

5 Secrets

Pour Faire Croître Plus Vite

VOTRE ACTIVITÉ

A FIN DE PROFITER DE

PLUS DE TEMPS, DE
LIBERTÉ ET D'ABONDANCE



MICHAËL LAMOUR

5 Secrets

Pour Faire Croître Plus Vite
VOTRE ACTIVITÉ
A F I N D E P R O F I T E R D E

PLUS DE TEMPS DE
LIBERTÉ ET D'ABONDANCE

par

M I C H A Ë L L A M O U R

TABLE DES MATIÈRES

ILS EN PARLENT... **ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.**

INTRODUCTION..... 5

SECRET #1

CLARIFIEZ VOTRE VISION ET DONNEZ UN SENS À VOTRE ACTIVITE 6

SECRET#2

TRANSFORMEZ VOTRE VISION EN STRATEGIE 14

SECRET #4

OPTIMISEZ VOTRE ENVIRONNEMENT 22

SECRET #5

MAITRISEZ VOTRE PSYCHOLOGIE..... 33

A PROPOS DE L'AUTEUR 40

ILS EN PARLENT...

« Travailler avec Michaël comme Coach m'a permis d'avancer concrètement sur le lancement de mon activité et de ne plus être seule. »

Sandrine

« Michaël m'a apporté les outils et l'accompagnement vers mon autonomie pour développer mon activité d'indépendant. »

Anne

« Grâce à Michaël j'ai pu dépasser mes blocages et j'ai enfin su par où commencer pour faire décoller mon activité. J'ai aussi compris où je devais aller et pour quoi. »

Pierre

INTRODUCTION

Ce sont mes clients qui m'ont donné l'idée de résumer dans ce livre **Les 5 secrets pour développer votre activité rapidement**.

Après des années passées à accompagner des indépendants et des thérapeutes pour lancer, développer ou faire changer de dimension leurs activités, je me suis rendu compte petit à petit que les mêmes thèmes revenaient encore et encore.

Avec ces 5 secrets vous allez pouvoir gagner du temps et profiter de mes années d'expérience pour faire croître votre activité, celle que vous aimez et ainsi profitez de plus de temps de liberté et d'abondance.

Je suis très heureux de vous rencontrer ici et que vous ayez décidé de vous offrir cet instant pour votre activité mais aussi et surtout pour vous même.

Votre Coach Business,
Michaël Lamour



SECRET #1

Clarifiez Votre Vision Et Donnez Un Sens À Votre Activité

Aujourd'hui si vous êtes un thérapeute et un indépendant c'est que vous avez envie d'aider les autres et que vous aviez un projet à partager.

Si vous avez pris la décision d'être thérapeute et indépendant c'est qu'à l'origine vous aviez un projet, une raison importante pour laquelle vous aviez décidé de vous lancer.

Rappelez vous l'enthousiasme et les raisons qui vous ont fait passer à l'action...



Mais une fois lancé, vous avez peut être perdu de vue ce pour quoi vous aviez démarré votre activité,

Il est facile de se laisser submerger par le quotidien, le stress, les clients, l'administratif ... lorsque l'on est indépendant.

Vous avez besoin de mobiliser chaque jour une grande quantité d'énergie autour de votre projet et avec vos clients.

Après quelques mois ou années je constate pourtant que mes clients n'ont plus assez d'énergie mobilisée.

La dynamique du départ a été perdue, l'essoufflement, la lassitude, les doutes et parfois le découragement l'ont souvent remplacée.

« Si vous voulez atteindre la lune, il est important de viser les étoiles. »

Si vous voulez vivre confortablement de votre activité réussir à générer un revenu à 6 chiffres par exemple, vous avez peu de chance de réussir si vous ne vous mettez pas dans une dynamique d'atteindre les 500 000 € voire le million d'euros.

Vous devez construire une véritable rampe de lancement pour votre activité.

Pour vous mettre dans cette dynamique je vous propose un exercice simple, mais pas forcément facile.

Souvent la simplicité est confondue avec la facilité.

Pourtant ce qui est simple n'est pas forcément facile à réaliser.

L'exercice consiste à prendre une feuille blanche et à répondre à la question suivante :

« Quel Est Votre Plus Grand Rêve Imaginable ? »

C'est une question qui sans en avoir l'air est une question puissante.

