



E-Book

COMMENT DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE EN 6 ÉTAPES

BOOSTER L'ENTREPRISE
LIBÉRER L'ENTREPRENEUR

Copyright© 2023. ActionCOACH IPCo Ltd. Tous droits réservés.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Table des Matières

Introduction	04
Règles de l'Agenda	05
Avant de se lancer	07
Le Système Business Coaching	08
La formule du Succès	09
Rêves, Objectif, Apprendre, Planifier, Agir	10
Rêves	11
Objectif	11
Apprendre	11
Planifier	11
Agir	11
Etre x Faire = Avoir	11
La définition de l'Entreprise	12
Les 6 étapes	13
Etape 1: La Maîtrise	13
Etape 2: Le Marketing	13
Etape 3: Les Systèmes	13
Etape 4: L'Equipe	13
Etape 5: Diversification	14
Etape 6: La Liberté	14
6 étapes: Etape 1 Maîtrise	14
1. Maîtrise de la destination	14
2. Maîtrise du temps	14
3. Maîtrise du service délivré	15
4. Maîtrise financière	15
6 étapes: Etape 2 Marketing	15
Évitez la concurrence par les prix	16
Soyez unique	16
Arrêtez les remises Le marketing est	16
une question de chiffres	16
Les 5 leviers pour plus de bénéfices	16
L'échelle de la fidélité	18
6 étapes: Etape 3 – Les Systèmes	18
Les 9 étapes de la systématisation	19
6 étapes: Etape 4 – L'équipe	20
Les 6 clefs d'une équipe gagnante	20

Table des Matières

6 étapes : Étape 5 – Synergie	21
Les cinq domaines de la croissance exponentielle	22
6 étapes : Étape 6 – La liberté	23
L'échelle de croissance entrepreneuriale	24
Votre parcours de coaching	25
Philosophies du succès	26
Les trois niveaux d'objectifs	27
Pourquoi est-il crucial de le faire dès maintenant ?	28
L'évolution du marché international	28
La transition économique des baby-boomers.	28
L'essor de la mondialisation.	28
L'approche C.A.R.E.	29
Communauté	29
Responsabilité	29
Résultats	30
Éducation	30
La réalité contemporaine	31
Le système commercial ActionCOACH	32
Quelques réflexions finales de sagesse	34
Des préoccupations liées au temps ?	34
Questions financières ?	34
Vous êtes dubitatif ?	35
Conclusion	36



Introduction

Bonjour à tous ! Je suis Brad Sugars, président et fondateur d'ActionCOACH, et je suis ravi que vous ayez téléchargé cet e-book. Dans cet e-book, je vais partager les secrets du système de coaching d'entreprise avec les connaissances acquises au cours de 30 années de transformation d'entreprises.

Je vous guiderai à travers notre histoire et les apprentissages qui peuvent vous aider à construire votre vie professionnelle et l'entreprise de vos rêves.



Agenda

Maintenant, plongeons dans notre programme. Tout d'abord, nous allons aborder la question de la confiance. Je veux vous aider à remplacer l'incertitude par un fort sentiment de confiance dans votre entreprise. Ensuite, nous aborderons la question de la clarté. Dites adieu à la confusion et ouvrez la voie à la clarté. Enfin, nous visons à libérer votre véritable potentiel. En fin de compte, mon objectif est de vous aider à gagner plus d'argent dans votre entreprise - beaucoup plus.

Mais voici le problème : j'ai besoin de votre engagement pour la mise en œuvre. Ne nous contentons pas d'en discuter, agissons. Warren Buffett a déclaré un jour : « Il suffit de faire très peu de choses correctement, à condition de ne pas en faire trop de mal. » Pour l'heure, concentrons-nous sur les stratégies pour éviter ces pièges et nous orienter vers le succès.

Alors, êtes-vous prêt à finaliser une affaire ? Prêt à vous engager ? Tout se résume à agir. Dans cet ouvrage électronique, je vais résumer 30 années d'expérience en un aperçu concis.

Il y a trois décennies, inspiré par des figures telles que Robert Kiyosaki et son ouvrage « Père riche, père pauvre », j'ai entrepris d'enseigner la gestion financière en 1993. Cette passion m'a conduit à fonder ActionCOACH. Notre mission et notre vision se concentrent sur l'abondance mondiale par la rééducation entrepreneuriale. Vous, qui parcourez ce livre électronique, vous vous associez à ma mission de vous aider à développer votre entreprise et à contribuer à une vision plus vaste.

En réfléchissant à ces trois décennies, je prends conscience de l'impact que nous avons eu sur les générations. Je souhaite vous donner les outils nécessaires pour devenir un leader dans votre changement générationnel – pour votre entreprise, votre famille et votre avenir. Ce ne sont pas de simples mots ; j'ai pris la parole sur des scènes à travers le monde, pour enseigner et apprendre, et tout cela est documenté par des photos, des vidéos et des témoignages. Pourquoi partager tout cela ? Parce qu'il ne s'agit pas de théorie, mais de succès avéré. Les étudiants qui ont débuté avec moi il y a des années dirigent aujourd'hui des entreprises florissantes. Ce n'est pas une théorie, c'est la preuve de ce qui se produit lorsque vous appliquez les principes que nous allons aborder.

Alors, quel est le programme ? Je vais vous dévoiler la clé du succès, partager les secrets de l'expansion d'une entreprise, vous orienter dans votre développement personnel et vous fournir le cadre qui relie l'ensemble. Préparez-vous pour un voyage enrichissant !



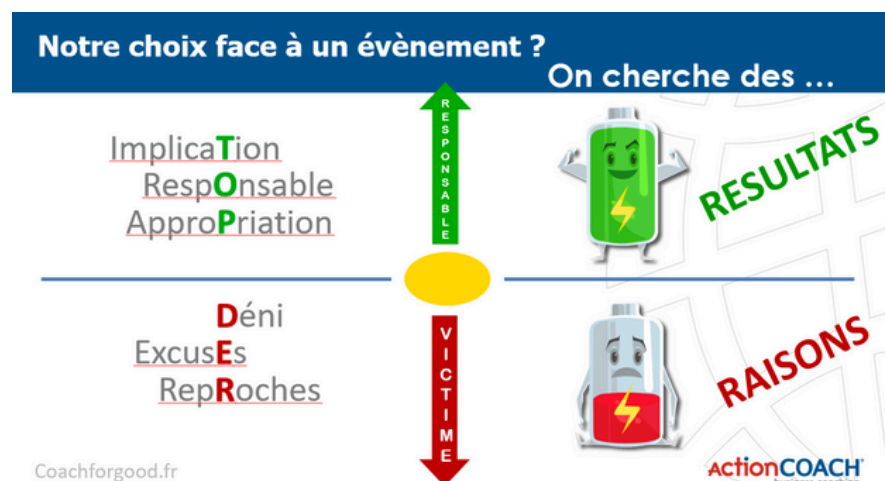
Avant de se lancer

Avant d'aborder des sujets plus sérieux, permettez-moi de vous poser une question. Avez-vous déjà constaté que les rêves et les objectifs nécessitent un petit coup de pouce pour se concrétiser ? Voici le problème : la règle des 80/20 s'applique toujours. Seuls 20 % des individus s'engageront réellement et fourniront des efforts. Et devinez quoi ? Si vous êtes ici, vous faites partie de ces 20 %. Comment le savoir ? C'est simple : non seulement vous vous êtes inscrit à ce livre électronique, mais vous êtes également présent, en train de lire et même de prendre des notes. Vous êtes engagé, et c'est formidable !

Mais voici le secret de l'argent : apprenez avant de gagner de l'argent. À l'âge de 16 ans, j'ai confié à un ami que je prendrais ma retraite à 25 ans. Bien que je n'aie pas réellement atteint cette retraite à 25 ans, j'ai fait une pause financière à 26 ans. Son père en a ri, mais il ignorait que Brad, adolescent, était un fervent apprenant et un passionné de croissance : lectures, cours, mentors, coachs, tout cela. Alors, êtes-vous prêt à vous développer pour atteindre vos objectifs ? Votre entreprise n'est peut-être pas à l'endroit où vous le souhaitez actuellement, mais elle possède un potentiel indéniable.

Première règle : il est essentiel que cela soit divertissant ! Si ce n'est pas le cas, nous ne le faisons pas. Alors, êtes-vous prêt à vous amuser ? Deuxièmement, je ne vous offre pas simplement un poisson ; je vous enseigne à pêcher pour toute votre vie. Troisièmement, abandonnons l'attitude « je sais ». En tant qu'adultes, remplaçons-la par « n'est-ce pas fascinant ? » Croyez-moi, cela rend les choses captivantes. Quatrième point : préparez-vous à des éclairs de clarté. Je vous fournirai des rappels qui pourraient vous faire dire « Eh bien, évidemment ! » Mais en fin de compte, la simplicité est la clé en ce moment. Enfin, cinquième point : une participation à 100 %. Plus vous vous investissez, plus j'apporte de contenu. Soyez enthousiastes, et je vous promets que la qualité de mon enseignement s'améliorera. Alors, sommes-nous prêts à nous engager ?

Le point de Bascule



Très bien, plongeons au cœur du sujet : le point de bascule. Par où commencer ce voyage ? Au-dessus et en dessous de la ligne. Au-dessus de ce point se trouvent trois éléments essentiels : l'appropriation, la responsabilité et la responsabilisation. Ce sont les fondements du leadership. J'ai d'excellentes ressources sur ma chaîne YouTube, ActionCOACHTV, consacrées à la formation en leadership. Rendez-vous là-bas, ou mieux encore, discutez avec votre coach de nos programmes de formation en leadership et en gestion. Maintenant, abordons ces traits clés du leadership.

