**
 - *Objectif* : valider les potentiels de tous les directeurs et tous les managers pour identifier leur juste place et valeur ajoutée au sein de la nouvelle organisation à venir. (Profils de Potentiels Predom ©).
- 2011-2013**
 - **Accompagnement de la nouvelle Equipe de Direction suite au rachat d'une entreprise (sur 2 ans)**
Objectif : réussir le rachat, d'un point de vue stratégique, culturel, humain et économique.
 - Prestations de Coachings, Formations & Séminaires individuels /collectifs pour le COMEX et les Managers pour réussir la synergie des 2 entreprises et l'atteinte commune des objectifs sous contrainte budgétaire