Chaque mot de cette question est important.

Vous allez écrire tout ce qui vous passe par la tête, sans aucune limitation et sans aucun jugement. Cela peut être d'aller sur Mars, de gagner 10 millions d'euros par an, de faire le tour du monde, d'atteindre l'éveil... Peu importe tant que vous ne vous limitez pas. Continuez à écrire tant que des choses vous viennent.

Je vous laisse quelques instants pour faire cet exercice



Maintenant que c'est fait vous vous êtes peut être rendu compte que ce n'était pas si facile.

« Parfois c'est la page blanche »

Certains de mes clients ont parfois du mal à écrire quoique que ce soit. Il n'y a que très peu idées qui leur viennent.

Si c'est votre cas, prenez conscience que nous avons tous des limitations au niveau de notre mental et que certaines de ces limitations ou blocages peuvent apparaître lors de cet exercice.

Si elles sont apparues ici c'est qu'elles existent aussi dans votre activité d'aujourd'hui.

Vous avez donc quand même réussi l'exercice car vous avez découvert que vous avez une limitation à vous projeter dans le futur ou à ouvrir à quelque chose de plus grand.

C'est sûrement un frein que vous retrouvez aujourd'hui dans votre activité.

« Je ne vais pas écrire ça, c'est impossible... »

Peut être aussi que vous avez eu des pensées du genre « cela n'a aucun sens », « je n'ai pas le droit d'écrire cela car c'est impossible ».

Dans le monde du coaching il y a une citation de Mark Twain qui a souvent été reprise et qui est la suivante :

« Ils ne savaient pas que c'était impossible alors ils l'ont fait ».

Cela résume assez bien ce qu'est une limitation du mental.

C'est vrai que vous ne savez pas combien de temps cela va vous prendre d'atteindre ce résultat mais **ce n'est pas l'objectif qui est le plus important : c'est le chemin.**

« Dans 5 ans nous serons sur Mars »

Je donne souvent l'exemple de Elon MUSK à mes clients. Il s'agit de cet ingénieur qui a décidé de coloniser Mars.

Après avoir d'abord développer une entreprise dans le logiciel bancaire en créant PAYPAL il poursuit sa quête de l'impossible en n'y connaissant rien à l'aérospatial et se retrouve ainsi progressivement à la tête de TESLA pour maîtriser le stockage et l'alimentation électrique. Puis il fonde ensuite SPACE X qui est devenu aujourd'hui le leader du lancement de satellites « Low Cost » concurrençant la NASA et ARIANE ESPACE.

Finalement il s'est dit que quitte à construire un transport pour aller sur Mars, autant qu'il soit utilisable sur Terre et permette ainsi d'aller de New-York à Shanghai en 39 minutes en passant par la case « Espace ».

Est ce que Elon MUSK ira sur Mars ?

Peut être ou peut être pas.

Mais ce qui est plus important c'est que sa dynamique, son projet l'a déjà amené beaucoup plus loin que ce qu'il aurait probablement pu imaginer s'il s'était fixé comme objectif de « seulement » créer la première banque en ligne.

Ce qui est le plus important c'est le chemin et pas l'objectif qui permet simplement de dépasser ses limites.



Peut être que dans la liste de votre « Plus Grand Rêve Imaginable » vous vous êtes rendu compte qu'il y avait surtout des choses matérielles,
Comme par exemple gagner de l'argent, posséder des voitures de sport, avoir des maisons, avoir un jet privé

gagner des millions... C'est ok tant que c'est ce que vous voulez réellement.

Mais vous pouvez peut être compléter cette liste sur des aspects plus « Capital Humain » que financier en vous demandant ce que vous allez faire de vos journées une fois que vous aurez tous ces biens ?

À quoi servira votre vie ?

Qui aurez vous envie d'aider ?

Les aider à faire quoi concrètement?



« Le monde matériel est un emblème, un hiéroglyphe du monde spirituel » Pierre Simon Ballanche

Peut être que dans votre liste est très orientée « humain », conscience de soi, bien être, relations personnelles voire, pourquoi pas, atteindre l'éveil.