Derrière ce PowerPoint se dissimule un océan de reproches, d'excuses et de déni – des comportements qu'une gestion efficace éradiquerait dès le départ. En l'absence de management adéquat ou en cas de mauvaise gestion, ces comportements peuvent émerger. Le management se résume à deux éléments fondamentaux : la compétence et la productivité. Prenez-en note. En revanche, le leadership s'alimente de passion et de concentration. Notez-les également. C'est l'essence même de notre exploration.

Maintenant, je vous propose un défi. Êtes-vous prêt à aller au-delà de ce point ? Êtes-vous prêt à assumer la responsabilité et à vous approprier cette situation ?

Le défi que je vous propose est le suivant : prenez un instant pour l'assimiler. Ma mission consiste à condenser les 20 000 heures que j'ai investies dans la maîtrise de l'art de réussir en affaires et de vous le présenter dans cet ouvrage électronique. Pouvez-vous suivre le rythme ? Je parie que vous le pouvez !

Pourquoi cela fonctionnera-t-il ? Parce que je suis un fervent défenseur de la simplification. Écoutez, j'ai rédigé 18 ouvrages, et si vous ne les avez pas tous acquis, visitez mon site Web à l'adresse bradsugars.com ou amazon.com. Explorez l'ensemble de la collection. Ces livres, mes franchises - qu'il s'agisse de la franchise de nettoyage commercial ou d'ActionCOACH - reposent toutes sur la simplification et l'élaboration de modèles.

Permettez-moi de vous transmettre une précieuse leçon de l'un de mes mentors, le Dr Buckminster Fuller. Sa sagesse réside dans cette idée : lorsque vous entreprenez une action, élaborer un modèle ou un artefact. C'est exactement ce que je m'efforce de réaliser ici. Tout ce que je partage avec vous constitue des modèles que vous pouvez esquisser sur un simple morceau de papier. Si une idée ne peut être expliquée sur une serviette en papier, elle est trop complexe. Je simplifie tout cela en une seule serviette en papier, et c'est ainsi que je souhaite vous l'enseigner. Apprenez-le et mettez-le en pratique – tel est notre plan d'action. Prêt pour l'aventure ? Plongeons ensemble !

Le Business Coaching



Bienvenue dans le système Business Coach – la clé d'une entreprise en pleine croissance, dotée d'une équipe remarquable, générant des bénéfices tangibles, attirant des clients exceptionnels et, mieux encore, fonctionnant sans accroc même lorsque vous choisissez d'activer le mode répétition.

Imaginez-vous vous éveiller dans une entreprise qui vous inonde de profits, que vous vous levez ou non de votre lit. C'est le rêve que nous poursuivons ici. Dans mon univers, faire des affaires devrait aller au-delà de remplir vos poches – cela devrait enrichir votre existence.

Désormais, assumer un rôle de leader implique de prendre les choses en main, comme le soulignait le général Norman Schwarzkopf : « Placé aux commandes, prenez les choses en main ». Ainsi, après avoir lu ce livre électronique, considérez-vous comme aux commandes de votre entreprise.

Cependant, il ne s'agit pas simplement de la diriger ou de la faire fonctionner ; il s'agit de la prendre en charge. Il existe une différence significative, et je suis ici pour vous orienter. Sommes-nous tous d'accord ? Vous êtes aux commandes ; il est temps de prendre les choses en main !

La clé du succès :

Vos Rêves
x Vos Objectifs
x Vos Apprentissages
x Vos Plans
x Vos Actions

= SUCCES



Bienvenue dans un voyage transformateur où nous révélons ensemble les secrets du succès. Dans ce chapitre, nous examinons la formule puissante que j'ai mise 17 ans à comprendre pleinement : Rêver, Objectif, Apprendre, Planifier, Agir, les clés essentielles pour atteindre le succès. Embarquons-nous dans cette aventure éclairante, redéfinissant la manière dont vous percevez et concrétisez vos rêves.

Cette formule, résultat d'années d'expérience, de développement et de compréhension, constitue la pierre angulaire du succès. Sans elle, la réussite peut apparaître comme un chemin semé d'embûches.

En explorant les nuances de la conversion des rêves en réalité, j'ai également identifié les obstacles qui freinent souvent le progrès, tant pour autrui que pour moi-même.

Examinons de manière approfondie les éléments de cette formule :

Rêver

William Somerset Maugham a déclaré un jour avec sagesse : « Rien, si ce n'est au départ un rêve. » Les rêves constituent le fondement d'accomplissements extraordinaires. En l'absence de grandes aspirations, atteindre des sommets remarquables devient un défi ardu.

Objectif

Dans l'armée, et plus particulièrement parmi les Navy SEALs, un principe fondamental s'impose : deux c'est un, et un c'est zéro. Se fixer des objectifs ambitieux, même lorsqu'ils sont soutenus par un coach d'action qui vous incite à envisager des horizons plus vastes, vous propulse vers l'avant. Les rêves les plus audacieux conduisent à des objectifs significatifs, façonnant ainsi le parcours de votre réussite.

Apprendre

Les rêves, qui s'étendent souvent sur une période de 10 à 20 ans, requièrent un apprentissage constant. Dès que vous établissez un nouvel objectif, la question cruciale se pose : que dois-je acquérir comme connaissance pour y parvenir ? Le professeur Alan Pease souligne à juste titre que le « comment » constitue un obstacle à vos objectifs. Orientez-vous plutôt sur ce que vous devez apprendre pour tracer votre chemin vers le succès.

Plannifier

Avec les nouvelles connaissances acquises, élaborer un plan soigneusement élaboré. Toutefois, un plan dépourvu d'apprentissage n'est qu'une répétition d'actions antérieures, engendrant des résultats prévisibles. Le plan doit être une expression de votre compréhension approfondie, vous orientant vers vos objectifs.

Agir

Enfin, le point essentiel de la formule : passer à l'action. Mettez en œuvre votre plan avec détermination et énergie. Les objectifs quotidiens, les plus fondamentaux, préparent le terrain pour les réalisations hebdomadaires, trimestrielles et annuelles. Commencez chaque journée en établissant vos objectifs, une pratique qui constitue les fondations de votre succès.

En intégrant l'essence de cette formule, reconnaissez que chaque élément joue un rôle crucial dans l'harmonie du succès. Le parcours vers vos aspirations nécessite d'accepter chaque étape : rêver en grand, établir des objectifs ambitieux, apprendre continuellement, planifier de manière stratégique et agir avec détermination.

Rejoignez-moi sur The Big Success Podcast ou visitez mon site Web, bradsugars.com, pour davantage d'informations et de réflexions sur la maîtrise de l'art du succès. Le chemin vers vos rêves vous attend et, avec la formule adéquate, le succès se transforme en une réalité tangible.

La formule du succès ...

ÊTRE x **FAIRE**
= **AVOIR**



Maintenant, intégrons ceci à notre formule de réussite : être x faire = avoir.

Ce n'est pas simplement une formule, c'est un véritable guide.

Imaginez vos rêves et vos objectifs comme des éléments que vous aspirez à posséder. À cela, ajoutons une dimension supplémentaire : être multiplié par faire équivaut à avoir. Cela implique que vous devez d'abord définir ce que vous souhaitez acquérir.

Déterminez les actions que vous devez entreprendre (Faire) et, enfin, réfléchissez à la personne que vous devez devenir (Être).

L'étape suivante consiste à comprendre quelles actions sont nécessaires (apprendre, planifier, agir) pour concrétiser ces rêves.

Comment y parvenir ? Efforcez-vous de devenir la personne que vous devez être pour concrétiser vos rêves.

Vous doutez de vos compétences. Apprenez à progresser progressivement.

La croissance se manifeste lorsque vous avancez.

Sortez de votre zone de confort et acceptez les défis qui se présentent à vous.

Les entrepreneurs, sont des individus exceptionnels qui remettent en question les normes établies, ils consacrent souvent d'innombrables heures à travailler ces sujets.

Vous avez sans doute entendu le dicton « travailler plus pour gagner plus ! » plus de fois que vous ne pouvez le dénombrer. Mais que diriez-vous si nous vous affirmions que ce n'est pas vrai ?

Décomposons ce qu'est véritablement une entreprise.

Notre définition :

Une entreprise est une activité commerciale, rentable, qui fonctionne, SANS vous !

Sauf que si vous êtes enfermé dans l'entreprise, physiquement retenu, alors, à chaque mouvement que vous faites, ce n'est pas une entreprise; vous avez un JOB.

Et soyons réalistes, si tel est le cas, vous êtes le premier salarié de votre société travaillant principalement pour le plus grand imbécile du monde.

C'est plutôt simple, n'est-ce pas ?

Je vous l'accorde, c'est un peu réducteur, mais c'est une réalité pour nombres de dirigeants.

La définition de l'entreprise.



L'essentiel n'est pas de maîtriser les tâches que votre entreprise vous confie, mais de devenir un entrepreneur exceptionnel. Imaginez un scénario où votre entreprise prospère même lorsque vous ne contrôlez pas tous les aspects. C'est le rêve. Et devinez quoi ? C'est précisément ce que le système ActionCOACH est conçu pour vous aider à accomplir.

