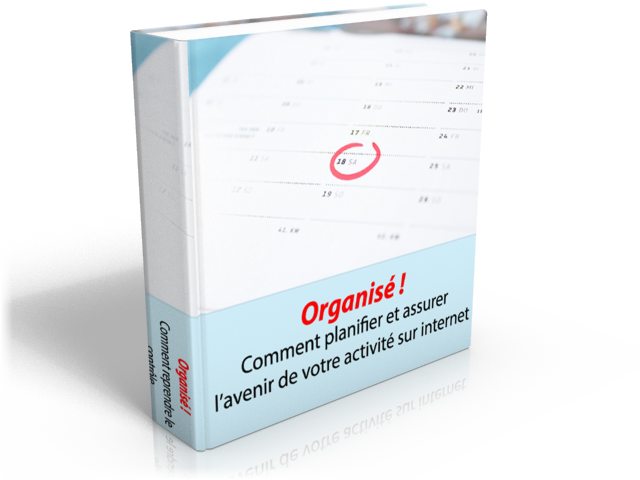
****

Table des matières

[Première partie : Faire le point 2](#_Toc405754281)

[Faire le point pour mieux repartir 2](#_Toc405754282)

[Exercices 2](#_Toc405754283)

[L'argent 4](#_Toc405754284)

[Deuxième partie : Agir 20](#_Toc405754285)

[Pourquoi vous n'arrivez pas finir vos listes de "choses à faire" 20](#_Toc405754286)

[Etape numéro 1 : Qu’est-ce qui provoque ce chaos ? 20](#_Toc405754287)

[Comment gagner en attention et concentration 25](#_Toc405754288)

[Etape numéro 1 : Réduire la voilure 25](#_Toc405754289)

[Etape numéro 2 : Eliminer 28](#_Toc405754290)

[Etape numéro trois : Que faire de vos idées ? 30](#_Toc405754291)

[Planifier pour plus de profits, plus de temps, et plus de liberté 31](#_Toc405754292)

[Etape numéro 1 : Mettre en place un plan qui fonctionne 32](#_Toc405754293)

[Etape numéro 2 : Voyez GRAND 36](#_Toc405754294)

[Etape numéro 3 : Laissez les croyances qui vous freinent à la porte 37](#_Toc405754295)

[Etape numéro 4 : responsabilisation 38](#_Toc405754296)

[Vérifications en 30, 60, et 90 Jours 41](#_Toc405754297)

[Section 1 : Vérification en 30 Jours 41](#_Toc405754298)

[Section 2 : Vérification en 60 Jours 45](#_Toc405754299)

[Section 3 : Vérification en 90 Jours 48](#_Toc405754300)

# Première partie : Faire le point

## Faire le point pour mieux repartir

Parfois, il est bon de regarder en arrière avant d’aller plus en avant. Lorsque mes affaires ralentissent, je sais qu’il est temps de regarder de plus près ce que j’ai alors accompli. Je fais les exercices suivants une fois par an, mais si je rencontre une difficulté ou si je me retrouve bloqué, je reprends le tout une seconde fois pour "voir" ce qui se passe vraiment.

## Exercices

Trouvez un endroit calme, sans distraction possible afin de travailler sur votre journal. Si vous aimez travailler depuis votre bureau, c’est possible, éteignez simplement votre ordinateur et utilisez du papier et un crayon.

Je veux que vous cherchiez au plus profond de vous-même et que vous restiez honnête avec vous; personne ne lira ce que vous écrirez, donc ne prétendez pas être quelqu’un que vous n’êtes pas, ou n’écrivez pas en fonction des attentes d’autres personnes.

Il est temps de retirer tous ces costumes et de vous révéler enfin, mettons-nous donc au travail...

**Faire le ménage**

Il est tout à fait acceptable d'avoir un grand nombre de produits, de sites web et différentes divisions dans votre entreprise, mais pas si tout cela absorbe du temps et des ressources qui pourraient être mieux utilisés ailleurs.

J'aime bien passer en revue et analyser ce qui se passe dans mes affaires tous les 3 mois afin de m'assurer que je reste sur la bonne voie avec mes objectifs, concentré sur les choses qui me passionnent (parfois je démarre un projet et il fonctionne bien, mais je n'y trouve pas la motivation et l'intérêt attendus, de sorte qu'il n'est pas vraiment utile de le garder).