Tout cela c'est parfait mais prenez aussi conscience que nous vivons aussi dans un monde matériel en trois dimensions, dans une société organisée autour de bien matérielle qui permettent aussi de mesurer nos réalisations.

Même les grands leaders spirituels de la planète traduisent leurs actions dans la matière.

Ils doivent souvent gérer de vraies multinationales et être de véritables chefs d'entreprise pour diffuser leur message dans le monde.

Votre bien-être personnel se traduira forcément par des réalisations matérielles.

Demandez vous avec cet état d'être, qu'est ce que vous allez pouvoir matérialiser ?

Pour aider qui ?

Avec quels moyens matériels ?

Demandez vous comment concrètement vous allez aider les autres et complétez ainsi votre liste.



Une fois votre rêve complété, mettez le au propre sur une nouvelle feuille ou sur un document Word de façon à pouvoir venir le relire régulièrement.

Voilà pour cette première étape qui avait pour objectif de vous mettre dans une dynamique de rampe de lancement pour mobiliser une grande quantité d'énergie pour votre activité.

N'oubliez pas vos rêves, n'oubliez pas de vous les rappeler le matin en vous levant, donnez du sens à ce que vous voulez développer aujourd'hui et vous obtiendrez encore plus encore de satisfaction.

Si vous avez choisi d'être indépendant c'est qu'une partie de vous a envie de « plus ».

Alors gardez cette dynamique louable présente à votre esprit.

Maintenant que vous êtes en chemin vous pouvez considérer votre activité actuelle et regarder en quoi elle est déjà un élément, une étape vers votre plus grand rêve.

C'est une petite réflexion qui va vous amener vers le **2ème secret** où je vous retrouve tout de suite.

SECRET#2

Transformez Votre Vision En Stratégies Adaptées

Comment allez vous passer à l'action ?

Comment allez vous transformer la vision que vous venez de dessiner en une véritable stratégie pour développer encore plus votre activité ?



Le plus important dans cette étape c'est de ne pas vous disperser.

Pour remédier à cela je vous propose de décliner votre plus grand rêve en étapes les plus importantes.

1. Vous allez prendre des post its et lister toutes les étapes qui vont vous permettre de réaliser votre rêve.
2. Inscrivez Une Action sur chaque post it
3. Une fois que vous avez écrit toutes les actions à réaliser pour votre projet vous allez les regrouper par catégorie et les classer par ordre chronologique du début aujourd'hui à la fin = votre résultat atteint
4. Notez cette séquence d'actions sur une feuille ou un fichier Word

Prenez maintenant quelques instants pour établir ce plan d'action.



Vous devez avoir maintenant devant vous une liste d'actions à poser, une liste de choses à faire pour atteindre votre objectif. Ces actions peuvent aller de passer un simple coup de fil à une personne importante, comme suivre certaines formations, gagner certaines sommes d'argent.

Maintenant que vous avez mis en place les différentes étapes pour réaliser votre plus grand rêves imaginable, vous devez maintenant maintenir l'énergie tout au long du parcours en indiquant ce que les américains appellent les « REWARDS » : les récompenses.

Demandez vous comment vous allez vous récompenser pour l'atteinte de chaque étape importante.

Surtout restez réaliste.

Choisissez des récompenses qui soient en phase avec chaque étape considérée.

Par exemple si l vous démarrez votre activité et que votre 1ère étape consiste à atteindre 10 nouveaux clients, et bien votre récompense pourra être un Week-End à 2.

Si par contre vous en êtes à l'étape 1 million d'euros votre récompense pourra être d'acheter la maison de vos rêves ou de vous offrir un tour du monde de plusieurs mois.

Sans récompenses il est facile de perdre la foi.

Je rappelle souvent à mes clients que si ils créent une entreprise c'est a priori pour générer plus de revenus que ceux qu'ils auraient obtenus pour la même activité en tant que salarié.

C'est mécaniquement un objectif à atteindre même si cela prend du temps.

Sinon cela n'a pas de vrai sens.

Pourquoi prendre des risques, gérer des incertitudes, de l'insécurité, de l'administratif si c'est pour gagner la même chose que comme salarié.

Une entreprise est un outil économique qui n'a qu'un seul objectif : croître et prospérer.

Alors prenez en soin en répondant à ses besoins et en développant votre posture de chef d'entreprise.



