

ENTRAÎNEUR COMBAT

Diagnostic de votre activité de coach

50 questions pour identifier vos points forts, vos points faibles et les priorités sur lesquelles agir pour construire une activité plus structurée, plus visible et plus rentable.

Version 1 - document de travail

Ce diagnostic est destiné aux entraîneurs et dirigeants de clubs de sports de combat.

Comment utiliser ce diagnostic

Pour chaque question, choisissez la réponse qui correspond le mieux à votre situation actuelle. Ne répondez pas en fonction de ce que vous aimeriez faire, mais de ce que vous faites réellement aujourd'hui.

Barème

Réponse	Points
A - Pas du tout / jamais	0
B - Très peu / rarement	1
C - Partiellement / parfois	2
D - Oui, dans l'ensemble / souvent	3
E - Oui, clairement / systématiquement	4

Chaque catégorie contient 10 questions. Additionnez vos points (maximum 40), puis divisez le total par 2 pour obtenir un score sur 20.

L'objectif n'est pas d'obtenir une bonne note. Il est d'identifier où concentrer vos prochains efforts.

1. Vision & ambition

Pour chaque question, entourez A, B, C, D ou E.

1. Savez-vous précisément ce que vous voulez construire avec votre activité dans les trois prochaines années ?

A B C D E

2. Avez-vous défini le niveau de revenus que vous souhaitez atteindre grâce à votre activité de coach ?

A B C D E

3. Savez-vous quel type de public vous voulez principalement accompagner ?

A B C D E

4. Votre activité actuelle correspond-elle réellement au projet professionnel que vous souhaitez construire ?

A B C D E

5. Avez-vous des objectifs mesurables pour les 12 prochains mois ?

A B C D E

6. Savez-vous quelles activités vous devez développer en priorité et lesquelles vous devez laisser de côté ?

A B C D E

7. Votre entourage professionnel comprend-il clairement votre projet et votre positionnement ?

A B C D E

8. Prenez-vous vos décisions en fonction d'une vision à long terme plutôt qu'en fonction des urgences du moment ?

A B C D E

9. Pouvez-vous expliquer en quelques phrases ce qui différencie votre activité de celle des autres entraîneurs ?

A B C D E

10. Êtes-vous prêt à modifier certaines habitudes pour atteindre vos objectifs professionnels ?

A B C D E

Total : ____ / 40 Score : ____ / 20

2. Exécution & discipline

Pour chaque question, entourez A, B, C, D ou E.

1. Transformez-vous régulièrement vos idées en actions concrètes ?

A B C D E

2. Planifiez-vous chaque semaine des actions destinées au développement de votre activité ?

A B C D E

3. Terminez-vous généralement les projets importants que vous commencez ?

A B C D E

4. Consacrez-vous du temps au développement de votre activité en dehors des séances d'entraînement ?

A B C D E

5. Mesurez-vous régulièrement vos progrès plutôt que de vous fier uniquement à votre impression ?

A B C D E

6. Avez-vous des priorités clairement définies lorsque plusieurs tâches se présentent en même temps ?

A B C D E

7. Savez-vous dire non aux projets qui vous éloignent de vos objectifs principaux ?

A B C D E

8. Maintenez-vous vos actions de communication et de développement sur plusieurs mois ?

A B C D E

9. Prenez-vous rapidement une décision lorsqu'une action importante dépend de vous ?

A B C D E

10. Avez-vous aujourd'hui une routine de travail qui vous permet d'avancer même lorsque votre motivation baisse ?

A B C D E

Total : ____ / 40 Score : ____ / 20

3. Capital professionnel

Pour chaque question, entourez A, B, C, D ou E.

1. Votre expérience sportive et pédagogique est-elle clairement présentée et valorisée ?

A B C D E

2. Disposez-vous de qualifications ou de preuves concrètes qui renforcent votre crédibilité ?

A B C D E

3. Conservez-vous des preuves de votre travail : résultats, photos, témoignages, programmes ou réalisations ?

A B C D E

4. Votre réseau professionnel vous permet-il d'obtenir des contacts, des partenariats ou des opportunités ?

A B C D E

5. Êtes-vous identifié localement ou dans votre discipline pour une compétence particulière ?

A B C D E

6. Produisez-vous du contenu permettant de montrer votre expertise au-delà de vos élèves actuels ?

A B C D E

7. Savez-vous transformer votre expérience de terrain en méthodes, programmes ou ressources réutilisables ?

A B C D E

8. Continuez-vous à développer vos compétences professionnelles chaque année ?

A B C D E

9. Votre réputation actuelle correspond-elle au niveau d'expérience que vous estimez avoir acquis ?

A B C D E

10. Pourriez-vous démontrer rapidement votre valeur à une personne qui ne vous connaît pas encore ?

A B C D E

Total : ____ / 40 Score : ____ / 20

4. Stratégie & modèle économique

Pour chaque question, entourez A, B, C, D ou E.