Je ne me contente pas d'examiner le projet lui-même, je regarde aussi le temps et les ressources qui sont nécessaires dans le maintien du projet. Je constate parfois que le projet est bon, qu'il génère du trafic, de bons commentaires, et qu'il me fait gagner de l'argent. Mais ensuite, lorsqu'une analyse plus poussée est effectuée, je constate que le temps passé à faire tourner le projet et les ressources nécessaires à son développement "consomment" tout l'argent généré : au final, les bénéfices sont nuls. Par exemple, les coûts de sous-traitance sont trop élevés et les marges deviennent trop petites. Bref il faut faire le tri entre ce qui est rentable et ce qui ne l'est pas. Quand vous abandonnez un projet, vous récupérer les ressources (temps, équipe, argent) qui lui ont été affectées, et vous pouvez les garder pour vous…ou les réinjecter dans un projet plus intéressant.

Vous avez fait l'inventaire de votre activité, il est maintenant temps de passer à une évaluation sérieuse et éventuellement à certains choix difficiles. Nous allons commencer à examiner chaque composant de cet inventaire. Je vais inclure des conseils et des idées, mais vos choix seront les vôtres. Essayez toujours de prendre des décisions qui maximisent vos bénéfices et réduisent votre charge de travail. Les prochaines pages vous aideront à faire tout cela.

**Votre marché**

Si vous êtes au service de plus d'un marché et si les résultats ne sont pas au rendez-vous, c'est peut-être le moment de recentrer votre temps, votre énergie et votre argent vers un seul domaine.

Vous pouvez faire deux choses :

* Vous pouvez choisir le marché qui est actuellement le plus *rentable* et faire table rase de tout le reste. Si vous avez deux marchés qui fonctionnent à peu près, vous pouvez toujours céder/vendre celui que vous aimez le moins à un collègue. Vous pouvez voir également si la sous-traitance reste envisageable avec une rentabilité suffisante.
* Vous pouvez choisir le marché que vous *préférez*. En effet, si vous êtes passionné, il est plus facile et plus rapide de trouver des idées, de générer du contenu et des produits. Et, plus important encore, il est plus facile de garder de la motivation pour avancer. Mais la passion ne peut pas à elle seule guider votre décision. Ne pas prendre de décision hâtive : vérifiez *toujours* la rentabilité.

Quel est le marché que je préfère ? Quel domaine me motive suffisamment pour créer facilement des contenus/produits/services ? Pourquoi ?

Quel est le domaine qui me rapporte de l'argent, mais aux dépens de mon temps libre, de mon énergie, et de ma motivation ? Pourquoi ?

Finalement, quel marché/niche vais-je privilégier ? Quel marche/niche vais-je abandonner ?

Ensuite, faites le bilan (un papier et un crayon à la main) de :

1. Tous vos sites
2. Tous vos blogs
3. Tous vos comptes sociaux (personnels et professionnels comme Facebook et LinkedIn)
4. Tous vos comptes d'hébergement de sites
5. Tous vos logiciels
6. Tous vos sous-traitants

puis éliminez ce qui ne vous sert plus.

## L'argent

Selon mon expérience, la plupart des entrepreneurs font l’autruche lorsqu’il s’agit de gérer leurs finances, ils n’ont donc aucune idée de l’argent qu’ils gagnent réellement.

Assurez-vous de faire vos propres recherches, et parlez avec un comptable et/ou un planificateur financier pour vous aider à faire ce qui est le mieux pour votre entreprise.

Cet exercice va vous forcer à regarder vos finances et nous étudierons le profit net plutôt que le revenu total (chiffre d'affaire). Vous devrez vérifier toutes les données entrantes (Paypal, chèques, compte commercial, compte bancaire, etc...), et également toutes les données sortantes (frais d’hébergement, abonnements, frais bancaires et de Paypal, fournisseurs, etc…) et vous devrez déterminer combien vous vous êtes rémunéré réellement.