Maintenant que vous avez votre plan d'action, vous allez vous concentrer uniquement sur la première étape. C'est à dire la première que vous allez devoir réaliser maintenant en premier pour commencer le chemin vers votre rêve.

Vous pouvez oublier toutes les autres pour l'instant.

Le matin vous pouvez vous rappeler votre plus grand rêve ou même le relire si il s'est un peu effacé. Il pourra même s'affiner avec le temps. Mais concernant ce que vous avez à faire au quotidien cela ne concernera qu'une seule étape, la 1ere étape de la liste.

Parce qu'en fait **votre succès est inévitable.**

La seule variable qui n'est pas sous votre contrôle c'est le temps.

« Tout n'est qu'une question de temps et d'énergie... »

Souvent je rappelle à mes clients l'exemple de l'ouvrier millionnaire.

En fait si un ouvrier épargne 50€ par mois toute sa vie active en les plaçant en action d'entreprise en bourses (indice CAC40 par exemple), à sa retraite il sera techniquement millionnaire.

Tout le monde peut donc être millionnaire.

Ce n'est qu'une question de temps et de choix.

Encore faut il conserver une dynamique pendant suffisamment longtemps...

Ce qui est important c'est d'être dans une dynamique de croissance et de prospérité.

Si vous restez dans cette dynamique pendant 12 mois je vous garantis que l'année prochaine vous ne serez plus au même endroit qu'aujourd'hui.

C'est une certitude !

Par contre ce qui est tout aussi certain, c'est que si vous continuez à faire comme auparavant, dans un an vous serez au même endroit.

C'est aussi une certitude !

Comme le rappelle Albert Einstein :

« La folie c'est de faire toujours la même chose et de s'attendre à des résultats différents »

Vous avez maintenant votre stratégie vers votre plus grand rêve imaginable.

Vous allez la conserver précieusement et ne vous concentrez que sur la première étape en oubliant les autres pour l'instant.

Cela nous amène vers le Secret # 3 où vous allez découvrir une clé souvent oubliée mais indispensable pour votre réussite.

SECRET #3

Évoluez Et Formez Vous Sans Cesse...

Nous allons découvrir maintenant une clé souvent méconnue pour votre réussite :

« Une des clés de votre succès est de mettre à jour régulièrement vos compétences. »



Pour pouvoir réaliser votre plus grand rêve imaginable, et même la première étape importante sur laquelle vous vous concentrez maintenant, vous allez devoir parcourir, élaguer, explorer de nouveaux horizons.

Le chemin de l'entrepreneuriat est un chemin d'apprentissage perpétuel.

C'est un chemin où vous allez sans cesse apprendre.

Vous allez apprendre de vos clients, vous allez apprendre de professionnels, vous allez apprendre de vos expériences.

Demandez vous maintenant de quoi vous allez avoir besoin comme compétences pour pouvoir réaliser cette prochaine étape importante de votre projet.

Est ce vous pensez que vous les avez déjà toutes ?

Par exemple si vous souhaitez que votre activité se développe à un autre niveau vous allez peut être avoir besoin par exemple :

- de revoir quel est votre profil client ?
- de redéfinir votre offre ou de la repositionner ?
- de revoir votre communication?
- de vous intéresser à de nouveaux outils comme internet?
- d'optimiser votre site web pour attirer une vague déferlante de clients?
- de vous poser des questions sur votre stratégie à propos de vos mails?
- de vous former à des outils, podcast audio, faire des vidéos ?
- d'écrire un livre?
- d'organiser des conférences ?
- de planifier
- de maîtriser mieux votre pratique
- d'appréhender plus le marketing
- de gestion de votre relation client
- de faire évoluer votre offre sur ce qui fait de mieux dans le monde
- d'apprendre à optimiser la gestion de votre temps

Si vous vous sentez un peu submergé par la longueur de cette liste c'est OK. Prenez juste une respiration. Vous n'avez pas à tout faire vous même. C'est là que constituer une équipe devient intéressant. Vous pouvez déléguer à des prestataires certaines de ces activités. Mais avant de déléguer c'est bien d'avoir une idée du fonctionnement de base de chaque compétence afin de vérifier que vous avez engagé le bon prestataire pour ce travail.