Les six étapes



Dévoilons le secret de la maîtrise de l'art entrepreneurial. Je suis ici pour vous accompagner à travers les six étapes qui transformeront votre approche et votre conquête du monde des affaires.

Étape 1: Maîtrise

Tout d'abord, la maîtrise. Nous évoquons la maîtrise de quatre domaines essentiels qui forment le socle de la réussite d'une entreprise. Considérez-les comme les fondations sur lesquelles repose l'intégralité de l'édifice commercial. En les maîtrisant, vous serez en bonne voie pour atteindre la stabilité qui confèrera à votre entreprise une solidité à toute épreuve.

Étape 2: Marketing

Passons maintenant au marketing. Il existe cinq méthodes éprouvées pour réussir votre stratégie marketing. Une fois que vous aurez déchiffré le code du marketing, vous pourrez accueillir un flux de trésorerie substantiel qui pourra soutenir vos prochaines grandes initiatives.

Étape 3: Système

Entrez dans l'univers des systèmes. Nous avons un processus rigoureux en neuf étapes pour la systématisation que nous allons explorer ensemble.

Étape 4: L'équipe

Une fois les systèmes établis, il est temps de former l'équipe de vos aspirations. Je vais vous révéler les six éléments essentiels pour constituer une équipe performante. La collaboration permet de concrétiser un rêve, et je suis ici pour vous accompagner tout au long de ce parcours.

Étape 5 : Synergie

Maintenant que vous avez acquis une maîtrise des quatre premiers éléments fondamentaux (maîtrise, marketing, systèmes et équipe), il est temps de progresser vers l'échelle. J'ai pleinement compris les cinq disciplines essentielles de l'expansion.

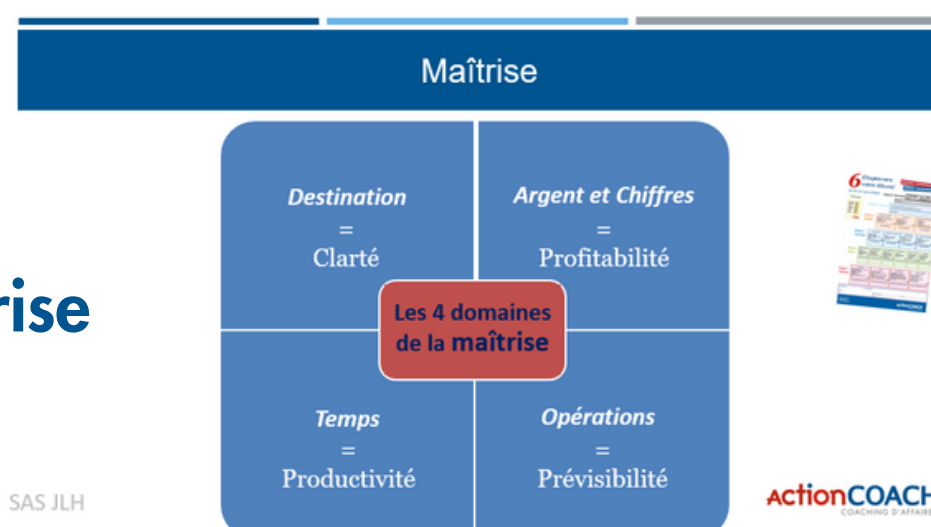
Étape 6 : La Liberté

La grande finale – atteindre la liberté et évaluer la valeur de votre entreprise. Vous êtes aux commandes. Décidez de vendre ou de conserver votre chef-d'œuvre. C'est ainsi, mes amis, que nous réalisons un succès monumental dans le monde des affaires.

Et devinez quoi ? Je dispose de modèles pour chacun d'eux. Apprenez, étudiez et comprenez ces modèles, et observez la transformation de votre entreprise. J'ai des ouvrages sur chacun de ces sujets, et des coachs sont prêts à vous accompagner dans les moindres détails.

6 ÉTAPES

Étape 1 : Maîtrise



Bienvenue dans ce chapitre, où nous explorons l'art de la maîtrise. Examinons les quatre domaines essentiels qui vous permettront de devenir un véritable maître de votre entreprise. Lorsque vous entamerez votre parcours avec un coach, celui-ci pourra vous accompagner à travers notre [Business MasterCLASS de 12 semaines](#), un programme de formation conçu pour vous enseigner les subtilités de ces concepts fondamentaux pour votre entreprise. Êtes-vous enthousiaste ? Embarquons ensemble dans cette aventure !

1. Maîtrise de la destination.

Considérez cela comme l'étoile polaire de votre parcours professionnel : la maîtrise de la destination. Cela nécessite l'élaboration d'une planification exhaustive et la définition d'objectifs stratégiques afin d'assurer un plan d'action efficace pour atteindre la destination visée.

2. Gestion du temps

Abordons maintenant la gestion du temps. Il ne s'agit pas uniquement de gérer son emploi du temps, mais également de s'autogérer. Cela concerne non seulement vous, mais aussi l'ensemble de votre équipe. Vous vous interrogez sur les raisons ? C'est parce qu'une productivité accrue entraîne une rentabilité supérieure. Il est temps d'élever ces niveaux de productivité !

3. Expertise en matière de livraison

La prochaine étape consiste à maîtriser la livraison. Tout repose sur la cohérence, chers lecteurs. Nous évoquons l'intégration de processus au sein de votre organisation afin d'assurer une livraison stable et fiable de votre produit ou service.

4. Gestion financière

Prêt à aborder les chiffres ? Accueillez la maîtrise financière, le quatrième et dernier domaine. Comprendre votre situation financière est crucial pour atteindre la rentabilité. Un petit conseil : en matière de maîtrise, il ne s'agit pas de poursuivre la croissance de manière frénétique. Il s'agit d'être patient pour la croissance tout en étant pressé de réaliser des bénéfices. La rentabilité doit primer sur l'expansion de votre entreprise. Développer des activités sans rentabilité équivaut à perdre de l'argent. Évitez cela, d'accord ?

Vous ressentez une stagnation dans votre quête de maîtrise ? Ne vous en faites pas, vous n'êtes pas isolé. Avez-vous déjà entendu parler de Buzz Aldrin ? Il a déclaré qu'il n'était sur la bonne voie que 3 ou 4 % du temps. Le parcours vers la maîtrise est souvent sinueux, imparfait mais néanmoins progressif. Cela résonne-t-il avec vous ? Parfait ! Poursuivons ensemble notre exploration de ces vagues de maîtrise.



6 ÉTAPES

Étape 2 : Commercialisation

Bienvenue dans ce chapitre où nous explorons l'univers captivant du marketing. Préparez-vous à découvrir comment faire en sorte que votre entreprise se distingue, à éviter les guerres de prix et à percer les secrets des relations clients fructueuses.

Permettez-moi de partager ma perspective sur le marketing : acquérir des clients à vie de manière rentable. Mais qu'est-ce que cela implique réellement ? Il ne s'agit pas simplement d'une transaction unique, mais de la création de clients fidèles sur le long terme. Imaginez : investissez 1 000 € dans le marketing et observez-les se transformer comme par magie en 10 000 €. Intrigué ? Si ce n'est pas encore fait, consultez mon ouvrage « Buying Customers » pour une analyse approfondie.

Éviter la rivalité sur les prix

Abordons maintenant la problématique de la concurrence par les prix. La règle fondamentale est de ne jamais se mesurer uniquement sur le prix. Vivre par le prix, c'est risquer de périr par le prix : c'est un jeu périlleux. Vous pourriez vous interroger sur Costco et Amazon. En effet, ils adoptent une approche distincte : ce sont des entreprises fondées sur l'adhésion. L'essentiel ici est d'être unique et différent. Collaborez avec votre coach pour éviter le piège de la concurrence par les prix et concentrez-vous sur la création de rentabilité, et non seulement sur les ventes.

Soyez distinctif

Pour véritablement vous distinguer, il est essentiel d'être unique. C'est ici qu'intervient votre coach, qui vous accompagne sur la voie de la différenciation. Avez-vous envisagé de convertir vos garanties commerciales en une stratégie marketing ? C'est de toute manière une exigence légale, alors pourquoi ne pas en tirer parti pour attirer davantage de clients ?

Diminuer les prix

		Marge actuelle									
		20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%	
Remise	2%	11%	9%	7%	6%	5%	5%	4%	4%	3%	
	4%	25%	19%	15%	13%	11%	10%	9%	8%	7%	
	6%	43%	32%	25%	21%	18%	15%	14%	12%	11%	
	8%	67%	47%	36%	30%	25%	22%	19%	17%	15%	
	10%	100%	67%	50%	40%	33%	29%	25%	22%	20%	
	12%	150%	92%	67%	52%	43%	36%	32%	28%	25%	
	14%	233%	127%	88%	67%	54%	45%	39%	34%	30%	
	16%	400%	178%	114%	84%	67%	55%	47%	41%	36%	
	18%	900%	257%	150%	106%	82%	67%	56%	49%	43%	
	20%	-	400%	200%	133%	100%	80%	67%	57%	50%	
	25%	-	-	500%	250%	167%	125%	100%	83%	71%	
30%	-	-	-	600%	300%	200%	150%	120%	100%		

Pour conserver vos marges, vos ventes doivent **AUGMENTER** d'un pourcentage identique.