Exemple : Si vous avez généré 1000€ de ventes, et que vous avez dû payer 600€, cela signifie que vous vous rémunérez 400€ avec les profits.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| MOIS | Profit NET | Est-ce satisfaisant ? (oui-non) |
| Janvier |  |  |
| Février |  |  |
| Mars |  |  |
| Avril |  |  |
| Mai |  |  |
| Juin |  |  |
| Juillet |  |  |
| Août |  |  |
| Septembre |  |  |
| Octobre |  |  |
| Novembre |  |  |
| Décembre |  |  |

Mois le plus élevé : Montant :

Mois le moins élevé : Montant :

Notes:

**Le temps**

Oui, vous allez devoir penser à ce que vous avez fait de votre temps. Rappelez-vous, le temps n’est pas une ressource renouvelable. Une fois qu’il est perdu, il l’est pour de bon.

Tout comme avec l’argent, la plupart des entrepreneurs ne prêtent pas attention à ce qu’ils font de leur temps, ils savent uniquement qu’ils n’en ont pas assez, ou qu’ils travaillent trop.

Oui, il y aura bien des moments dans votre vie d’entreprise pendant lesquels vous devrez travailler plus d’heures (projets clientèles, lancements de produit, etc...) mais en général, aucune raison ne justifie que vous devriez travailler plus qu'un nombre raisonnable d'heures par jour et plus cinq jours par semaine.

Sérieusement, que faites-vous de tout votre temps ?

C'est le moment de faire le point là-dessus.

**Exercice**

Regardez en arrière, et rappelez-vous de vos derniers mois et restez honnête à propos de ce que vous avez fait de votre temps. Combien d’heures par jour (à l’exception des samedis et dimanches) avez-vous passé à:

* Vérifier vos emails :
* Consulter les réseaux sociaux :
* Passer du temps sur les messageries instantanées :
* Surfer sur le net :
* Faire la sieste :
* Regarder la TV :
* Lire :
* Téléphoner :
* Envoyez des SMS :
* Faire les courses :

Heures Totales : x 5 jours = heures par semaine.

Je veux maintenant que vous identifiez parmi les points ci-dessus, les 3 sources principales de perte de temps (incluez-y le nombre d’heures):

1. nbre. d’heures :

2. nbre. d’heures :

3. nbre. d’heures :

Imaginez un peu, selon différentes études concordantes, les français passent en moyenne 3h30 par jour devant la télévision. Si c'est votre cas, pensez à ce qui suit : en réduisant à 1h30 par jour, vous gagnez 40 heures par mois ! Vous pourriez aisément consacrer ce temps à des activités plus constructives.

Maintenant que vous avez tout calculé et que vous savez combien d’heures par jour et par semaine vous avez perdu, je veux que vous écriviez vos tâches et actions professionnelles jour après jour et que vous estimiez combien de temps vous avez passé à les faire.

Imaginez que si vous passez huit heures (8h) par jour à travailler et que vous passez deux heures et demie (2H30) à surfer sur internet…cela signifie que vous ne passez que 5h30 à travailler effectivement.

* Projets de clients heures :
* Envoyer des emails à vos listes heures :
* Générer du contenu heures :
* Gérer votre blog heures :
* Heures :
* Heures :
* Heures :
* Heures :
* Heures :
* Heures :
* Heures :

Total d’Heures: x 5 jours = heures par semaine.

**Moi, moi et moi**

Dans cette section, vous devrez parcourir votre vie et ce que vous avez ressenti durant les derniers mois et années. Parfois tout semble marcher comme sur des roulettes, quand en fait, la vie que nous menons n’est pas du tout celle que nous voudrions.

**Exercice**

A quoi ressemblait une journée normale pour vous? (Que faisiez-vous? Où alliez-vous? Avec qui passiez-vous le plus de temps?)

Qu’aimiez-vous le plus durant ces journées?

Que détestiez-vous le plus?

Combien de journées de repos preniez-vous et que faisiez-vous durant ces dernières?

Que regrettiez-vous? (Ex: Passer trop de temps au travail le soir plutôt qu’être avec ma famille)

Que craigniez-vous? (Ex: Que les gens disent que je fraude, ou que j’allais échouer.)

Quels rêves sont devenus réalité? (Ex: Je suis finalement parti en voyage en Afrique. J’ai acheté la maison de mes rêves.)

Quels ont été les succès ou accomplissements de votre vie d’entreprise? (Petits et grands)

Quels leçons en avez-vous tiré? (Ex : J’ai appris que même si j’échouais dans un premier temps, je pouvais recommencer pour enfin avoir du succès.)