Maintenant que vous avez cette liste de compétences. Quelle serait la 1ère compétence que vous aurez à prendre en considération?

Choisissez celle qui vous semble la plus facile.

Maintenant que vous avez votre vision, votre plan d'action et les compétences pour matérialiser tout cela, vous allez pouvoir aborder la prochaine clé importante à considérer...

SECRET #4

Optimisez Votre Environnement

Vous êtes thérapeute et indépendant.

Vous êtes donc avant tout un chef d'entreprise,

Votre environnement de travail est donc un élément porteur de votre succès.



Équilibre entre Vie Professionnelle et Personnelle

Peut être que vous avez des difficultés à déterminer la frontière entre votre vie personnelle et votre vie professionnelle.

Cette frontière n'est souvent pas assez claire et cela crée des perturbations ou des dysfonctionnements pour le développement efficace de votre activité.

L'environnement participe aussi au développement de votre posture de chef d'entreprise.

Vous avez peut être un local dédié à votre activité et c'est un bon point.

Mais ce n'est pas souvent le cas.

Si ce n'est pas le cas, et que vous travaillez depuis votre habitation principale en « Home Office » vous devez avoir un lieu, un bureau dédié à votre activité.

C'est dans ce lieu de travail que vous allez être concentré pour développer votre identité pour votre activité.

C'est un lieu dans lequel il est important d'enlever tout ce qui pourrait vous distraire.

Par exemple c'est mieux si possible de ne pas travailler dans son salon avec la télévision, ou si les enfants peuvent vous interrompre.

Cela ne veut pas dire que vous ne pouvez pas conserver certains objets par confort ou qui vous inspirent mais par contre supprimer tout ce qui va vous distraire.

Gardez ce qui est important pour vous mais pas ce qui va vous empêcher de garder une dynamique de développement d'activité efficace.

Vous allez prendre un instant, aller dans votre bureau, local ou lieu d'activité et vous allez faire une check liste de 3 choses que vous allez modifier pour avoir un lieu de travail plus « focus » centré sur votre activité.

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____



Prendre son temps, c'est gagner du temps sur le temps passé à le perdre.

Un autre élément qui est important dans l'optimisation de votre environnement c'est l'optimisation de la gestion de votre temps.

J'ai l'habitude de dire à mes clients que **la ressource la plus rare et qui a le plus de valeur dans l'entreprise c'est le temps.**

C'est une ressource limitée à 24h dans une journée.

C'est une ressource qui ne peut pas s'accumuler.

Et quand elle est perdue elle ne peut pas être remplacée.

C'est vraiment votre bien le plus précieux.

Le temps pour vos clients

Bien gérer votre temps c'est d'abord avoir du temps pour vos clients.

Combien de temps est ce que vous consacrez de temps à vos clients par semaine ?

Est ce 50%, 70% ou plus de votre temps de travail disponible ?

Si cela dépasse les 75% vous allez découvrir juste après qu'il y a peut être quelques ajustements à faire.

Le temps pour votre Entreprise

Est ce que chaque semaine vous avez **un temps dédié pour votre entreprise** ?

Par exemple le temps que vous prenez maintenant en parcourant ces secrets, c'est du temps pour mettre en place des actions qui vont booster la dynamique du développement de votre entreprise.

Vous avez aussi des tâches administratives à réaliser, de la comptabilité, de la gestion, de la finance, la gestion de la relation avec vos prestataires, des courriers et des mails à répondre ou encore des nouvelles formations à suivre.

Tout cela c'est du temps pour votre entreprise.

En général je considère qu'une matinée par semaine est un bon rythme pour avoir réaliser tout ce qui est nécessaire.

Du temps pour vous, Chef D'Entreprise

Enfin est ce que chaque semaine vous avez **du temps professionnel pour vous en tant que chef d'entreprise ?**

Quand vous êtes indépendant c'est vous le chef d'entreprise, le patron de votre activité c'est à dire la locomotive.

Vous avez besoin de prendre du temps dans la semaine pour prendre du recul sur votre activité.

Par exemple tous les matins je prends une heure pour aller marcher dans la nature avec ma compagne qui est aussi indépendante.

C'est un moment de Brainstorming où nous échangeons nos idées, mais aussi de Mastermind pour innover sur nos activités et comment les développer.

