

Questionnaire terrain – Pour cibler ton besoin (et ta prochaine formation)

1. Côté soumissions

👉 Combien de soumissions tu fais par semaine... et combien signent vraiment?

- 0–25 %
- 25–50 %
- 50–75 %
- Plus de 75 % (rare, mais chanceux!)

2. Côté clients

👉 Perds-tu du temps avec des clients pas sérieux?

- Oui, trop souvent
 - Parfois
 - Non, pas vraiment
- (Si tu as répondu “oui”, tu pourrais clairement optimiser ton tri de clients.)*

3. Côté rentabilité

👉 Sais-tu exactement combien te coûte chaque projet?

- Oui
 - À peu près
 - Pas vraiment
- (Si ce n’est pas “oui”, ta rentabilité fuit quelque part.)*

4. Côté équipe

👉 As-tu l'impression que ta gang roule bien quand t'es pas là?

- Oui, ça roule
 - Ça dépend de la journée...
 - Pas pantoute
- (Si t'es pas certain, tu portes trop de charge.)*

5. Côté stress de fin de saison

👉 Tu finis ta saison comment?

- En forme
 - Correct
 - Brûlé raide
- (Si tu finis brûlé... c'est qu'il y a un manque d'organisation quelque part.)*

- **Si tu as coché des difficultés dans tes coûts, soumissions ou rentabilité →**
- 📌 **Formation recommandée : *Les bases de la gestion administrative***
Pour arrêter de travailler pour rien et reprendre le contrôle de tes chiffres.
- **Si tu as coché des difficultés avec des clients pas sérieux ou trop de soumissions →**
- 📌 **Formation recommandée : *Augmenter la qualité de vos ventes***
Pour attirer les bons clients... pas ceux qui magasinent pour rien.
- **Si tu as coché des difficultés liées à ton équipe, la performance, ou la charge que tu portes →**
- 📌 **Formation recommandée : *Optimiser l'autonomie de vos équipes***
Pour une gang qui livre, même quand t'es pas là.

“Tu peux pas espérer une meilleure saison si tu changes rien. Fais ton choix... puis viens changer ta game pour vrai.”