Quelles étaient vos lacunes ou faiblesses ? (Ex: Passer des appels en direct ou des webinaires. Ecrire des emails.)

Quels étaient vos points forts? (Ex: Réseau. Respecter les échéances.)

Avec quels fournisseurs et partenaires travailliez-vous et comment qualifieriez-vous votre relation avec ces derniers?

Quels fournisseurs et partenaires avez-vous dû abandonner, et qu’avez-vous appris?

Quels étaient vos produits et services qui se vendaient le mieux?

De quelle taille était votre mailing list, et combien de fois écriviez-vous des mails destinés à cette dernière?

Combien aviez-vous d’affiliés? Combien de fois les contactiez-vous?

Quelles étaient vos meilleures stratégies marketing?

Quels ont été vos plus grands challenges de marketing l’année dernière? (Classez les de 1 à 10, 10="IMPORTANT", 1="pas vraiment important")

• Clarté des Buts et Objectifs, Gestion du Temps et Productivité Personnelle.

• Développer et Créer de Nouveaux Produits

• Combattre et dépasser mes idées pré-conçues

• Aptitudes en Marketing

• Atteindre l'équilibre financier

• Concentration

• Estime et confiance en soi

• Les Personnes sur qui Compter

• Les Personnes avec qui s’Associer

• La Capacité à Influencer d’autres personnes

• Satisfaction des Décisions Passées

• Imposer son Autorité

• Gestion de la filière d’approvisionnement

• Optimisation de la sous-traitance

• Résilience ou résistance Personnelle

• Comptabilité

• Aptitudes Techniques

Quelles sont les 3 grandes choses que vous avez aimées le plus durant cette dernière année?

Quelles sont les 3 grandes choses que vous avez détestées le plus durant cette dernière année?

Si vous n’êtes pas satisfait de votre vie professionnelle et/ou votre vie tout court, alors changez-la.

Oui, c’est aussi simple que cela.

**Faites l'exercice suivant :**

Trouvez un endroit calme et sans distraction pour remplir votre livre de travail. Je veux que vous cherchiez au plus profond de vous-même et que vous restiez honnête avec vous; comme je l'ai déjà dit personne ne lira ce que vous écrirez, donc ne prétendez pas être quelqu’un que vous n’êtes pas, ou n’écrivez pas en fonction des attentes d’autres personnes.

Rappelez-vous que vous faites cela pour VOUS!

Ne rebâtissez pas votre vie professionnelle en fonction de ce que vos partenaires, amis, etc... veulent.

Faites-le en fonction de ce que vous voulez.

Alors commençons...

Combien de profit (après dépenses) je souhaite avoir sur mon compte en banque chaque mois ?

Combien je souhaite mettre de côté chaque mois? (Compte d’épargne, d’éducation pour les enfants etc…)

Combien je suis prêt à dépenser pour mes "envies" chaque mois ? (Voyages, mobilier, vêtements, distractions, etc…)

Combien je suis prêt à donner pour des actes de charité chaque mois ? (Faire don d’un sac de courses à une banque alimentaire, sponsoriser un enfant, mettre la monnaie dans une tirelire, etc…)

Combien de jours par semaine je veux travailler ? Quels jours de la semaine je souhaite travailler ? Comment y parvenir ?

Combien d’heures par jour je souhaite travailler, et quelles sont mes heures idéales de travail ? Comment y parvenir ?

Combien de jours de vacances je souhaite prendre ? Et quand les prendre ? Comment y parvenir?

Combien de temps je souhaite m’allouer hors de mon entreprise afin de me relaxer ou aller en vacances ? Comment y parvenir ?

Comment devraient être mes week-ends ? Quelles seront mes occupations ? Comment y parvenir ?

Quels sont les nouveaux produits, programmes, ou services que je souhaite créer et offrir sur le marché cette année ? Comment puis-je procéder ?

De quelle taille devraient être mes mailing-lists ? Comment puis-je atteindre la taille escomptée ?

Comment puis-je attirer encore plus l’attention des gens ? (Débats, interviews médiatiques, annonces ou publicités Facebook, partenariat etc...) Comment y parvenir?

Qu’est-ce que je suis prêt à faire pour attirer encore plus de personnes dans mon entonnoir de ventes ? (Posts de blog, cadeaux au choix, newsletters, podcasts, webinaires, téléseminaires, vidéos, etc…) Comment y parvenir?