C'est un moment d'échanges d'idées mais aussi d'échanges de bonnes pratiques et d'astuces.

Ce qui permet d'être toujours en mouvement et d'avoir du recul sur nos activités.

Vous pouvez aménager ce temps comme vous le souhaitez.

Cela peut être entre midi et deux, le samedi ou le dimanche où vous vous offrez une heure au calme, sans téléphone, ni mail, ni ordinateur rien que pour vous.

Ce temps de ressourcement et de réflexion est indispensable pour conserver un peu de lucidité sur la direction et la vision vers vos rêves.

Garder le cap et conserver un espace de créativité, d'innovation et d'idées nouvelles est aujourd'hui indispensable.

En résumé bien gérer votre temps se résume en 3 thèmes :

- votre temps pour les clients,
- votre temps pour l'entreprise
- et votre temps pour vous chef d'entreprise.

Prenez maintenant votre calendrier de la semaine prochaine et bloquer des créneaux pour ces 3 thèmes.

2h pour l'entreprise et le chef d'entreprise par semaine est un minimum.

Organisez vous le mieux possible mais prévoyez ce temps car sinon après, vous n'aurez plus le temps 😊

A titre d'exemple je partage ici avec vous ma gestion du temps :

Du lundi au vendredi: 14h 19h30 : temps pour les clients

Du lundi au vendredi : 9h 10h : temps pour moi chef d'entreprise

Du Lundi au vendredi sauf le jeudi : 10h 12H temps pour le développement de l'entreprise

Le jeudi : 10h 12h : temps pour l'administratif de l'entreprise

Ce n'est bien sûr qu'un exemple.

Chaque individu à des rythmes naturels différents.

Il est donc important de tester ce qui vous convient le mieux, en vérifiant simplement que tous les thèmes sont pris en considération.



« Un ami c'est quelqu'un qui croit toujours en vous lorsque vous avez cessé de croire en vous même »

L'optimisation de votre environnement passe aussi par bien gérer votre communication avec vos proches.

Par exemple ce n'est pas parce que vous travaillez à la maison, ou que vous êtes dans votre local sans être avec un client que vous êtes disponible.

C'est un message qu'il est important de clarifier avec vos proches, votre compagne vos enfants mais aussi à votre famille au sens au large.

Comme tout le monde la semaine du lundi au vendredi vous êtes au travail donc non disponible.

Même si vous êtes chez vous.

Donc si votre famille vous contacte ou vient vous voir pendant les heures de boulot vous n'êtes pas disponible sauf urgences évidemment.

C'est une chose que vos proches auront peut être du mal à intégrer au début.

Si besoin achetez vous un casque anti bruit du type Bose QuiteComfort.

Cela coupe tous les bruits tout en vous permettant d'écouter un fond musical à faible volume même dans un environnement agité.

Je l'utilise tous les jours, il m'aide à me concentrer, il me permet aussi de travailler n'importe où, dans un aéroport ou un café sans soucis.

Un environnement dédié à votre activité est un environnement qui vous permet d'être concentré quand vous décidez de vous y mettre, sans contrainte sans divertissements.



Ayez du matériel à la pointe

Optimiser votre environnement c'est aussi disposer d'un matériel de qualité.

Comme l'adage populaire le rappelle « un bon ouvrier a toujours de bons outils »,

Et cela est très vrai.

Nous sommes en 2018 à l'ère d'internet et en tant qu'entrepreneur vous devez disposer :

- d'un ordinateur,
- d'une connexion internet correcte,
- d'une imprimante fiable,
- d'une réserve de papiers et de cartouches d'encre,
- d'un Smartphone
- des logiciels dont vous pouvez avoir besoin pour votre activité (factures, comptabilité, trésorerie)
- A mon sens le pack Office de Microsoft avec Word et Excel ou leur équivalent gratuit « Open Office » est un minimum.
- Enfin des stylos agréables pour écrire,
- un bureau,
- des meubles pour ranger tout cela.

Voilà tout cela c'est LE minimum vital aujourd'hui.

Personnellement lorsque j'ai commencé mon activité en tant qu'indépendant j'ai cherché une solution qui me permettait de retrouver un niveau de service bureautique optimum et du même niveau exigeant que lorsque que j'évoluais dans des postes de direction internationale.