Augmenter les prix

		Marge actuelle									
		20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%	
Augmentation	2%	9%	7%	6%	5%	5%	4%	4%	4%	3%	
	4%	17%	14%	12%	10%	9%	8%	7%	7%	6%	
	6%	23%	19%	17%	15%	13%	12%	11%	10%	9%	
	8%	29%	24%	21%	19%	17%	15%	14%	13%	12%	
	10%	33%	29%	25%	22%	20%	18%	17%	15%	14%	
	12%	38%	32%	29%	26%	23%	21%	19%	18%	17%	
	14%	41%	36%	32%	29%	26%	24%	22%	20%	19%	
	16%	44%	39%	35%	31%	29%	26%	24%	23%	21%	
	18%	47%	42%	38%	34%	31%	29%	26%	25%	23%	
	20%	50%	44%	40%	36%	33%	31%	29%	27%	25%	
	25%	56%	50%	45%	42%	38%	36%	33%	31%	29%	
30%	60%	55%	50%	46%	43%	40%	38%	36%	33%		

Il faudrait ici que vos ventes **DIMINUENT** selon le pourcentage indiqué avant que vos profits le soient également...

Cessez les remises

Permettez-moi de vous éclairer sur le mystère des remises. Imaginez que vous disposez d'une marge de 40 % et que vous choisissez de réduire vos prix de 10 %. Quel en est le résultat ? Vous devrez vendre 33 % de plus pour préserver votre bénéfice. Ce n'est pas une décision judicieuse, chers lecteurs. En revanche, envisagez d'augmenter vos prix de 8 %. Étonnamment, vous pourriez ne perdre qu'un client sur cinq. Les chiffres ne mentent pas, et dans le monde des affaires, il est essentiel de jouer avec discernement.

Le marketing repose sur des principes mathématiques.

Dans le domaine du marketing, les chiffres constituent vos alliés les plus précieux. Le marketing repose sur des principes mathématiques, et nous mesurons et testons chaque aspect. Les analyses servent de boussole, vous orientant à travers le paysage marketing. L'essentiel est d'identifier votre créneau tout en évitant le piège de la concurrence axée uniquement sur le prix.

Les cinq méthodes pour accroître vos bénéfices.

À vous, entrepreneur avisé, je révèle ma méthode secrète : cinq stratégies pour maximiser vos profits. Préparez-vous à consigner les informations les plus essentielles que vous découvrirez ici.



Nombre de contacts	4 000	4 000	84 stratégies	4 400
x	x	x		x
Taux de Conversion	25%	25%	83 stratégies	27,5%
=	=	=		=
Nombre de Clients	1 000	1 000	69 stratégies	1 210
x	x	x		x
Nombre de Transactions	2	2	54 stratégies	2,2
x	x	x		x
Prix Moyen de Vente €€€	100 €	100 €	67 stratégies	110 €
=	=	=		=
Chiffre d'Affaires	200 000 €	200 000 €	46%	292 820 €
x	x	x		x
Marges Bénéficiaires	25%	25%	67 stratégies	27,5%
=	=	=		=
Profits	50 000 €	50 000 €	61%	80 525 €

Les cinq leviers pour accroître vos profits.

À vous, entrepreneur avisé, je révèle ma méthode secrète : cinq leviers pour maximiser vos profits. Préparez-vous à consigner les informations les plus essentielles que vous découvrirez ici.

Plongeons dans une brève histoire d'entreprise, une narration de chiffres qui éclairera l'art de la croissance. Imaginez une société disposant de 4 000 prospects, dont 25 % se sont convertis en clients. Cela équivaut à 1 000 clients réalisant deux transactions chacun pour une moyenne de 100 €. Effectuez les calculs, et voilà ! Nous avons une petite entreprise affichant un chiffre d'affaires total de 200 000 € et un bénéfice net attrayant de 50 000 €, avec des marges de 25 %.

Pour développer votre activité, nous concentrons notre attention sur cinq domaines essentiels : les prospects, la conversion, les transactions, le chiffre d'affaires moyen et les marges.

Allons-nous les évaluer ? Absolument !

Le marketing est une discipline scientifique, et nous allons évaluer, concevoir des stratégies et ajuster.

Saviez-vous qu'il existe plus de 80 stratégies pour la génération de leads, 83 pour le taux de conversion, 78 pour le nombre de transactions, 59 pour la vente moyenne et 56 pour les marges ? C'est surprenant, n'est-ce pas ? Pourtant, l'entreprise moyenne n'en utilise que deux. Pour atteindre une véritable croissance, il est nécessaire d'en adopter au moins sept. En examinant notre exemple d'entreprise, nous nous préparons à explorer ces domaines, révélant les clés pour stimuler votre croissance.

Le défi de 10 % d'amélioration

Restons simples. Au cours des douze premiers mois, notre objectif est une amélioration modeste de 10 %. Nous ne recherchons pas des miracles, mais plutôt une croissance progressive et durable. Cela débute par de petits ajustements, en rectifiant ce qui est déjà en place. Mesurez fréquemment, corrigez ce qui doit l'être et observez la magie opérer.

Passons maintenant à un scénario où nous visons une amélioration de 10 % à tous les niveaux. La magie opère et notre petite entreprise ne se contente pas de croître, elle prospère. Nous évoquons une augmentation de 46 % des revenus et une hausse significative de 61 % des résultats nets. Imaginez que ces chiffres doublent au fil des ans. L'efficacité de cette formule est indéniable.

En vous engageant dans cette aventure aux côtés de votre coach, envisagez l'impact transformateur sur votre entreprise. Focalisez-vous sur ces cinq domaines essentiels, assimilez les stratégies et observez vos résultats s'épanouir. Le chemin vers le succès est un marathon, non un sprint.

L'échelle de la fidélité

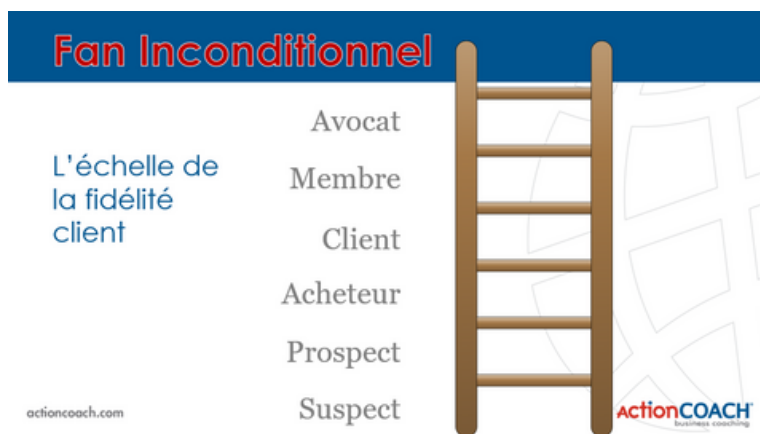
Très bien, chers amis, voici la dernière frontière du marketing : l'incroyable univers de l'expérience client ! Analysons-le selon l'échelle de fidélité.

Imaginez vos clients potentiels comme des suspects évoluant au sein de votre public cible. Nous ne les laissons pas dans l'incertitude ; nous souhaitons qu'ils se manifestent en disant : « Hé, je suis intéressé ! » Consultez mon ouvrage, « Raise Your Hand Marketing », pour des conseils d'experts sur cette approche. Lorsqu'ils se manifestent, les prospects se transforment en acheteurs lors de cette première transaction captivante. Mais attendez, ils ne sont pas encore des clients à part entière. Pourquoi ? Parce qu'ils s'habituent encore à faire affaire avec vous. C'est lors de la deuxième transaction que, voilà ! Ils obtiennent officiellement leur badge de client. Désormais, ils ne sont plus de simples acheteurs ; ils se familiarisent avec vos pratiques. C'est comme s'ils devenaient des habitués de leur restaurant favori.

Après quelques transactions, nous souhaitons qu'ils ressentent l'appartenance à un club exclusif et qu'ils deviennent membres. Désormais, ils ne sont plus de simples clients, mais des membres estimés de votre communauté. Les membres commencent à partager leur expérience positive par le biais de recommandations. Mais ce n'est pas tout ! Ils deviennent des ambassadeurs, louant vos mérites sur les réseaux sociaux. Et voici le grand final...des fans passionnés. Ce ne sont pas simplement des clients, ce sont vos héros du marketing. Ils ne se limitent pas à acheter, ils suscitent un engouement qui résonne au loin, générant davantage de ventes que vous ne pouvez l'imaginer.

Maintenant, une question essentielle se pose : les fans passionnés et les défenseurs ont-ils plus de valeur que tout autre client ?

Absolument ! Ce sont des VIP. Reconnaissez-les par leur nom, élaborer un plan pour eux, traitez-les avec la plus grande considération. Ils le méritent.



6 ÉTAPES

Étape 3 – Systèmes

Très bien, passionnés d'entreprise, plongeons dans l'univers des systèmes. Vous savez, ces mécanismes magiques qui vous permettent d'économiser du temps, de l'énergie et, bien entendu, de l'argent. C'est semblable à une danse : vous élaborer les systèmes, ils orchestrent l'entreprise, votre équipe suit les mouvements et vous menez la danse. Nous tournons en rond !

Les neuf étapes de la systématisation

Maintenant, engageons-nous dans la systématisation en neuf étapes. Vous pouvez soit consulter mon ouvrage, « Instant Systems », soit collaborer avec un coach qui vous accompagnera à travers la routine fascinante du système de systématisation.