Comment puis-je générer plus de revenu passif pour mon entreprise ? (Monétiser les posts de blog, choisir un répondeur automatique pour emails, proposer des offres sur mes pages de téléchargements, offres de vente incitative, abonnements etc…) Comment y parvenir?

Dans quelle domaine investir cette année ? (formation, coach…) Comment y parvenir?

Qui engager pour m’aider dans mon entreprise? (Assistant virtuel, gestionnaire de projet, rédacteur, designer graphique, représentant clientèle, support technique, etc.) Comment y parvenir?

Qui engager pour m’aider dans ma vie personnelle? (Une aide ménagère, un entraineur pour une remise en forme, un assistant personnel, etc…) Comment y parvenir?

Combien de temps par semaine je souhaite m’allouer? Qu’est-ce que je compte faire pendant ce temps ? (faire du sport, de la méditation, du bricolage…) Comment y parvenir?

Combien de temps je souhaite consacrer à ma famille chaque semaine? Que ferons-nous pendant ce temps? (Voir un film, aller dîner au restaurant, aller à la plage, faire du camping, etc…) Comment y parvenir?

Combien de temps je souhaite consacrer à mon/ma partenaire chaque semaine? Que ferons-nous pendant ce temps? (Regarder un film à la maison, aller dîner dans un bon restaurant, faire une marche, etc.) Comment y parvenir?

Que puis-je faire pour rester en pleine forme, physiquement, mentalement et spirituellement? (Manger plus de légumes, faire plus d’exercice, méditer, ranger et faire le ménage plus souvent, etc…) Comment y parvenir?

Quels sont les 3 principaux éléments que je souhaite avant tout apprendre pour mon entreprise? (marketing avec les publicités Facebook, héberger et organiser un séminaire, créer un programme d’affiliés, etc...) Comment y parvenir?

Quelles sont les 3 choses principales que je souhaite arrêter pour mon entreprise? (Ecrire du contenu, vendre des services, répondre aux emails des clients, etc.) Comment y parvenir?

# Deuxième partie : Agir

# Pourquoi vous n'arrivez pas finir vos listes de "choses à faire"

Vous avez décidé de devenir le gérant d’une société en ligne et à domicile afin de profiter de plus de liberté. Vous pensiez avoir plus de temps, gagner plus d’argent, et mener le train de vie dont vous rêviez. Mais ce qui arrive bien souvent, vous vous retrouvez bloqué, un an ou quatre ans après l’ouverture de cette dernière. Vous n’avez pas réussi; votre ordinateur est bourré de dossiers divers, de cours en ligne, d’eBooks et de logiciels dont vous ne vous souvenez même plus; et vous avez l’impression de courir tel un hamster dans sa roue, à pleine vitesse tout le temps — pour vous rendre compte que vous n’arriverez nulle part.

Plusieurs raisons expliquent ce chaos professionnel: certaines complexes et d’autres extrêmement simples.

# Etape numéro 1 : Qu’est-ce qui provoque ce chaos ?

Nous allons étudier les causes possibles, mais avant que vous ne solutionniez le tout, vous devez connaitre:

* Le problème précis
* Où le trouver

Vous devez également déterminer si le problème est **interne** ou **externe.** Ce qui signifie que vous devez déterminer si quelque chose dans votre personnalité ou dans votre profil psychologique pourrait causer ce problème... Ou êtes-vous influencé ou affecté par des éléments extérieurs (par exemple, en essayant de travailler dans une pièce familiale bruyante, avec votre bureau couvert de linge que vos enfants devaient ranger il y a déjà 3 jours? Auquel cas, vous êtes affecté par la présence d’autres personnes, plus leur encombrement physique.)

Nous vous montrerons également comment briser cet encombrement lié à votre situation professionnelle et à le gérer efficacement —et rapidement.

Le meilleur moyen d’agir sur une tâche qui vous dépasse est de répartir les choses sur plusieurs petites étapes. Utilisez les feuilles de travail suivantes pour faire l’inventaire de ce que vous avez DES MAINTENANT. (Vous pourrez toujours revenir dessus pour les compléter!)