Hors je ne pouvais pas m'offrir un service bureautique à plein temps avec des serveurs dédiés et toute la maintenance qui va avec.

La solution qui m'est apparue comme étant la meilleure pour moi a été Apple.

Un ordinateur MacBook Air ou Pro, un iPhone, un iPad avec une imprimante HP.

La fiabilité et la vitesse par tous temps.

Pas de virus, pas de bugs, des mises à jour gratuites du système pour rester à la pointe.

Et une synchronisation en temps réel de mes mails et agenda pour les RDV clients sur tous mes appareils : iPhone, iPad et ordinateur.

En plus le matériel Apple même si plus cher à l'achat a une valeur de revente même après 5 ans...

Prenez un moment maintenant pour vérifier que vous avez le matériel au top pour votre activité en fonction de vos besoins de base et faites la liste des 3 choses que vous allez modifier.



Entourez vous

Enfin et c'est peut être le plus important de ce secret car il concerne les personnes qui sont autour de vous pendant que vous développez votre entreprise.

Développer une activité demande toute votre énergie.

C'est important que votre compagne, vos enfants le sachent et c'est à vous de leur expliquer afin que tous soient dans la même dynamique avec vous.

C'est bien aussi d'avoir autour de vous une personne avec qui discuter au quotidien de vos difficultés, de où vous en êtes, d'échanger sur de nouvelles idées ou de confronter vos projets.

C'est souvent le rôle aussi des Masterminds.

C'est mieux si cette personne est aussi un indépendant qui est dans la même dynamique que vous.

Cela permet de sortir de l'isolement et cela crée un environnement porteur pour le développement de votre activité.

Nous avons vu ensemble les clés pour optimiser votre environnement :

- optimiser votre lieu d'activité
- optimiser votre temps
- optimiser la communication avec votre entourage
- optimiser votre matériel
- optimiser votre entourage

Maintenant que vous avez un environnement optimum pour faire croître votre activité nous allons aborder ensemble le dernier mais aussi le plus important de ces 5 secrets.

SECRET #5

Maitrisez votre psychologie



« 80% de votre succès concerne ce qui se passe à l'intérieur ».

C'est ce que ne cesse de répéter en boucle Tony Robbins l'un des plus grands coachs américains.

C'est ce que je crois également.

Et c'est également mon éthique d'accompagnement dans le Coaching Business Pour Indépendants et Thérapeutes Motivés.

Quand vous n'arrivez pas à passer un cap, ou à atteindre un objectif dans votre activité, c'est qu'il y a d'abord un frein à l'intérieur.

Ce frein peut être conscient ou non conscient.

Il est conscient quand vous savez ce qui cloche et que vous arrivez à corriger rapidement ce qui ne va pas.

Il est non conscient quand vous savez qu'il y a quelque chose qui bloque, qui ne fonctionne pas, que vous avez tout tenté et que rien ne fonctionne. C'est alors que vous n'avez pas réellement identifié ce qui se cache derrière.

C'est alors un peu plus complexe et cela demande d'investiguer les enjeux à l'intérieur avant de se disperser dans des actions massives à l'extérieur.

FausseS CroYanceS

C'est souvent aussi parce que vous avez validé de fausses croyances qui ont force de loi pour vous aujourd'hui.

Votre capacité à créer du succès dans votre activité repose souvent sur des fausses croyances liées à l'argent, la richesse, le succès.

Cela vaut la peine de prendre le temps d'examiner ces fausses croyances à propos de vous, des autres et du monde en général :

- Est ce que vous croyez que vous êtes capable de construire une activité à succès ou est ce qu'une partie de vous en doute ?
- Est ce que vous pensez que vous méritez de réussir ?
- Est ce que vous pensez que c'est bien d'être riche ou est ce que vous avez des avis négatifs sur l'argent ou les personnes riches
- Pensez vous que vous devez lutter pour réussir et que le succès est réservé à quelques chanceux ?
- Pensez vous que vous pouvez obtenir l'aide dont vous avez besoin ou pensez vous que vous pouvez y arriver tout seul ?

Si vos croyances sont trop puissantes vous n'allez pas réussir à obtenir les résultats que vous voulez parce que vous allez inconsciemment trouver des moyens de saboter vos progrès vers une activité plus prospère.

