

LE COACHING COMMERCIAL, ENFIN PILOTÉ

# Structuré, mesuré, prouvé.

## LA DIFFÉRENCE PULSE

70 % de la compétence se construit quand le commercial est seul. Ce temps est aujourd'hui totalement opaque. Pulse est le seul à le piloter : objectif, pratique, mesure — de T0 à T+12.

## LA LITTÉRATURE → LES RÈGLES PULSE

Coaching structuré : +10 à 20 % de perf / 12 mois — CSO Insights · Gallup → **Pulse mesure la progression, de T0 à T+12**

70-20-10 : 70 % du progrès se joue en solo — CCL → **Pulse outille les 70 % où le commercial est seul**

Pratique délibérée — Ericsson, « Peak » → **Focus 70 % du coaching sur les lacunes**

Feedforward — Marshall Goldsmith → **Le duo ouvre l'avenir, pas le bilan**

Cadence de coaching qui paye — CSO Insights → **24 duos / collaborateur / an**

## COMMENT ÇA MARCHE

Le pilotage Pulse : l'agenda qui dit à chacun sa prochaine action.

### T0

Point de départ évalué à deux voix

### LA BOUCLE

Objectif, pratique terrain, auto-revue

### LES BORNES

Ré-évaluation à T+3 / T+6 / T+9

### T+12

Progression mesurée et ancrée

**39 €** / utilisateur / mois

**Setup offert**  
jusqu'au 31 octobre

**Demandez un rendez-vous**

[oceanbleufb@gmail.com](mailto:oceanbleufb@gmail.com) · 06 74 78 48 69