Essayez de calculer et de décomposer toutes vos données financières (par souci de cohérence). Mettez le montant plutôt que "oui" quand cela est possible. (Si vous ne connaissez pas le montant, ou que cela prend trop de temps pour le calculer, "oui" ou "non" constitue déjà un bon départ pour le processus d’élimination.)

Ne vous souciez pas de trouver chaque élément: Voyez cela plutôt comme une **étape de réflexion.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **MON "BAZAR"** | **Nom de Domaine** | **Ce site est actif?** | **Hébergeur Internet?** | **Frais d'hébergements (en euros)** |
| **Mes noms de domaine** |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **MON "BAZAR"** | **Nom du site ou du blog** | **Hébergeur Internet** | **Adresse URL** | **Est-ce rentable? Combien par mois?** | **Est-ce que je le mets régulièrement à jour?** |
| **Blogs ou sites internet que j’ai créé** |  |  |  | * **Oui** * **Non**   **\_\_\_\_\_euros** |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **MON "BAZAR"** | **Produit** | **Catégorie** | **Est-ce que je l’utilise régulièrement?** | **Combien je paye pour l’utiliser?** | **Est-ce essentiel pour mon entreprise?** |
| Logiciel que je possède |  |  | * Oui * Non * C’est irrégulier mais cela reste important lorsque j’en ai besoin. | \_\_\_\_\_euros |  |

Faire un inventaire est une étape essentielle avant de commencer à vous occuper du désordre présent dans votre ordinateur, donc, imprimez ces pages, gardez-les à portée et remplissez-les lorsque vous trouvez des éléments que vous avez oublié dans votre ordinateur ou que vous n’utilisez presque plus.

Lisez également les points suivants et voyez si certains vous semblent familiers.

"Je subis la confusion de mon ordinateur parce que…"

* J’appartiens à une culture professionnelle constamment en mouvement, et régie par des messages de vente efficaces qui poussent le lecteur à acheter toujours plus.
* J’ai une vie à multi-facettes complexe — personnelle, familiale, professionnelle et d’autres responsabilités (ex: je m’occupe également d’un des membres âgés de ma famille)
* Je suis naturellement et magnifiquement désorganisé
* J’ai beaucoup trop d’idées et de projets non aboutis
* Je n’ai pas assez de temps pour utiliser ce que j’ai acheté
* Je manque de concentration et je suis facilement distrait
* J’ai tout simplement beaucoup trop de bazar

Si vous êtes comme la plupart des entrepreneurs en ligne, vous aurez sûrement répondu "oui" à toutes les questions précédentes!

Ne vous inquiétez pas. Dans la suite, nous allons vous montrer comment vous occuper de ce problème!

# Comment gagner en attention et concentration

Dans la partie précédente, vous avez dressé l’inventaire de votre entreprise. Gardez ces feuillets à portée (ou imprimez-en de nouveau, s’ils sont entièrement complétés) et complétez-les quand vous vous souvenez ou découvrez de nouveaux "éléments" sur votre ordinateur — comme par exemple des leçons que vous n’avez jamais suivies, des eBooks que vous n’avez jamais lus, des souscriptions à des sites qui semblaient être une bonne idée au départ, mais que vous n’avez jamais eu l’occasion d’utiliser.

Avant de dépenser plus d’énergie sur ce que vous n’utilisez pas, il est grand temps d’adopter une approche plus "positive et volontaire".

# Etape numéro 1 : Réduire la voilure

Passez en revue votre inventaire. Prenez un surligneur de couleur claire (jaune est parfait) et surlignez la chose que vous aimez le plus (ex: votre blog sur les "Nourritures Faibles en Graisses").

Puis posez-vous ces questions:

* Cela génère-t-il des prospects et m’aide-t-il à constituer ma liste de clientèle?
* Combien de personnes le lisent?
* Est-ce réellement actif? Reçoit-il des commentaires? Est-ce que ces personnes se partagent ses articles?
* Ai-je crée un produit pour ce blog?
* Est-ce que j’en fais réellement la promotion?

Si ce blog est votre principale passion, posez-vous cette question:

* Que se passerait-il si, en conservant le tout, je dépensais plutôt mon énergie à promouvoir et constituer une communauté autour de ce blog?