Vos croyances doivent être congruentes avec vos vrais désirs

Vos pensées

Est ce que vous pensez plus à votre plus grand rêve imaginable, au succès du développement de votre activité ou à ce qui ne va pas ?

Il suffit pour cela d'investiguer vos émotions.

Des émotions agréables sont le reflet de pensées agréables.

Parfois il suffit de voir notre mental repasser en boucle les mêmes problèmes et de décider que c'est terminé en pensant à autre chose pour que notre état change et que l'on se sente mieux.

Vos émotions

Nous n'avons peur que d'une seule chose, de vivre nos émotions.

Et parmi nos émotions celle que nous ne voulons absolument pas vivre c'est la peur 😊

Le cercle parfait...

Une activité naît à partir du moment où le chef d'entreprise commence à prendre des risques.

Une prise de risque ramène forcément des peurs.

S'il n'y a pas de peur c'est qu'il n'y a pas assez de prise de risque ou alors qu'elles sont encore inconscientes.

Si vous ne faites qu'étudier les possibilités de votre activité ou des offres que vous allez proposer, si vous travaillez à apprendre des techniques que vous ne transformez pas en offre avec un système d'acquisition de client optimisé.

Si vous ne faites que rêver à votre développement et que vous ne prenez pas de risques alors vous ne développez pas vraiment votre activité.

Ces risques peuvent être financiers comme d'investir dans une technique marketing, un logiciel de la publicité ou un accompagnement etc.

Mais cela peut être aussi de prendre le risque :

- de se montrer,
- de devenir visible,
- de faire une conférence,
- d'appeler le patron d'une grosse entreprise pour lui proposer vos services,
- de parler vrai avec votre famille.

Maîtriser votre psychologie c'est 80% de votre succès.

Développer votre activité c'est mettre en place un environnement qui vous permet de maîtriser votre psychologie et vos peurs.

La bonne nouvelle c'est qu'il y a aujourd'hui plein de méthodes nouvelles pour travailler ses peurs même les plus inconscientes comme les thérapies quantiques telles que TIPI.

Il est aussi possible avec un accompagnement adéquat d'appréhender les faces cachées de ses peurs afin d'en débrancher petit à petit les racines totalement inconscientes.

La clé est souvent d'aller à la rencontre de nos peurs, dans notre ressenti corporel par exemple plutôt que de les fuir.

Tenter d'éviter et de fuir nos peurs les rend chaque fois plus puissantes.

Prenez soin de vous et de votre psychologie votre entreprise vous en sera reconnaissante et vous le rendra bien.

Maintenant que vous connaissez les 5 clés pour maximiser vos chances de succès dans l'activité que vous aimez et que vous avez choisie, utilisez les dans votre activité et votre vie chaque jour.

Rappelez vous de ceci :

Si vous faites ce qui doit être fait assez longtemps vous allez accomplir les résultats que vous voulez obtenir.

Rester concentré sur votre succès le temps que cela prendra.

Continuer à être en mouvement dans la direction de vos rêves.

A PROPOS DE L'AUTEUR

Après plus de 12 années en tant que Directeur Marketing et Financier chargé du développement d'activités dans plus de 15 pays, Michaël a décidé il y a quelques années de mettre ses 3 passions du développement personnel, du développement d'activité et du développement d'internet au service des Indépendants et des thérapeutes.

Aujourd'hui il est Coach Business, Professionnel Certifié (diplôme reconnu par l'État), auteur de livres et de formations sur internet et il accompagne ses clients avec une approche humaine et éthique afin de booster leur business et leurs talents.

Son Expérience

Ces dernières années il a accompagné de nombreux d'Indépendants et thérapeutes pour développer leur activité professionnelle et l'ADAPTER notamment au monde du NUMÉRIQUE.

Pour réaliser cela de manière Efficace et Humaine il tient compte des spécificités de ses clients en partant d'abord de LEUR ACTIVITÉ ACTUELLE - ce qu'ils font concrètement aujourd'hui - en l'adaptant aux règles du jeu spécifiques d'Internet et du développement d'activité.

Pour le contacter :

SITE WEB : www.michael-lamour.com

E-MAIL : michael@michael-lamour.com