1. Savez-vous précisément comment votre activité peut générer davantage de revenus ?

A B C D E

2. Votre offre est-elle suffisamment claire pour qu'un prospect comprenne rapidement ce que vous proposez ?

A B C D E

3. Vos tarifs sont-ils cohérents avec la valeur, le temps et l'expertise que vous apportez ?

A B C D E

4. Disposez-vous de plusieurs sources potentielles de revenus liées à votre expertise ?

A B C D E

5. Connaissez-vous approximativement le revenu généré par chaque type d'activité que vous proposez ?

A B C D E

6. Savez-vous quelles offres sont les plus intéressantes à développer en priorité ?

A B C D E

7. Avez-vous une méthode régulière pour attirer de nouveaux prospects ou adhérents ?

A B C D E

8. Collectez-vous les coordonnées des personnes intéressées afin de pouvoir les recontacter ?

A B C D E

9. Votre visibilité en ligne contribue-t-elle réellement au développement de votre activité ?

A B C D E

10. Avez-vous une stratégie permettant de réduire progressivement votre dépendance aux subventions, aides ou décisions extérieures ?

A B C D E

Total : ____ / 40 Score : ____ / 20

5. Autonomie & organisation

Pour chaque question, entourez A, B, C, D ou E.

1. Votre activité peut-elle fonctionner correctement sans que vous soyez obligé de tout gérer personnellement ?

A B C D E

2. Disposez-vous de procédures simples pour les tâches administratives ou répétitives ?

A B C D E

3. Savez-vous quelles tâches pourraient être déléguées à une autre personne ou automatisées ?

A B C D E

4. Vos documents, contacts et informations importantes sont-ils correctement organisés ?

A B C D E

5. Votre emploi du temps réserve-t-il du temps au développement de votre activité ?

A B C D E

6. Pouvez-vous vous absenter quelques jours sans que toute l'organisation soit paralysée ?

A B C D E

7. Les personnes qui travaillent avec vous connaissent-elles clairement leurs responsabilités ?

A B C D E

8. Votre organisation vous permet-elle de consacrer l'essentiel de votre énergie aux tâches à forte valeur ?

A B C D E

9. Avez-vous identifié les principales tâches qui vous font perdre du temps chaque semaine ?

A B C D E

10. Votre activité est-elle aujourd'hui suffisamment structurée pour accueillir davantage de clients, d'élèves ou de projets ?

A B C D E

Total : ____ / 40 Score : ____ / 20

Vos résultats

Reportez ci-dessous vos cinq scores.

Domaine	Score /20
Vision & ambition	_____
Exécution & discipline	_____
Capital professionnel	_____
Stratégie & modèle économique	_____
Autonomie & organisation	_____

Interprétation d'un score

Score	Lecture
0 à 5	Zone fragile : des bases importantes sont à construire.
6 à 10	Zone instable : plusieurs éléments existent mais restent insuffisamment structurés.
11 à 15	Zone solide : vous disposez de bonnes bases, avec encore des leviers d'amélioration.
16 à 20	Zone forte : ce domaine constitue probablement un véritable atout.

Votre priorité

Votre score le plus faible indique généralement le domaine à travailler en premier. Évitez de vouloir tout corriger simultanément : choisissez une priorité et une action concrète à mettre en oeuvre dans les 30 prochains jours.

Domaine prioritaire : _____

Action à réaliser : _____

Date prévue : _____

7 profils possibles

1. **Le coach sans cap** - de l'expérience ou de l'énergie, mais une vision encore insuffisamment définie.
2. **Le stratège immobile** - de bonnes idées et une vision, mais trop peu d'exécution régulière.
3. **L'expert invisible** - un capital professionnel solide, mais une expertise insuffisamment valorisée.
4. **L'expert sous-exploité** - de l'expérience et de la valeur, mais un modèle économique qui ne les transforme pas suffisamment en revenus.
5. **Le dirigeant indispensable** - l'activité dépend trop fortement de vous et manque de systèmes ou de délégation.
6. **Le développeur dispersé** - beaucoup d'actions et d'opportunités, mais un manque de concentration sur les priorités.
7. **Le bâtisseur** - vision, exécution, expertise, stratégie et organisation sont relativement équilibrées ; l'enjeu est désormais d'amplifier ce qui fonctionne.

Votre profil n'est pas une étiquette définitive. Il sert uniquement à rendre visible votre principal enjeu du moment.

ENTRAÎNEUR COMBAT

Blog en préparation