Prenez le temps d’y réfléchir — à vraiment étudier cette question. Cherchez deux éléments clés:

1. Est-ce que ce blog fait partie d’un secteur dans lequel il reçoit des résultats pour les autres?
2. Etes-vous préoccupé par le fait d’y placer tous vos efforts? Pensez-vous "être le seul à vous en préoccuper"?
3. Demandez-vous: "Qu’est-ce qui rend mon blog si différent du reste dans ce secteur particulier."
4. Réfléchissez-y et répondez à cette question: ***suis-je assez précis avec ce blog***?

Vous devez déterminer où se situe votre génie, votre savoir-faire, et vous focaliser dessus.

Et voici une astuce: Si vous êtes passionné par un sujet, il est fort probable que ce dernier se situera dans cette catégorie.

Une simple loi de la nature humaine: Lorsque l’on place toute notre énergie dans quelque chose, on en devient vite l’expert. Et il ne s’agit pas seulement **d’inspiration**—c’est qu’en réalité, on **dépense actuellement de nombreuses heures humaines** à:

* Ecrire à propos de ce sujet
* Faire des recherches pour y accroitre nos connaissances
* Le pratiquer
* Le vivre

Donc si vous êtes assez chanceux pour parvenir à vous focaliser sur tout ce qui tourne autour de votre passion principale, ne perdez pas plus de temps: Abandonnez tout le reste et mettez en place un plan concret pour passer la majorité de votre temps à réaliser votre rêve.

Mais avant que vous ne vous précipitiez à créer votre blog sur les habits de poupées, prenez une dernière précaution: Faites une étude de marché et étudiez s’il existe une **clientèle qui serait prête à payer pour cela**.

Les principaux indicateurs sont:

* Existe-t-il déjà de nombreux Groupes Yahoo à ce sujet?
* Est-ce que les posts [traitant de votre sujet] recueillent des commentaires et une interaction constante? (Si ce n’est pour vos articles, qu’en est-il de ceux des autres?)
* Trouvez-vous des forums [traitant de votre sujet]?
* Y a-t-il des magazines existants qui tournent déjà autour de ce secteur?

Ne négligez pas également des recherches simples sur Google: ces dernières vous révèleront des faits importants de votre spécialisation que vous devrez prendre en compte.

Votre passion ne se résume peut-être pas au blogging: cela peut être de gérer un service d’interentreprises (B2B). Ou peut-être êtes-vous un Assistant Virtuel ou rédacteur. Ou vous êtes expert dans la création de podcasts: Auquel cas, ce blog que vous avez commencé à moitié autour de vos services ne devrait pas être abandonné.

A la place:

* **Concentrez-vous sur autre chose**. (Avez-vous fait l’erreur d’écrire pour d’autres podcasteurs ou rédacteurs? Ecrivez plutôt des articles utiles destinés pour *votre meilleur client*.)
* **Rendez le tout plus automatique**. Prenez un matin par semaine (ou même un mois), plutôt qu’une heure par ci ou vingt minutes par là. En prenant une simple matinée— surtout si vous commencez à compiler la liste de toutes les tâches que vous devez réaliser ou les articles que vous devez écrire — vous permettra d’atteindre des résultats plus importants et mieux ciblés comparés à ceux que vous auriez pu avoir en y attribuant occasionnellement du temps.
* **Sous-traitez**. Déléguez l’écriture d’articles à quelqu’un qui (a) se spécialise dans ce secteur (b) aime écrire ce genre d’articles! Ou, si vous aimez écrire ces posts mais que vous détestez tout le reste, louez les services d’un Assistant Virtuel qui est spécialisé dans l’organisation des médias sociaux et leurs mises à jour, pour effectuer tout le travail "mécanique" pour vous.
* **Faites un plan**. C’est l’élément le plus important. Prenez une décision sur:
* Combien d’articles par mois vous souhaitez mettre en ligne
* Quel sera le sujet de chaque mois
* Quels produits vous souhaitez promouvoir (et si vous ne faites la promotion d’aucun article, trouvez-en un bon et devenez affilié!)
* Ce que vous voulez sous-traiter
* Qui gérera chaque phase de la production de votre blog
* Combien de temps vous passerez à travailler sur le blog
* Si oui ou non les tâches que vous avez décidé de faire peuvent être effectuées dans ces délais

Créer et planifier un plan concret peut facilement éliminer 90% du chaos et de la confusion ambiants.

