

JEAN PERSONNE
JEAN PERSONNE S'IL VOUS PLAÎT PORTE 17

ils arriveront tous en retard,
je ne cours plus,
quand je suis absent, tout le monde me remarque.

2

Core values

CHARLES SOLEILLET. Accepter le risque

AURÉLIEN PAPON. Créer du possible

CHARLES SOLEILLET. Proposer sa créativité

AURÉLIEN PAPON. Capitaliser les opportunités du marché

CHARLES SOLEILLET. Inspirer les autres avec une vision d'aventur

AURÉLIEN PAPON. Faire preuve de motivation, assumer de nouvelles responsabilités, acquérir de nouvelles compétences

CHARLES SOLEILLET. Mettre en avant son excellence dans tous les domaines

AURÉLIEN PAPON. Être un exemple pour tous les membres de l'équipe

CHARLES SOLEILLET. Toujours chercher à améliorer les conditions de travail, les produits, le service, ses exigences

AURÉLIEN PAPON. Considérer le temps comme la valeur ultime

CHARLES SOLEILLET. User du temps des autres avec tact

AURÉLIEN PAPON. À tout moment, donner spontanément à l'équipe un feedback pointu, rigoureux et constructif

CHARLES SOLEILLET. Ne jamais faire de rétention d'information

AURÉLIEN PAPON. Construire ses phrases de façon à provoquer l'enthousiasme de l'interlocuteur

JEAN PERSONNE. On avait chez nous ce catalogue que ma mère fixait au frigo,

et chaque fois que je voulais y prendre un truc, il fallait que je récite les valeurs à haute et intelligible voix – elles ne veulent plus sortir, elles sont là et chaque fois que j'ouvre le frigo dans un appartement dans une chambre d'hôtel n'importe où dans le monde, j'y pense

CHARLES SOLEILLET. Transformez le client en héros de sa private story

AURÉLIEN PAPON. Soyez créatif, faites des phrases qui donnent envie au client de connaître la suite de l'histoire.

Le consulting c'est aussi l'aventure, c'est l'excitation, c'est de nouvelles opportunités, pour le client, c'est un nouveau rapport au monde.

CHARLES SOLEILLET. N'oubliez jamais que le client est le patient, vous êtes le médecin. Si vous n'avez pas de solution, dites quelque chose qui ressemble à une solution.

avez sous le coude un ou deux concepts de base qui marchent à tous les coups, restez spontané.

AURÉLIEN PAPON. Le consulting c'est la guérison, c'est un nouveau départ, c'est ouaouh, on fonce.

CHARLES SOLEILLET. Avoir toujours un regard neuf et l'esprit ouvert pour faire face à tous les défis

AURÉLIEN PAPON. Continuer à se former

CHARLES SOLEILLET. Ne jamais s'arrêter

AURÉLIEN PAPON. Faire face à tous les développements du marché en étant ouvert et innovant

CHARLES SOLEILLET. Considérer le marché comme son partenaire et son ami le plus proche

AURÉLIEN PAPON. Quelque chose te détruit ? Et bien, regarde-le comme un tremplin, cela va t'aider