

# 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.”