SAS JLH

ActionCOACH
COACHING & AFFAIRES

1. Élaboration d'une vision
2. Élaboration d'une mission (*donner du sens*)
3. Définition d'une culture et de règles du jeu communes
4. Des objectifs partagés (SMART)
5. Un système de Management
6. Un organigramme impliquant
7. Des définitions de fonctions/rôles/postes clairs
8. Des indicateurs de performance pertinents
9. Des modes opératoires accessibles

Maintenant, engageons-nous dans la systématisation en neuf étapes. Vous pouvez soit consulter mon ouvrage, « Instant Systems », soit collaborer avec un coach qui vous accompagnera à travers la routine fascinante du système de systématisation.

Commencez par définir votre vision, votre mission, votre culture et vos valeurs. Consultez actioncoach.com pour un exemple exemplaire. Il est désormais inutile de naviguer à l'aveugle dans votre parcours professionnel. Vous devez avoir une direction claire. Les objectifs prennent le pas, orientant chacune de vos étapes. À partir des objectifs, nous élaborons un organigramme qui détermine qui participera à ce parcours professionnel pour concrétiser la vision. Une fois les acteurs identifiés, des contrats de poste précisent leurs rôles respectifs. C'est comme leur fournir des scripts personnalisés.

Ils comprennent parfaitement leur rôle. Les objectifs, que je préfère désigner comme indicateurs de performance clés, rythment l'entreprise. Chacun avance dans la même direction, et nous effectuons un suivi pour garantir que les performances correspondent à notre objectif commercial. Au sommet, les manuels et les vidéos sont mis en avant, formant votre équipe à accomplir ses tâches. Et ensuite, les listes de contrôle ! Tout comme vous souhaitez que votre pilote respecte la liste de contrôle lors de votre prochain vol, votre équipe en a également besoin. À 100 %, à chaque fois.

En évoquant de grands dirigeants, prenez exemple sur Mikhaïl Gorbatchev : continuez toujours à avancer. Si le travail d'hier vous paraît encore aussi impressionnant, c'est que vous n'avez pas accompli suffisamment aujourd'hui. Aïe, n'est-ce pas ? Le rétroviseur devrait se réduire à mesure que vous atteignez de nouveaux sommets.

6 ÉTAPES

Étape 4 – Équipe

Au fur et à mesure que nous transitons d'un système à l'autre, n'oubliez pas que tout ce que nous allons examiner fait partie intégrante du système ActionCOACH. Que cela prenne quelques semaines ou une décennie, nous sommes ici pour vous accompagner tout au long de ce processus. Considérez cela comme un voyage ; certains peuvent avoir l'impression de sortir d'un trou, mais croyez-moi, la vue d'en haut en vaut la peine.



Très bien, abordons maintenant l'aspect de l'équipe. En tant que propriétaire ou PDG, vous occupez une position essentielle dans la constitution de votre équipe. Nous adhérons à une philosophie simple : la manière dont vous traitez votre équipe influence directement la façon dont elle traite vos clients. Et nous savons tous que des clients satisfaits constituent la pierre angulaire d'une entreprise prospère, assurant ainsi votre succès. C'est un cycle, et voici comment il se déroule.

Les six clés d'une équipe gagnante

Ce chapitre vous conduit vers le succès : nos six stratégies pour constituer une équipe performante. Plongeons dans le cœur du sujet !

1. Un Leadership solide

Tout d'abord, le leadership revêt une importance capitale. Si vous êtes à la tête, il est primordial d'investir dans une formation en leadership. Cela ne concerne pas uniquement les affaires, mais également le développement personnel. Consultez votre coach, il est présent pour vous accompagner.

2. Objectif commun

Avoir un objectif est bénéfique, mais il ne s'agit pas d'objectifs financiers individuels. Votre équipe ne sera pas enthousiaste à l'idée de vous voir accumuler des millions. Elle se préoccupe d'objectifs collectifs qui profitent à l'ensemble. Qu'est-ce qui est avantageux pour nous tous ? C'est là le véritable enjeu.

Les 6 clés d'une équipe gagnante

1. Un fort *Leadership*
2. Des objectifs communs
3. Des règles du jeu
4. Un plan d'action
5. Soutien à la prise de risque
6. 100% d'implication & inclusion
7. La Formation



ActionCOACH
BUSINESS COACHING

3. Règles du jeu

Toute équipe victorieuse adhère à un ensemble de règles. C'est semblable à un jeu : chacun doit comprendre les règles pour remporter la victoire. La clarté à ce stade prévient toute confusion future.

4. Plan d'action

Le succès n'est pas le fruit du hasard. Il résulte d'un plan d'action soigneusement élaboré. Prenez le temps de le concevoir collectivement, en harmonisant tous les acteurs autour de la stratégie.

5. Encourager la prise de risque

L'innovation est souvent associée à des erreurs, et cela ne pose pas de problème. Soutenez ceux qui osent prendre des risques, mais gardez à l'esprit qu'une erreur unique constitue une occasion d'apprentissage ; en commettre une seconde relève d'un choix. Encouragez les prises de risques réfléchies, plutôt que l'imprudence.

6. 100 % d'inclusion et d'engagement

Votre équipe constitue votre atout majeur. Engagez chaque membre. Il ne s'agit pas uniquement d'accomplir des tâches, mais de veiller à ce que chacun se sente impliqué dans le projet.

Les équipes championnes vont encore plus loin. Elles ne cessent jamais de s'entraîner et s'épanouissent grâce à une communication efficace. N'oubliez pas que la véritable communication réside dans la réponse que vous recevez – assurez-vous qu'elle ait de l'importance.

Gary Payton a déclaré un jour : « Lorsque l'on fait des sacrifices, on se sacrifie soi-même. » Remporter des championnats nécessite des sacrifices et un apprentissage constant. Le plus difficile n'est pas d'agir, mais d'apprendre et de progresser. Réalisons-le ensemble.



6 ÉTAPES

Étape 5 – Synergie

Bienvenue dans ce voyage captivant qui vous conduira de la maîtrise de la construction, du marketing, des systèmes et de l'équipe performante au concept fascinant de l'échelle. Ici, nous explorons les cinq disciplines qui propulseront votre entreprise d'une croissance incrémentielle à une croissance exponentielle. Fini les pourcentages ; tout est désormais une question de multiples.

Les cinq domaines de la croissance exponentielle

Ajouter des zéros - les 5 disciplines de la croissance exponentielle

1. Stratégie

Il ne s'agit pas uniquement d'un plan, mais d'une synergie entre votre modèle d'entreprise, votre levier, votre évolutivité, vos opportunités et votre potentiel commercial. Explorez cette combinaison pour dynamiser le moteur stratégique de votre entreprise. Abordez ce sujet avec votre coach, qui dispose de toutes les informations requises.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

1. **Stratégie** – Le business model, les effets de leviers, la scalabilité, opportunités et possibilités de commercialisation
2. **L'équipe** – Leadership, recrutement, l'engagement, la rétention
3. **L'exécution** – Le management, le planning, les mesures et les systèmes
4. **Développement de votre entreprise** – Le marketing, l'expérience client
5. **Mission** – La vision, les objectifs, le plaisir, les responsabilités sociales

2. Les individus

L'épine dorsale de toute entreprise réside dans son personnel. Du leadership au recrutement, en passant par l'intégration, la formation et la rétention, ce sont les mécanismes qui font avancer votre entreprise. N'oubliez pas : formez les individus et ils feront croître l'entreprise.

3. Exécution

Il ne s'agit pas seulement d'agir, mais d'agir avec efficacité. Gérez, planifiez, mesurez et mettez en œuvre des systèmes. Veillez à cocher toutes les cases pour atteindre le niveau de croissance que vous visez.

4. Croissance commerciale

Le trio marketing, ventes et expérience client. C'est à cet endroit que vous façonnez l'image extérieure de votre entreprise. Concevez-la avec soin.

5. Mission

Au-delà des avantages, il s'agit d'une question de signification. Si les individus n'apprécient pas acheter chez vous ou travailler pour vous, il est ardu d'atteindre l'excellence. N'oubliez pas non plus l'aspect de la responsabilité sociale : quelles actions entreprenez-vous pour le monde ?

Rappelez-vous ce que Lord Sugar, le milliardaire à l'origine de l'émission télévisée britannique *Apprentice*, a déclaré : l'instinct entrepreneurial réside en vous. Cependant, posséder un esprit d'entreprise ne suffit pas. Tout comme la préparation d'un excellent gâteau requiert une recette et une formation, la création d'une entreprise prospère nécessite le système ActionCOACH – votre formule pour le succès. Transformons cet esprit d'entreprise en une force incontournable !



6 ÉTAPES étape 6 – La Liberté

Félicitations, vous avez atteint le sommet : le niveau de liberté où votre entreprise opère de manière optimale sans votre présence. Qu'est-ce que cela implique pour vous ? Cela ouvre deux perspectives captivantes : soit céder l'entreprise et en récolter les bénéfices, soit la laisser fonctionner de manière autonome avec une intervention minimale. Imaginez les opportunités !

L'une des premières étapes à entreprendre lors de votre connexion avec votre coach consiste à établir une date. Oui, une date à laquelle votre entreprise sera autonome. Quand fonctionnera-t-elle comme une machine parfaitement rodée sans votre intervention continue ? C'est l'objectif que nous cherchons à atteindre.

