

GUIDE — LEADERSHIP

Diagnostic de clarté, décision et exécution

Ce guide ne sert pas à “se sentir leader”.

Il sert à identifier **pourquoi le niveau supérieur ne s'ouvre pas encore.**

Dans 90 % des cas, le blocage n'est ni le talent, ni le contexte, mais l'absence de **clarté structurée, de décisions assumées et de systèmes simples mais tenus.**

OBJECTIF DU GUIDE

- Identifier précisément **ce qui bloque le niveau “élite”**
- Séparer perception personnelle et réalité opérationnelle
- Sortir de l'auto-justification
- Préparer une action décisive dans les 48 heures

MODE D'EMPLOI

Pour chaque item, répondez uniquement par :

Oui Non

Règle clé :

Un “oui” hésitant est un **non**.

A. CLARTÉ

1. vision

- Ma vision à 12 mois est écrite clairement (\leq 10 lignes)
- Je sais expliquer où je vais sans jargon
- Cette vision est cohérente avec mon niveau d'énergie réel

2. priorités

- J'ai **3 priorités maximum**
- Je sais dire non au reste
- Mon agenda reflète ces priorités

3. indicateurs

- J'ai 3 KPIs maximum
- Je les consulte chaque semaine
- Ils mesurent réellement l'avancement (pas l'agitation)

B. DÉCISION

4. décision reportée

- Est-ce que je repousse une décision majeure depuis plus de 30 jours ?
- Oui Non

5. cadre de décision

- J'ai des critères clairs avant de décider
- J'ai des seuils (go / no-go) définis
- Je tranche sans attendre la certitude totale

6. protection du focus

- Mon agenda est protégé
- Mon énergie est respectée
- Mon entourage ne parasite pas mes décisions

C. EXÉCUTION

7. cadence

- J'ai une revue hebdomadaire fixe
- Je planifie avant d'agir
- Je termine ce que je commence

8. suivi quotidien

- 30 minutes quotidiennes dédiées au pilotage
- Suivi réel, pas mental
- Ajustements rapides

9. discipline non négociable

- Sport / mouvement
- Sommeil
- Travail profond
- Si un pilier est absent, la performance est artificielle.

D. IMAGE & AUTORITÉ

10. posture

- Mon discours est aligné avec mon niveau de prix
- Je pose des limites claires
- Je ne cherche plus à convaincre

11. promesse

- Ma promesse est claire
- Elle est assumée
- Elle n'est pas diluée pour plaire

12. visibilité

- Je suis visible avec constance
- Je maîtrise mon message
- Je ne me cache pas derrière la "préparation"

E. SYSTÈMES

13. process

J'ai au moins 3 process documentés :

- vente
- delivery
- contenu

14. automatisation minimale

CRM

Agenda

Relances

Centralisation des infos

15. délégation

J'ai identifié ce qui doit sortir de mes mains

Je ne confonds plus contrôle et valeur

Je prépare le passage de relais

SCORE

Comptez le nombre de **OUI**.

Score /15 : _____

INTERPRÉTATION

0 – 5



Urgence de structure

Vous compensez par l'effort ce qui devrait être porté par des systèmes.

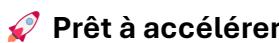
6 – 10



Niveau solide mais bridé

Vous êtes capable, mais vous vous retenez par manque de décisions nettes.

11 – 15



Prêt à accélérer

Le sujet n'est plus la capacité, mais la vitesse et l'amplitude.

ACTION IMMÉDIATE (48 HEURES)

À faire **sans négociation avec vous-même** :

1. Écrire vos **3 priorités** actuelles
2. Identifier **une décision repoussée**
3. Poser **une action visible** (publique ou mesurable)

Règle finale :

Ne pas décider est déjà une décision.

Et c'est souvent la plus coûteuse.

Le leadership n'est pas un trait de caractère.

C'est un **système de décisions répétées**, même inconfortables.

Si ce diagnostic met en lumière des zones floues, ce n'est pas un manque de potentiel,

c'est un **appel à structurer, trancher et vous faire accompagner**.