

Hôte du Jour – Check List Mémo

Cette liste est pour t'assister dans les préparatifs pour recevoir la réunion du groupe.

Ajoute ton apport unique, créatif de ton accueil pour enrichir l'expérience de la journée pour chacun/chacune

Préparation

Accueil – Lieu – Repas

Déroulement des rituels du matin

Ta présentation

Anticiper :

- Bien lire le document des rituels en détail afin de maîtriser le nectar de chaque rituel
- Combien de personnes présentes (membres, conférencier, invités, chair)
- Accès internet, smart TV (si non plan B pour connecter)
- Nourriture : Restrictions alimentaires (regarde le tableau commun)
 - Déjeuner : Jus, café, thé, pâtisseries, fruits, yogurt, (espresso is ***** :))
 - Lunch simple (évitons le Food coma en début d'après-midi), buffet, traiteur, lunch-box...
 - Pauses : boissons non alcoolisées, café, thé, eau, snacks.
- Qualité du lieu : bruits, confidentialité, température de la salle à 18 degrés, préférence pour un espace très **large** afin de faciliter des mini groupes, les box et un accès en U.
- Prévenir ton équipe en expliquant TEC-Canada
- Vois avec Gilles pour la compilation de la journée et les points particuliers.

1 semaine avant : email aux membres

- date, adresse, parking, repas, accès, RV 8h
- rappel : mise à jour Priorités Stratégiques Annuelles, Résultats Eco et Saisie des OCI avant Vendredi
- Présences

24h avant notre réunion: dernier email aux membres

- Inviter chacun à:
 - Prendre le temps de lire la situation des priorités, situation économiques, OCI des autres membres
 - Amener pour partager leurs Best Practices, TEC wins et B2B (short and sweet)
 - Saisir leur check-in

Le jour J :

- Accès à la salle à 7h30 et 30' après la fin. Tout doit être prêt pour 8h :
 - Préférence de salle en U (avec petits groupes de travail en cours de journée)
 - Internet, smart TV, pupitres, possibilité d'affichages muraux, petit déjeuner léger et boissons
 - Prendre connaissance des check-ins
- Merci d'accueillir personnellement chaque membre, le speaker et les invités.
- 8h30: C'est parti, Gilles lance la journée, et te passe le relai pour le déroulement des rituels
 - Dérouler les rituels à la suite, extraire les sujets à aborder ce mois pour supporter le développement des membres et la croissance de leurs entreprises optimalement à chaque rencontre.

Ta présentation: cf support de préparation ci-dessous

- La première fois : 20'de présentation + 10'de Q&A
- Les fois suivantes : update du développement, de la croissance et des nouveaux objectifs de l'année

N'hésite pas à faire évoluer ce support pour la meilleure optimisation de nos journées

merci!

Présentation de l'Hôte (20' + 10 mns Q/R)

Mieux les autres membres te connaissent et connaissent ton entreprise, meilleurs seront les avis et suggestions, que ce soit aujourd'hui, demain ou plus tard.. Ne cache rien, montre-toi.

Tu as joint TEC pour améliorer ce que tu fais, ce que tu amènes à ta famille, à ton équipe, avoir un système d'imputabilité pour accélérer au-delà de tes rêves.

Partage en confiance, tout en résistant à tout dire, ou à justifier, tes BBB ont toute l'intelligence émotionnelle pour te supporter et t'accompagner sur ton chemin de développement, de croissance, les 11 autres mois de l'année, pour les années à créer.

Antécédents personnels 4 minutes

- Où as-tu grandi – Ton enfance – Tes rêves d'adultes – Environnement – Influences – Leçons
- Actuellement : Où vis tu – Ta famille – Loisirs, intérêts, passions, communautés
- Réalisation personnelle la plus importante – Premier environnement de travail – qu'as-tu appris

Projection 4 minutes

- Où veux-tu être dans 3-5 ans dans ta vie personnelle et professionnelle
- Quels sont les opportunités à saisir, les dangers à écarter, les forces sur lesquelles t'appuyer
- Ta définition du succès – Ce que tu veux entendre à tes funérailles – Que manque t il à ta vie

Contexte de l'entreprise 4 minutes

- Aperçu de l'industrie, les tendances émergentes, les influences externes (juridiques, économiques)
- Qui sont tes principaux concurrents – Comment rivalisent-ils?
- Description des produits/services, segments de clientèle – Points de différenciation (USP)

Situation actuelle 4 minutes

- Résumé de tes chiffres
- L'équipe: Qui – Responsabilités – Succès
- Dans l'année passée : ta meilleure et ta pire décision

de maintenant à la prochaine meilleure version de toi 4 minutes

- Ce qui doit changer en toi, dans ta vie, dans l'entreprise
- Tes décisions de projection à 3 ans: humain, opérations, clients, finances

N'hésite pas à faire évoluer ce support pour la meilleure optimisation de nos journées

merci!