

A ActionCOACH™ pode ajudá-lo com os Principais Desafios do seu negócio ...

Escolha os **5 a 7 pontos mais importantes** e devolva este formulário o mais rápido possível!

Marketing & Vendas

- Ter um conjunto de formas baratas, persuasivas e inovadoras para gerar mais contactos, prospectos e clientes para os meus produtos e serviços.
- Um plano de marketing passo-a-passo que aumente significativamente novos clientes, rendimentos e proveitos sem gastar toda a minha energia que aplico no dia-a-dia do meu negócio.
- Criar publicidade, marketing e estratégias online focadas no cliente, para atrair potenciais compradores para o meu negócio, semana sim, semana não.
- Encontrar o apelo de venda mais efectivo para os meus produtos e serviços, colocando a minha empresa acima da minha competição
- Construir uma força de vendas/ telemarketing mais profissional, motivada e rentável, que crie uma forte conversão nas vendas e um maior valor na venda média
- Ter estratégias que obriguem os meus antigos clientes e os clientes eventualmente inactivos, a voltarem a comprar na minha empresa outra e outra vez
- Aumentar o valor da venda média e criar um melhor resultado de vendas de cada cliente com o qual já estamos a fazer negócio.
- Introduzir novas linhas de produtos e serviços mais lucrativos que ganhem novos clientes e aumentem o valor que já damos hoje aos nossos clientes.

Liderança e uma Equipa Vencedora

- Ajudar-me a desenvolver e construir fortes aptidões de liderança para que eu possa não somente gerir, mas verdadeiramente liderar a minha equipa e a minha empresa.
- Ajudar-me a encontrar ou reencontrar a minha paixão e colocar a minha mente e coração novamente focados no prazer que é construir e gerir o meu negócio
- Usar um sistema de recrutamento que seja simultaneamente eficiente e eficaz para encontrar as pessoas certas, motivadas e entusiasmadas para a minha empresa
- Desenvolver um sistema de formação contínuo, para que as pessoas sejam mais eficazes e produtivas nas suas funções e, algumas possam preparar-se para promoções à medida que a empresa cresce.
- Formar a minha equipa, para que eles possam oferecer níveis superiores de qualidade no apoio ao cliente, criando fãs incondicionais da minha empresa e ter clientes a comprar repetidamente no meu negócio.
- Ajudar-me e à minha equipa a dar um melhor uso do nosso tempo e parar de trabalhar reactivamente, apagar fogos, e tornarmo-nos mais pró-activos na construção da empresa.

Gerir o meu negócio

- Desenvolver um conjunto simples e poderoso de objectivos tanto pessoais como empresariais e, ter uma visão clara para a minha empresa.
- Ganhar a liberdade para estar fora do negócio, sabendo que está a crescer e que está constantemente a gerar lucros, sem eu estar presente.
- Ajudar-me a perceber como reinvestir os lucros de novo no negócio ou, como retirar os lucros e investi-los em rendimento passivo fora do meu negócio
- Elaborar um plano de negócios com acções bem definidas, para que eu e a minha equipa estejamos focadas no que tem de ser feito, no que é mais importante, e o que trará maiores e melhores resultados.
- Alcançar um patamar no meu negócio em que consigo geri-lo com lucro, enquanto estou fora alguns dias da semana e quanto estou em férias, uma vez por ano.
- Desenvolver um plano de sucessão, para que eu possa substituir o meu lugar com as pessoas certas, na altura certa e permitir que façam a gestão da empresa sem mim.
- Expandir a empresa para múltiplas lojas ou múltiplos territórios para que assim possa tirar vantagem de um modelo de negócio sólido e rentável.
- Criar um sistema de franchising que me traz franchisados, treina-os e cria franchisings rentáveis que podem suportar um pagamento constante de royalties consideráveis.
- Acompanhamento com processo de internacionalização da empresa, aproveitando assim lucros dos mercados mundiais, a consequente redução de custos e aproveitamento de diferentes câmbios

Sistemas

- Ter um sistema para controlar, gerir e reportar a parte financeira da empresa, pois só assim sei os lucros reais da empresa
- Trabalhar **O** meu negócio em vez de trabalhar **NO** negócio, e criar uma empresa dependente de sistemas em vez de uma empresa dependente de pessoas.
- Desenvolver um organigrama, contratos de posição e garantir que a administração da empresa esteja garantida.
- Construir consistência na entrega dos meus produtos/serviços, assegurando um melhor nível de serviço e, uma experiência muito mais recompensadora por parte do cliente.

Coaching

- Ter uma linha directa com um bom coach que me ajude a estar focado, responder às minhas questões mais importantes e ajudar-me a crescer o meu negócio.

Contatos:

geral@actioncoachlisboa.pt
Praça Nuno Rodrigues dos Santos, 7
1600-171 Lisboa
Tel: 217 217 400

Nome: _____

Empresa: _____

Morada: _____

Email: _____

Tel: _____