

Sortez votre charge mentale de votre tête

L'auto-diagnostic en 3 leviers pour les dirigeants de menuiserie qui portent trop de décisions, de tâches et d'interruptions au quotidien.

La charge mentale d'un dirigeant vient rarement du volume de travail. Elle vient de trois sources précises : trop de décisions micro prises à la place des équipes, trop d'informations gardées en tête plutôt que dans un système, et trop d'interruptions qui fragmentent l'attention. Cochez ce qui est déjà en place chez vous.

1. Les remises commerciales

Cadrer plutôt qu'arbitrer chaque devis

- | | |
|--------------------------|--|
| ☐ | Des objectifs de marge minimum sont définis par type de client (particulier, pro, grand compte). |
| ☐ | Mes commerciaux sont autonomes sur les remises tant qu'ils respectent ces objectifs. |
| ☐ | Toute dérogation à la marge impacte automatiquement le commissionnement. |
| ☐ | Je ne suis plus sollicité pour arbitrer chaque devis individuellement. |

2. La mémoire du dirigeant

Sortir les tâches de sa tête pour les mettre dans un système

- | | |
|--------------------------|--|
| ☐ | Je note systématiquement toute idée ou tâche dans un seul outil, jamais « dans un coin de la tête ». |
| ☐ | Les actions datées déclenchent une alerte automatique (agenda, rappel). |
| ☐ | Je bloque des créneaux récurrents dans mon agenda pour les sujets de fond. |
| ☐ | Si une information n'est pas écrite quelque part, je considère qu'elle n'existe pas. |

3. Le téléphone et les interruptions

Maîtriser le canal plutôt que subir la disponibilité permanente

- | | |
|--------------------------|--|
| ☐ | J'ai fixé un volume d'appels raisonnable par semaine plutôt qu'une disponibilité continue. |
| ☐ | Je privilégie les canaux asynchrones (SMS, messagerie, email) pour la majorité des échanges. |
| ☐ | Mes équipes et partenaires savent que le téléphone est réservé aux sujets urgents. |
| ☐ | Je traite les messages dans mes propres créneaux, pas dans l'instant où ils arrivent. |

Lecture du score

8 à 12 cases cochées	Vous pilotez déjà par système. Continuez à cadrer plutôt qu'à arbitrer.
4 à 7 cases cochées	Des bases existent, mais une partie de votre attention part encore dans des décisions évitables.
0 à 3 cases cochées	Vous portez encore la majorité des décisions micro de votre entreprise. C'est le principal frein à votre délégation.

Un système qui absorbe vos micro décisions

All Manager centralise vos commandes, plannings, marges et demandes clients à un seul endroit, avec des alertes automatiques, pour que vous ne portiez plus mentalement que les décisions qui comptent vraiment.