



propulsé par



LE SOCLE SCIENTIFIQUE

Pulse est basé sur du solide.

Pas des opinions : de la recherche. Chaque brique de l'outil découle d'une science du développement commercial — et se traduit en une fonctionnalité concrète.

propulsé par



70 % du progrès se joue quand le commercial est seul.

La science · 70-20-10 (Center for Creative Leadership)

70 % terrain, 20 % coaching, 10 % formation. Le coaching n'est qu'un catalyseur : il doit cibler les axes faibles.

Dans Pulse

Photo T0, trajectoire mesurée jusqu'à T+12, focus sur les 2 axes faibles, cadence cible : 24 duos / collaborateur / an.

La preuve

Coaching structuré ciblé = +12 à +20 % de performance sur 12 mois (CSO Insights, Gallup, Hyperbound).

Le temps seul ne paie que s'il est structuré.

La science · Ericsson, Peak (2016)

La pratique délibérée = objectif ciblé, répétition, auto-revue, boucle de feedback. Sans structure, l'expérience reste passive.

Dans Pulse · le Cockpit « Je pilote »

Un défi ciblé que le collaborateur se fixe, un carnet de terrain pour l'auto-revue à chaud. La boucle tourne entre deux duos.

La preuve

Focus ≥ 70 % sur les axes faibles (gap-based deliberate practice) \rightarrow +12 à +20 % de perf.

On ouvre l'avenir, on ne juge pas le passé.

La science · Goldsmith, Feedforward

Le feedback porte sur le passé (figé, défensif) ; le feedforward propose l'avenir : 1-2 pistes concrètes, sans jugement.

Dans Pulse

Au duo, le DR ouvre l'avenir de vive voix. Le collaborateur se fixe ensuite lui-même son défi (auto-feedforward, 1 seul actif).

La preuve

Une suggestion tournée vers l'avenir est mieux acceptée et déclenche l'action (What Got You Here Won't Get You There).



Pulse n'est pas du vent.

Une méthode, des sources, un outil. oceanbleufb@gmail.com