Une fois que votre entreprise atteint ce stade, le monde de l'investissement s'ouvre à vous. Et devinez quoi ? Si vous choisissez de nous rejoindre chez ActionCOACH, nous vous accompagnerons dans les subtilités de l'investissement. J'organise des formations tout au long de l'année, abordant des sujets allant de l'acquisition d'entreprises à l'immobilier, en passant par la vie avec un objectif. Tout cela fait partie du programme d'adhésion, alors discutez avec votre coach de votre intégration à la famille ActionCOACH.

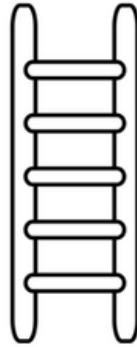
Maintenant que votre entreprise prospère, il est temps de réfléchir à vos loisirs. Je comprends que votre entreprise puisse être votre passion, mais croyez-moi, explorer d'autres centres d'intérêt peut également s'avérer très enrichissant.

En matière de réussite, Sharon Lector – la brillante auteure de « Père riche, père pauvre » en collaboration avec Robert. Saviez-vous qu'elle est l'auteure de non-fiction la plus vendue au monde ? C'est impressionnant ! L'argent, affirme-t-elle, est une compétence essentielle, et il incombe à nous, en tant que parents, grands-parents et adultes responsables, de préparer la prochaine génération à l'univers financier qui l'attend. Cependant, voici le dilemme : si vous ne le comprenez pas, comment pouvez-vous l'enseigner ? Il en va de même pour le monde des affaires. Apprendre et évoluer sont les clés !

L'ÉCHELLE DE L'ENTREPRENEUR

Comment gagne t'il de l'ARGENT ?

L'échelle de développement entrepreneurial



Entrepreneur : en valorisant les idées et les réseaux

Investisseur : en investissant dans les entreprises des autres

Propriétaire : en développant son entreprise

Manager : en supervisant le personnel et les actifs

A son compte : en travaillant pour lui

Employé : en travaillant pour les autres

L'argent travaille pour lui

Il travaille pour l'argent

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Bienvenue dans l'aventure de la croissance entrepreneuriale ! Sharon a souligné l'importance du développement personnel, alors examinons ce que cela implique pour vous. Nous avons abordé les six étapes pour votre entreprise ; à présent, concentrons-nous sur votre épanouissement personnel. J'aime désigner cela comme l'échelle entrepreneuriale. Rappelez-vous que plus vous acquérez de connaissances, plus vous pouvez prospérer - c'est votre principe fondamental.

Commençons par le niveau un, celui où vous êtes l'étudiant. Oui, les étudiants engendrent des coûts, qu'ils soient supportés par vos parents ou par la société. Cependant, votre rôle à ce stade est essentiel : vous êtes un apprenti professionnel. Acquérez les compétences nécessaires pour obtenir un emploi et devenir un employé.

Une fois que vous êtes employé, il est temps de devenir apprenti entrepreneur. En réalisant divers travaux, vous enrichissez votre expérience et devenez un entrepreneur plus accompli. N'oubliez pas que faire le même travail pendant des années ne constitue pas 20 ans d'expérience, mais plutôt une année répétée 20 fois.

Le travail indépendant, niveau 1, ressemble à une balançoire : trouver des missions, les réaliser. C'est une étape familière où vous endossez tous les rôles. Apprenez la vente, le marketing, les achats, la location - soyez rémunéré pour acquérir des compétences. Ne laissez pas cela vous coûter du temps et de l'argent.

Progressez vers le poste de manager, où l'environnement ressemble davantage à un manège. Vous éteignez des incendies, vous courez dans tous les sens et vous apprenez l'art de gérer et de diriger une équipe. Travailler pour autrui est émotionnellement distinct de la gestion de sa propre entreprise.

Ensuite, devenez propriétaire. Votre entreprise opère désormais de manière autonome et il est temps d'apprendre à investir. Devenez investisseur, puis entrepreneur. En tant qu'investisseur, vous placez votre capital ; en tant qu'entrepreneur, d'autres investissent en vous avec leurs fonds.

Il est crucial de saisir les enjeux de la gestion. Cela relève de la compétence et de la productivité. Nous proposons une formation en gestion de 12 semaines pour vous orienter. Votre coach peut vous guider ou soutenir votre équipe. Ensuite, nous évoluons vers le leadership. Cela implique passion et concentration. À mesure que vous développez votre entreprise, n'oubliez pas que vous vous épanouissez également. Ce parcours est riche en apprentissages, et nous sommes là pour vous accompagner à chaque étape. Êtes-vous prêt pour la prochaine phase de votre aventure entrepreneuriale ? Réalisons-le ensemble !

Votre cheminement en coaching



Imaginez une carte représentant la transition du salarié à l'entrepreneur sur l'axe vertical, tandis que les six étapes de l'entreprise (maîtrise, marketing, systèmes, équipe, système et liberté) se déploient sur l'axe horizontal. Idéalement, nous souhaiterions que cela prenne la forme d'un arc fluide et esthétique, mais soyons réalistes : il s'agit plutôt d'un parcours jalonné de hauts et de bas, ainsi que de tout ce qui se situe entre ces extrêmes. Pensez au graphique de Buzz Aldrin : un peu en haut, un peu en bas, et finalement, ce point idéal où votre entreprise prospère sans nécessiter votre intervention quotidienne.

Vous vous rappelez de la formule « Être, Faire, Avoir » dont nous avons discuté précédemment ? Appliquez-la ici. Ce que vous devez devenir se trouve sur l'axe vertical, ce que vous devez faire est en bas, et le graphique illustre ce que vous devez avoir. C'est une feuille de route, un guide pour devenir l'entrepreneur que vous avez envisagé.

L'engagement constitue la clé. Vos rêves et vos objectifs méritent votre dévouement. Terminez avec les « la prochaine fois » ou les « je le ferai plus tard ». J'ai évoqué certains de mes livres ou de mon podcast, immergez-vous dans ces ressources. Ne vous limitez pas à y réfléchir – agissez, investissez-vous dans votre apprentissage.

Voici la règle d'or : si vous pouvez l'apprendre, vous pouvez le réaliser. Fran Drescher a un jour déclaré : « Si nous ne nous dotons pas de connaissances, nous nous retrouverons dans une situation difficile. » Des paroles empreintes de sagesse. Ma vie a été consacrée à transformer les aspects négatifs en éléments positifs. La célébrité, le cancer et le don d'en parler : les surprises de la vie se présentent souvent sous des formes inattendues. Les affaires, tout comme la vie, comportent leurs défis. Parfois, il suffit de grandir et de les surmonter. Ainsi, voici votre parcours de coaching, riche en apprentissage, en croissance et en joie, pour transformer les défis en triomphes !



Philosophies de réussite

Bienvenue dans ce chapitre empreint de sagesse dédié aux philosophies du succès ! Explorons ensemble des concepts puissants susceptibles de transformer votre approche de la vie et des affaires.

À l'âge de 21 ans, j'ai découvert une philosophie qui a transformé ma vie : « Diviser pour multiplier ». Cela peut sembler mathématique, n'est-ce pas ? Mais envisagez-le plutôt comme « toujours plus avec toujours moins ». Cela peut paraître fascinant, mais son application a véritablement changé la donne. Préparez-vous à découvrir comment cette philosophie peut révolutionner votre existence, car une fois que vous l'aurez mise en pratique, tout évoluera. L'idée centrale ici est l'effet de levier, et voici ma définition succincte : accomplissez le travail une fois, et soyez rémunéré indéfiniment.

Décomposons cela. J'ai rédigé ce livre une fois. Combien de temps serai-je rémunéré pour cela ? Pour l'éternité. J'ai fondé une entreprise qui fonctionne sans ma présence ? Une fois. Combien de temps me sera-t-elle remboursée ? Pour l'éternité. Le travail de l'employé, le travail du manager, le travail du propriétaire, mais il existe une distinction fondamentale. Les propriétaires accomplissent le travail une fois et récoltent les bénéfices indéfiniment. Les managers effectuent le travail une fois et en tirent des avantages à long terme. Les employés ? Eh bien, ils réalisent le travail une fois et sont rémunérés une fois. Récemment, une amie m'a partagé une énigme. En tant que propriétaire de salon, elle trouvait injuste que certaines semaines son personnel gagne plus qu'elle. Je lui ai posé une question simple : que font-ils chaque jour ? Couper les cheveux. Et vous ? Couper les cheveux. Vous ne pouvez pas effectuer le travail d'employé et espérer les revenus d'un propriétaire. Pour obtenir les revenus d'un propriétaire, réalisez le travail d'un propriétaire. Accomplissez le travail une fois, soyez rémunéré pour l'éternité.

Alors, à quelle vitesse pouvez-vous maîtriser ce système ? Première étape : acquérir le contrôle (maîtrise). Deuxième étape : atteindre la rentabilité (marketing). Troisième étape : se distancier du quotidien (systèmes). Quatrième étape : constituer une équipe pour gérer l'entreprise. Engagez-vous à apprendre pendant un an ou deux et vous pourrez ouvrir la voie à une entreprise qui fonctionnera sans votre intervention – c'est à vous de décider.

L'éducation constitue un levier déterminant, le moyen le plus puissant pour échapper à la pauvreté et transformer le cours de votre existence. Alors, quand déciderez-vous de réussir ?

Les trois niveaux d'objectifs.

1. *L' Objectif externe*
2. *Aller vers l' Objectif*
3. *Ampleur de l'Objectif*

actionCOACH

Dans ce chapitre, nous examinons les divers niveaux d'objectifs : les objectifs externes, les objectifs vers le but et l'ampleur des objectifs d'héritage.

