

Biographie de Frédéric Bar



A l'origine Ingénieur, il a travaillé pendant 12 ans comme Business Manager dans des sociétés de conseils en BtoB dans un environnement ultra concurrentiel. Puis il est devenu chasseur de têtes de cadres supérieurs pour l'industrie.

Passé des meilleurs commerciaux à un Burn out en tant que salarié, il décide de créer son entreprise pour être libre. Tout commence par un beau succès, une croissance assez fulgurante pendant 1 an, sa société de conseils comptait 12 collaborateurs. Mais il travaillait non-stop et les journées étaient vraiment chargées. Ses résultats financiers étaient bons mais le travail qu'il faisait était de moins en moins aligné avec ses valeurs. Il ne se projetait plus dans l'avenir, il était de plus en plus démotivé.

Il décide de tout arrêter, de changer d'orientation pour devenir Coach et de donner plus de sens à sa vie. Adepte de performance, il se dirige naturellement vers le Business coaching.

Sa mission à ce moment-là : aider les entrepreneurs de petites structures à aligner leur business et leur vie pour avoir plus de résultats en travaillant moins.

Malheureusement malgré tous ses efforts, ses diplômes et son expérience, il n'avait pas la bonne stratégie pour attirer des clients premium, et était perdu face aux stratégies digitales...

Il passait sa vie à se disperser en événements, soirées ou petits-déjeuners réseaux à tenter de se vendre sans résultat satisfaisant, et en espérant qu'on le rappelle.

Et puis le déclic, il trouve sa voie en se focalisant uniquement sur les coachs et les consultant(e)s qui veulent se développer et grandir. Il découvre alors une façon radicalement plus efficace, éthique et authentique mais totalement contre intuitive de développer son business beaucoup plus rapidement que tout ce qu'il connaissait auparavant.

Il crée alors l'approche PMPA, et le modèle COEUR qui permet à ses clients d'avoir plus de résultats sans jamais renier leurs valeurs et en mettant leur entreprise au service de leur mission de vie.

Il quadruple alors son chiffre d'affaires en 3 mois et a aidé depuis plusieurs dizaines de coachs consultant(e)s à grandir en donnant encore plus de sens à leur croissance.