

TEMOIGNAGE Breakthrough

Quelques témoignages sur la formation "Breakthrough"

Je peux déjà témoigner de ce qui suit: Sur tous les coaching breakthrough en individuel ou équipe que j'ai fait, les résultats dont ont témoigné les clients en debriefing final après la fin du coaching ont été spectaculaires tant:

- En augmentation du C.A et de la marge pour les clients, avec les moyens du bord.
- +20% sur les 3 mois les + forts de l'année pour l'un d'entre eux -un responsable des ventes - alors qu'il ambitionnait +10 au départ. Le centre de profit que dirigeait le client est ainsi passé du plus faible national au 2ème national.
- Pour un autre client - une équipe de direction de magasin - +106 en CA par rapport à l'année précédente dans le trimestre qui a suivi le coaching, alors qu'il ambitionnait +103. De surcroît, nette amélioration du climat social dans le magasin qui était l'un des plus problématiques à cet égard au niveau national.
- En amélioration des relations internes de l'équipe, de la motivation, du bien être individuel et de l'implication de chacun.
- Solidarité et responsabilité individuelle et collective accrues.

Le breakthrough a également eu un effet immédiat sur mes propres résultats de vente et mes marges. Plus généralement, j'ai vu mon efficacité en coaching s'améliorer nettement. En coaching individuel, au bout de 6 à 8 séances d'une heure en moyenne, la plupart de mes clients ont déjà fait des pas de géant et ne sentent plus d'urgence. Les séances s'espacent alors de 2 semaines, et plus. Mais je ne me sens confortable qu'en business coaching pur, sur des objectifs 100% business concrets et quantifiables.

Plus généralement, la supervision m'a aidée énormément à évoluer vers

- Une vraie démarche d'accompagnement relaxée et bienveillante, qui crée les conditions et laisse l'espace dont le client a besoin pour se révéler et prendre le lead de façon responsable
- Une approche systémique, avec une attention portée d'abord et avant tout sur les processus internes et relationnels du client + ceux entre le client et le coach, en rapport avec la problématique du client et ce qui peut libérer chez lui de nouvelles solutions et aptitudes
- Une logique d'objectifs concrets, clairs et précis
- Une approche humaine, pragmatique, non dogmatique, respectueuse de l'écosystème du client et de ses émotions
- d'avantage de modélisation par le comportement

À part ça, la supervision m'a bien sûr transformée en profondeur. Je suis en dialogue intérieur plus profond, authentique, sans peur, en accueil de mes émotions, des mes différentes facettes, et de ma vulnérabilité. Je me sens plus forte intérieurement, et surtout, ça fait du bien :-). Nelly Soussan

« Le Breakthrough : Pour les clients, c'est un excellent moyen de dépasser de loin ses objectifs. Pour un coach, c'est tout l'esprit et les méthodes du coaching appliqués concrètement à la performance. L'ambiance sereine et positive durant la formation est particulièrement propice à l'acquisition du savoir. Ce grâce à l'attitude coach d'Alain Cardon, un pro qui modélise durant toute la formation ce qu'il nous enseigne. » Nelly Sayagh

« Breakthrough : voici une approche opérationnelle et un outil pratique qui sont en phase avec les exigences « business » ou de performance que j'ai connues en entreprise et qui sont celles de nos clients. Le tout est traité dans un processus très dynamisant pour les participants. Ayant dirigé des « Business Units » pendant 15 ans, je me suis retrouvé comme un poisson dans l'eau et excité par la dynamique induite par la démarche. Après le séminaire, j'ai pu facilement adapter l'approche et la mettre en œuvre d'abord pour moi-même, puis auprès de plusieurs équipes (commerciales et CoDir) et de consultants. Avec désormais plus de huit mois de recul, j'ai pu constater dans tous les cas la même mise en dynamique personnelle et collective et les mêmes inflexions positives des actions et des résultats. Comme souvent avec Alain, on retrouve dans le processus proposé le condensé de toute une vision d'ensemble de l'entreprise – et le mot « entreprise » prend bien ici son sens d'objet et de lieu où l'on entreprend. Application : matin, midi et soir. François Bit »

Je voulais te dire que grâce à l'Atelier "Breakthrough", non seulement j'ai pu clarifier mon "business plan" et le pousser nettement plus loin que ce que je ne l'aurais jamais cru mais en plus, c'est au travers de ce module que j'ai saisi la totale puissance de la délégation.

J'ai vécu les différents modules de formation que tu donnes comme une véritable montée en puissance vers cette délégation que tu modélises et mets superbement en œuvre. Je crois que cette fois, je suis enfin prête pour des coachings d'équipes performants. Merci pour tout. Merci aussi à chacun des participants pour la belle énergie qui a existé dans le groupe pendant ces 2 jours, l'ouverture, l'humilité et la douceur avec laquelle chacun s'est exprimé pendant et hors session. Cela aussi a été riche et extrêmement apprenant pour moi. À bientôt, j'espère Sylvie RAYMAKERS

Workshop "approach breakthrough": I've practised the "breakthrough" approach several times with different types of clients. Each time it was refreshing to have both: a solid basis by working with figures and a clearly economical perspective as well as visionary thinking. During the workshops we tested this specific approach with our own business figures and it was good to have this personal experience in mind. Christina Quirin, Consulting & Training, Hamburg (Germany)

Une semaine après avoir vécu l'approche Breakthrough, je ressens très fortement l'énergie positive qui s'est stockée en moi et qui me pousse à développer mes performances, à visualiser les moyens qui me permettront d'être toujours plus efficiente. Le fait d'aborder la question de la performance chiffrée au travers de cadres de références différents, avec la notion de potentiel ultime est un excellent moyen de visualiser la réussite et de propulser les personnes et les équipes. Je n'hésiterai pas à utiliser cette approche avec des clients en coaching dès que le moment sera opportun pour eux. Merci encore, Nicole ABOU

Retour au basique : le changement de cadre de référence pour élaborer son plan de développement d'activité. Puissant. L'approche "Breakthrough" que propose Alain, c'est une approche simple, un outil à apprendre pour soi, pour l'utiliser en coaching individuel et collectif. C'est une démarche opérationnelle centrée sur l'avenir où on met en évidence les leviers qui font le résultat, à consommer sans modération. Odile DOLLE

Cette approche innovante bouscule nos croyances. Extrêmement pragmatique et orientée résultats, elle se fonde sur un processus qui pose des données concrètes et chiffrées pour permettre de redéfinir ses objectifs et les moyens de les atteindre. Cette formation m'a permis de « changer de lunettes », de prendre conscience de la réalité de ma pratique professionnelle autrement, peut être même de changer de cadre de référence. Suzanne PETERS

« Bravo pour ce stage “ Breakthrough “ dont l'intérêt est double : au-delà d'un coaching d'équipe, cet outil peut être appliqué à nos clients pour leur permettre de pulvériser les résultats de leur entreprise, et pour nous, coachs et consultants , il est redoutable pour décloisonner nos activités, revenir à notre cœur de métier, nous donner une nouvelle lancée dans notre activité, et repartir plein d'énergie ! C'est un outil simple et efficace, et j'ai apprécié de retrouver ton style dans un geste chirurgical de grande précision, avec ton esprit dont l'épure et l'esquisse, ainsi que le lancer franc et le « taper juste » restent une merveille. Anne ROSIER

[Autres témoignages de clients](#)