Commençons par l'objectif externe, celui qui consiste à dire « non » aux éléments négatifs. Nous avons tous connu cela, en nous fixant des objectifs tels que ne pas travailler trop d'heures, éviter le surpoids ou ne pas finir dans la précarité. Cependant, soyons réalistes : ces objectifs s'effacent souvent lorsque la douleur immédiate s'atténue. La motivation à retrouver la forme ou à maintenir une bonne santé s'évanouit lorsque l'inconfort disparaît.

Maintenant, en direction des objectifs – un changement constructif. Mon récit débute à l'âge de 13 ans, lorsque ma famille a déménagé et que je me suis retrouvée dans une situation précaire. Depuis lors, je me suis engagée à ne jamais manquer de ressources pour réaliser ce que je désirais véritablement. Le concept de « vers l'objectif » était ainsi né.

À l'âge de 16 ans, j'ai eu la chance de rencontrer le remarquable Jim Rohn. Il m'a ouvert les yeux sur des objectifs positifs et m'a encouragé à progresser vers ceux-ci. Inspiré, je me suis fixé l'ambitieux objectif de prendre ma retraite à 25 ans. À cette époque, je n'avais aucune idée de la manière d'y parvenir, mais j'ai fait confiance à la sagesse de M. Rohn. Cependant, j'ai finalement compris qu'acquérir des biens tels qu'un jet privé ou un yacht ne procurerait pas un bonheur durable. Le véritable épanouissement réside dans le fait d'être plus accompli, et non nécessairement dans le fait d'avoir davantage. Avançons jusqu'à aujourd'hui – le podcast Big Success, où le succès revêt diverses significations. Dans un épisode récent, j'ai eu l'occasion d'interviewer un détective criminel qui possède une philosophie unique sur le succès. Il propose des peines d'emprisonnement à perpétuité, et il y a beaucoup à apprendre de son point de vue.

Parlons maintenant de l'héritage. Mon mentor, Paul Dunn, m'a partagé une vérité : « Vous ne souhaitez pas laisser un héritage, vous aspirez à vivre votre héritage. » C'est pourquoi je suis ici, pour incarner mon héritage en vous aidant à évoluer.

Pourquoi êtes-vous ici ? Qu'est-ce qui motive votre aspiration à réussir ? Que ce soit pour votre famille, pour démontrer quelque chose à autrui ou simplement pour subsister, qu'il s'agisse d'un objectif externe, d'un but à atteindre ou d'un message à transmettre, l'essentiel réside dans votre conviction profonde de réussir. Vous avez découvert ActionCOACH et, ensemble, nous nous engageons à garantir votre succès.



Pourquoi est-il crucial de le faire dès à présent ?

Très bien, abordons la question pressante : pourquoi agir dès maintenant ? Voici trois raisons convaincantes :

L'évolution du marché mondial.

Imaginez le monde comme un immense puzzle, dont les pièces se réarrangent à une vitesse fulgurante. Des transformations globales, des taux d'intérêt à l'inflation, se déroulent sous nos yeux. Si vous ne prenez pas les rênes du contrôle dès à présent, vous risquez de vous retrouver entraîné dans le tourbillon de ces évolutions. C'est semblable à surfer sur une vague : il faut saisir l'opportunité ou risquer d'être laissé pour compte.

La transition économique des générations du baby-boom.

Les baby-boomers, moteurs de nombreuses entreprises, entrent dans une nouvelle phase. Ils ferment leurs établissements et affichent des panneaux « À vendre » sur leurs commerces à un rythme sans précédent. Ce phénomène d'opportunités commerciales évoque une vaste vente de liquidation, mais il ne perdurera pas indéfiniment. Saisissez cette occasion dès maintenant et vous pourriez découvrir l'entreprise idéale qui n'attend que votre vision.

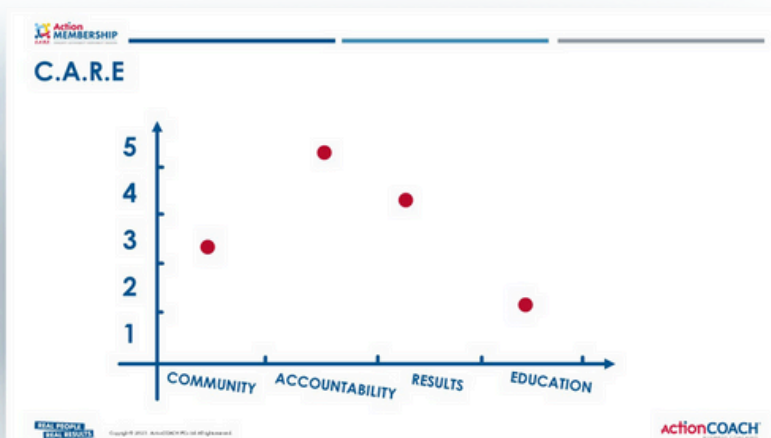
La montée en puissance de la mondialisation.

Grâce à la tempête nommée COVID-19, le monde a subi une transformation fulgurante. Au cours de la première année de la pandémie, Amazon a réalisé un bond de sept ans dans ses prévisions de croissance. C'est comparable à un passage en accéléré dans un film, mais pour l'environnement de travail mondial. En l'espace de deux ans, nous avons pratiquement réinventé une décennie. La manière dont nous travaillons aujourd'hui est à des années-lumière de la norme d'il y a peu.

Imaginez-vous désormais aux commandes de votre voyage. Le monde évolue et les opportunités se présentent à votre porte. Ne soyez pas celui qui hésite à franchir le seuil. Pénétrez dans le paysage dynamique du présent, où les possibilités sont prêtes à être saisies. C'est votre moment – tirons-en le meilleur parti !

L'approche C.A.R.E.

Bienvenue dans l'univers de C.A.R.E. Voici comment nous y parvenons :



Communauté

Imaginez votre entreprise familiale dynamique. Vous n'êtes pas seul dans cette aventure. Vous faites partie d'une communauté où des entrepreneurs passionnés et partageant les mêmes idées se rassemblent. Partagez vos réussites, échangez des récits et progressez ensemble.

Responsabilité

Avez-vous déjà entendu le proverbe « Deux têtes valent mieux qu'une » ? En effet, c'est véridique. La responsabilité constitue votre clé pour obtenir de meilleurs résultats. C'est semblable à avoir une personne qui vous motive lorsque vous en avez le plus besoin. Croyez-moi, cela change tout.

Résultats

Mettons la boussole dans la bonne direction. Il est essentiel de connaître votre destination et d'évaluer vos progrès. Plus votre objectif est précis, plus le parcours sera fluide. Visez-vous des résultats satisfaisants à un rythme constant ou aspirez-vous à des succès éclatants et immédiats ? Établissez votre cap.

Éducation

C'est ici que la magie se réalise. Nous offrons la formation la plus adaptée aux propriétaires d'entreprise tels que vous. Non, il ne s'agit pas d'un chatbot ni d'une illusion virtuelle. C'est en direct, c'est local et c'est humain. Votre coach, fort d'années d'expérience dans le monde réel, est prêt à vous accompagner à travers le dédale du savoir-faire commercial.

Maintenant, identifions le niveau de coaching optimal pour vous. C'est semblable à sélectionner la tenue appropriée : elle doit être parfaitement adaptée. Prenez en considération les éléments suivants :

Niveau communautaire

Sur une échelle de 1 à 5, à quel point désirez-vous que votre expérience communautaire soit immersive ? Discrète, dynamique ou quelque part entre les deux ?

Niveau de responsabilité professionnelle

Êtes-vous plutôt en faveur d'un accompagnement personnalisé, d'une atmosphère autonome ou de la convivialité d'une approche communautaire ?

Niveau des résultats

Recherchez-vous une progression continue ou êtes-vous disposé à vous lancer dans une course vers un succès exceptionnel ? Votre rythme, votre décision.

Votre budget, vos besoins, vos objectifs : nous offrons des programmes de coaching allant d'une centaine d'euros par mois à des formules sur mesure pour les grandes entreprises. Quelle que soit votre situation, un programme est à votre disposition. Ensemble, nous établirons la voie qui vous convient le mieux. Le principe est simple : restez toujours ouvert à l'apprentissage. Le progrès découle de la positivité et de la volonté d'avancer.



La réalité contemporaine

Au fil de notre lecture de ce livre électronique, j'ai compilé toutes les informations pertinentes pour vous présenter la feuille de route de votre succès. Si vous avez perçu, même de manière infime, la sagesse que nous avons partagée, pouvez-vous ressentir les échos d'un avenir plus prometteur se dessiner pour vous ?

Abordons maintenant la réalité du système ActionCOACH. Que vous en ayez déjà connaissance ou non, il est probable que certaines des informations que nous avons partagées ici soient à la fois nouvelles et précieuses. Je fais référence à la formule du succès, aux secrets de la croissance d'une entreprise, au plan directeur pour former un entrepreneur et aux règles d'or pour concrétiser tout cela.

Alors, voici le problème : le temps que nous avons passé ensemble a-t-il été une expérience enrichissante pour vous ? Affichez-vous désormais une nouvelle couche éclatante de clarté et de confiance, comme je vous l'avais promis au départ ? Fantastique ! À présent, concentrons-nous sur la mise en œuvre.

Même si vous ne parvenez à assimiler que certaines des idées que je vous ai exposées dans cet ouvrage électronique, ne conviendriez-vous pas que l'adoption de ce système pourrait vous conférer un avantage significatif ? Je parie que la réponse sera un franc « oui ».

