

COCKPIT BUSINESS — DÉCISION & ACTION

VENDE. LIVRE. ENCAISSER. CLARIFIER. AVANCER.

ÉTAT DU MOMENT

- | | |
|---|--|
| ☐ Calme | ☐ Irrité |
| ☐ Dispersé | ☐ Nouvelle idée |
| ☐ Fatigué | ☐ Tout changer |
| ☐ Pression financière | ☐ Décision rapide |
| ☐ Évitement de prospection | |

Règle : Si sous pression, fatigué ou irrité, pas de décision sans la grille.

MISSION DU JOUR

- | | |
|--|------------------------------------|
| ☐ Vendre | ☐ Livrer |
| ☐ Encaisser | ☐ Clarifier |
| ☐ Améliorer un actif business | |
| ☐ Récupérer pour fonctionner | |

Question : Ce que je fais maintenant sert-il cette mission ?

Quelle vérité business suis-je peut-être en train d'éviter ?

Est-ce que je résous le bon problème, ou est-ce que j'évite de vendre, livrer, encaisser ou décider ?

ACTION BUSINESS OU FUITE ÉLÉGANTE ?

- | | |
|--|---|
| ☐ Lead généré | ☐ Livraison client |
| ☐ Relance envoyée | ☐ Actif réutilisable |
| ☐ Devis envoyé | ☐ Décision clarifiée |
| ☐ Facture envoyée | ☐ Tâche terminée |
| ☐ Paiement sécurisé | |

Règle : Si rien n'est coché, je m'occupe intelligemment au lieu d'avancer.

PROCHAINE ACTION BUSINESS VISIBLE

Quelle est la prochaine action physique visible ?

- | | |
|----------------------|----------------------------|
| - écrire le mail | - publier la page |
| - relancer le client | - mettre l'idée au parking |
| - clôturer une tâche | - fermer l'onglet |

Règle : Une action business. Pas dix. Une seule.

GRILLE CLIENT / PROJET

ARGENT

- Améliore la trésorerie ?
- Le prix respecte mon niveau ?
- Acompte/paiement clair ?

POTENTIEL

- Crée une référence utile ?
- Génère d'autres opportunités ?
- Peut devenir récurrent ?
- Renforce positionnement ?

CADRE

- Le périmètre est précis ?
- Le délai est réaliste ?
- Responsabilités claires ?
- Risque de glissement limité ?

ÉNERGIE

- Énergie pour bien le faire ?
- Coût mental acceptable ?
- Envie de ce travail ?
- Encore assumable dans 3 mois ?

LECTURE RAPIDE

Argent + cadre + énergie + potentiel = **GO**

Argent + énergie basse = **GO limité ou renégocier**

Projet intéressant + pas d'argent = **Temps limité**

Nouvelle idée + mission du jour non faite = **Parking**

Argent + cadre flou = **Clarifier avant GO**

Bon client + mauvais prix = **Recadrer**

Pas d'argent + flou + énergie basse = **STOP**

Je ne sacrifie pas mon énergie pour un projet flou, mal cadré ou mal payé.

JE CHOISIS L'ACTION QUI FAIT AVANCER LE BUSINESS.

Powered by **goodcycle.app** — Application de coaching

Version 0.1 • 14 juin 2026 • AGV01

JOURNAL BUSINESS — DÉBRIEF

OBSERVER. DÉCIDER. CORRIGER. RÉPÉTER.

Date / heure :	Type : ☐ Client	☐ Devis	☐ Prospection	☐ Livraison
	☐ Paiement	☐ Nouvelle idée	☐ Dispersion	☐ Stratégie
Situation : (Qu'est-ce qui s'est passé ?)				
Ce que je me racontais : (Quelle histoire étais-je en train de fabriquer ?)				
Ce que les faits montrent :				
Ce que j'évitais peut-être :				
☐ Prospecter	☐ Relancer	☐ Livrer	☐ Encaisser	
☐ Dire non	☐ Clarifier	☐ Poser un prix juste	☐ Me reposer	
Décision :				
☐ GO	☐ GO limité	☐ Clarifier	☐ Renégocier	
☐ Reporter	☐ Parking	☐ STOP		
Prochaine action business :				
Leçon pour la prochaine fois :				

Date / heure :	Type : ☐ Client	☐ Devis	☐ Prospection	☐ Livraison
	☐ Paiement	☐ Nouvelle idée	☐ Dispersion	☐ Stratégie
Situation :				
Ce que je me racontais :				
Ce que les faits montrent :				
Ce que j'évitais peut-être :				
☐ Prospecter	☐ Relancer	☐ Livrer	☐ Encaisser	
☐ Dire non	☐ Clarifier	☐ Poser un prix juste	☐ Me reposer	
Décision :				
☐ GO	☐ GO limité	☐ Clarifier	☐ Renégocier	
☐ Reporter	☐ Parking	☐ STOP		
Prochaine action business :				
Leçon pour la prochaine fois :				

PATTERNS BUSINESS À SURVEILLER

Je baisse mes prix quand :

J'évite la prospection quand :

Je pars sur une nouvelle idée quand :

Ce qui me remet en action :

VENDRE, MESURER, CORRIGER, RÉPÉTER.

Powered by **goodcycle.app** — Application de coaching

Version 0.1 • 14 juin 2026 • AGV01