Vous vous trouvez désormais à un carrefour et vous avez deux options. La première option : exploiter ce que vous avez appris, passer à l'action et obtenir des résultats qui semblaient autrefois inaccessibles. Je suis persuadé qu'avec les connaissances que nous avons partagées dans cet ouvrage électronique, vous pourriez réaliser des avancées dont beaucoup ne font que rêver. Mais que se passerait-il s'il existait une seconde option ? Et s'il y avait une solution supérieure ?

Imaginez ceci : au lieu d'agir de manière isolée, vous, moi et mon équipe de coaches, unissons nos forces. Et si nous prenions collectivement la responsabilité de votre réussite ? Et si nous nous engageons à veiller à ce que vous atteigniez les sommets que vous visez dans vos rêves, vos objectifs, votre vie et votre entreprise ? Réfléchissez-y. Si je révélai tous les secrets de l'initié, partageant tout ce que j'ai abordé ici et y ajoutant toutes les ressources à notre disposition, cela ne propulserait-il pas votre parcours ? C'est comme avoir le vent en poupe, transformant le succès en une certitude plutôt qu'en une simple possibilité.

Voici la situation. Si vous ressentez l'appel, si vous êtes prêt à recevoir des informations privilégiées, des raccourcis, un système de soutien, une communauté, de la responsabilité et de l'éducation - si vous souhaitez que tout cela propulse votre réussite, je veux le savoir. Où en êtes-vous et quelle est votre décision ?

Permettez-moi de vous informer que ce système de coaching d'entreprise constitue votre clé pour construire l'entreprise et la vie de vos rêves avec joie et aisance. Veillons à ce que cela devienne une réalité !

Le système commercial ActionCOACH.

Notre système d'entreprise débute en beauté : **une séance de diagnostic de 90 minutes**, et devinez quoi ? Vos deux premières semaines de coaching sont pratiquement offertes ! Oui, vous avez bien entendu. Nous nous engageons à explorer en profondeur les tenants et aboutissants de votre entreprise, et cela ne vous coûtera pas une fortune, même si cela peut en valoir la peine !



Notre système d'entreprise débute en beauté : une séance de diagnostic de 90 minutes, et devinez quoi ? Votre première semaine de coaching est offerte ! Oui, vous avez bien entendu. Nous nous engageons à explorer en profondeur les enjeux de votre entreprise, et cela ne vous coûtera pas une fortune, même si cela en vaut la peine !

Découvrez également des récits authentiques de personnes réelles. Visitez notre chaîne YouTube, ActionCOACHTV, où vous trouverez une richesse de témoignages. Forts de 30 ans d'expérience dans le secteur, nous avons accumulé une multitude d'histoires de réussite.

Abordons maintenant Business MasterCLASS et [nos programmes de 12 semaines](#). Ils suscitent un grand intérêt en raison de leur clarté. Vous savez exactement à quoi vous vous engagez, où vous débutez et où vous terminez. C'est une décision évidente. Cependant, peut-être aspirez-vous à une croissance fulgurante. Peut-être souhaitez-vous atteindre rapidement des objectifs ambitieux. Comment mettre en œuvre ce que nous avons prévu pour vous ? Le coaching individuel pourrait-il vous convenir ? Ou visez-vous différents niveaux ? Sachez que vous n'avez pas besoin de tout maîtriser. Nous proposons six vidéos qui expliquent le coaching : son fonctionnement, sa nature, tout ce que vous devez savoir. Car, soyons réalistes, vous aimez être informé avant de vous engager, n'est-ce pas ?

Pour ceux qui envisagent de devenir coachs d'action ou d'investir dans une franchise, réfléchissez à ceci : si vous investissez cent mille dollars et que cela vous rapporte cent mille dollars en un an, cela constitue une bonne affaire, n'est-ce pas ? Cependant, sachez que nous ne vous facturons pas cent mille dollars. Nous proposons un point d'entrée bien plus accessible, avec le potentiel de récupérer votre investissement en seulement 90 jours. Cela représente un rendement impressionnant de 400 pour cent. Oui, s'il vous plaît !

Mais voici le problème. Ma vision, mon héritage – cela change tout. Nous ne cherchons pas à vous extorquer une somme importante. C'est notre cadeau pour vous. Vous avez investi du temps et de l'énergie dans la création de votre entreprise, et il est désormais temps de recevoir une juste rétribution. Notre vision est celle d'une abondance mondiale par le biais de la rééducation commerciale, et lorsque nous vous montrons comment générer des revenus sans frais, imaginez les possibilités qui s'offrent à vous lorsque vous serez pleinement engagé – membre de la communauté, responsable et choisissant le niveau de coaching qui vous convient le mieux.

Une fois inscrit, préparez-vous pour nos programmes 30X : une source inestimable d'informations en ligne à votre disposition. Les 90 premiers jours sont dédiés à l'apprentissage des éléments essentiels, vous assurant ainsi des résultats significatifs. Nous sommes enchantés de partager, d'enseigner et de vous accompagner dans votre progression.

Chers lecteurs, l'éducation est avant tout une question d'enthousiasme. Et croyez-moi, si vous ne ressentez pas l'ardeur et la passion contagieuses que j'éprouve pour votre réussite, vous vivez peut-être sur une autre planète ! Notre mission est claire : nous sommes dévoués à l'idée de VOUS aider à réussir. Transformons la magie en réalité !



Quelques mots de sagesse pour conclure

Alors que nous nous rapprochons de la conclusion de cet ouvrage électronique, je prends conscience. Le coaching pourrait figurer parmi les options « peut-être » pour vous. Le temps, l'argent ou peut-être simplement une légère dose de scepticisme – des obstacles fréquents, n'est-ce pas ? Analysons cela.

Des préoccupations liées au temps ?

« Je suis submergé, Brad ! » Ne vous en faites pas. Prenez un instant pour noter vos 10 tâches les plus productives pour faire croître votre entreprise. Classez-les ensuite de la plus productive à la moins productive. Éliminez les tâches les moins efficaces et remplacez-les par ActionCOACH. Voilà ! Du temps économisé et une croissance en marche.

L'argent est-il une question d'argent ?

Restons pragmatiques : nous sommes à votre service. Notre engagement ? Soit nous vous aidons à générer des revenus supérieurs à nos honoraires, soit nous nous investissons pleinement et travaillons à vos côtés sans frais jusqu'à atteindre cet objectif. Aucun engagement, aucun jargon compliqué. De plus, le webinaire et les deux premières semaines de coaching ? Entièrement à votre charge. Immergez-vous, saisissez la valeur et constatez la transformation.

PEUR
+
EXCITATIONS

1. « Ne jamais souhaiter que la vie soit plus facile, souhaiter devenir meilleur »
2. « Travaillez plus dur sur vous-même que sur votre travail »
3. « Lire un livre par semaine pour le reste de sa vie »

Sceptique?

Vous n'êtes pas certain que tout cela fonctionnera pour vous ? Nous comprenons. C'est pourquoi nous vous offrons une garantie. Le meilleur dans tout cela ? Vous ne pouvez pas prendre de décision à distance. C'est comme visiter une maison. Il faut entrer pour vraiment savoir. Nous vous proposons donc une opportunité : les deux premières semaines sont gratuites. Explorez, faites l'expérience, puis déterminez comment cela s'intègre à votre stratégie.

N'oubliez pas ceci : la peur et l'excitation, le duo dynamique des grandes décisions. Ne laissez pas la peur dominer à chaque instant. Permettez à l'excitation de prendre les rênes, surtout si cet ouvrage électronique vous incite à envisager l'avenir de votre entreprise.

La décision, mon ami, est le mot clé. Rien ne change véritablement tant que vous n'avez pas pris la décision d'opérer un changement. Engagez-vous à nos côtés et nous serons tous impliqués. Vous n'êtes pas simplement un membre, vous faites partie de la famille. Voici un conseil : la meilleure manière d'assister les autres est d'éviter d'avoir besoin d'aide soi-même.

Un conseil du légendaire Jim Rohn : face aux défis de la vie, aspirez à vous améliorer plutôt qu'à rendre la vie plus facile. Voici un précieux conseil : investissez davantage d'efforts dans votre développement personnel que dans votre travail. En vous perfectionnant, la vie devient légèrement plus agréable. Et n'oubliez pas les livres ! M. Rohn recommande d'en lire un chaque semaine tout au long de votre vie. Vous avez de quoi vous occuper pour les 18 prochaines semaines – explorez mes ouvrages.

Dernière réflexion de ma part, inspirée par le grand John Howard : on ne peut pas engraisser les cochons le jour du marché. Commencez à bâtir dès maintenant pour ce grand jour de marché. Allons-y !



Conclusion

Très bien, concluons. Alors, quel est le plan d'action ? Établisons une entreprise qui non seulement génère des profits, mais qui opère également comme une machine parfaitement rodée, même lorsque vous ne travaillez pas toute la nuit. C'est le rêve, n'est-ce pas ? Je vous remercie sincèrement d'avoir suivi notre actualité. Des moments palpitants nous attendent et j'ai hâte de vous avoir à nos côtés.

Pour savoir où se situe votre entreprise, commencez par **définir vos défis**. Vous recevrez un appel de votre Coach après avoir terminé votre auto-évaluation afin de planifier votre première séance de Business Coaching gratuite. **[Commençons dès aujourd'hui !](#)**