# Etape numéro 2 : Eliminer

Vous devriez passer les deux tiers de vos journées sur ce qui vous rapporte de l’argent. Consacrez le reste à finaliser l’élimination de tout ce qui vous encombre.

Le numéro un sur cette liste est de faire une Evaluation professionnelle ciblée.

Reprenez vos feuilles de travail et vérifiez chaque section. Posez-vous les questions suivantes pour chaque produit que vous possédez ou ceux avec lesquels vous tentez de gagner de l’argent:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| "Est-ce que cela me rapporte de l’argent? Est-ce vraiment rentable?" | "Est-ce que cela me fait perdre du temps et de l’argent?  "Pourquoi?" | "Est-ce que ce produit qui me rapporte de l’argent correspond bien à ma spécialisation?" |

Si un élément ne fait pas forcément partie de votre spécialité, mais qu’il vous rapporte un peu d’argent, ne l’éliminez pas automatiquement: Envisagez d’autres solutions pour qu’il continue à vous générer du revenu — tout en y passant moins de temps.

Voici quatre idées pour maximiser pleinement les sites internet qui vous rapportent un peu d’argent:

* Sous-traiter tout élément de création rentable qui ne fait pas partie de vos passions, pour que vous puissiez passer un **minimum de temps** à vous en occuper
* Trouver un partenaire de co-entreprise qui l’appréciera à sa juste valeur et en fera donc la **promotion**
* Créer et promouvoir un programme d’affiliation pour la création qui vous rapporte de l’argent
* Vendre purement et simplement

(Vous pouvez tout à fait combiner deux ou plus de ces suggestions.)

Si vous possédez un compte revendeur pour votre hébergeur internet, vous pouvez tout à fait **vendre les domaines ou les sites qui ne vous rapportent rien**.

Ne partez pas du principe que personne ne sera intéressé. Quelqu’un pourrait très bien avoir la vision idéale pour le blog dont vous ne souhaitez plus vous occuper, ou ce nom de domaine que vous n’avez jamais pu utiliser. Et si votre site ou votre blog est en ligne depuis longtemps sur internet, c’est encore mieux! La longévité a la part belle lorsqu’il s’agit de valeur parmi les personnes qui recherchent à racheter des sites internet.

Prenez tout ce qui ne vous rapporte pas assez d’argent et — dans le meilleur des cas—supprimez-le ou, si l’idée de vous en débarrasser vous est insupportable (a) demandez-vous pourquoi (b) et mettez le tout dans une feuille de travail à part que vous nommerez "à voir plus tard".

Au fur et à mesure que vous parcourrez chaque élément de vos feuilles de travail déjà complétées, les critères à appliquer sont:

"**Est-ce que*…"***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Je le garde | Je le jette | Je le sous-traite | Je le vends |

# Etape numéro trois : Que faire de vos idées ?

Comme la plupart des entrepreneurs, votre esprit doit déborder d’idées brillantes, d’opportunités pour faire de l’argent. Vous en écrivez peut-être même certaines; celles que vous oubliez d’écrire disparaissent à jamais; et les autres que vous commencez à mettre en pratique, ne sont jamais réellement finalisées.

Et il y a celles que vous souhaitez vraiment développer et y investir tout votre temps.

Regardez encore une fois toutes les choses qui composent l’inventaire de votre entreprise. Différenciez les éléments qui **génèrent réellement du profit** de ceux qui n’en sont qu’au stade "**d’idées**".

Reléguez ces "idées" sur la feuille de travail que vous trouverez dans les exercices de ce module (avec la feuille de travail "à voir plus tard").

Relisez le tout lorsque votre "flux de profit" fonctionne parfaitement, et que vous estimez qu’il est temps pour un nouveau challenge.

# Planifier pour plus de profits, plus de temps, et plus de liberté

Maintenant que vous savez sur quoi vous concentrer et ce dont vous devez vous débarrasser, il est temps de planifier! C’est à ce moment qu’un certain découragement peut se faire ressentir chez certaines personnes: Elles sont alors intimidées par leur propre vision et retournent courir dans leur bonne vieille roue d’hamster. Ou bien certaines continuent de se questionner tout en répétant inlassablement les exercices de concentration.

Il n’y a pas de mal à refaire les exercices de concentration si vous n’êtes pas encore certain d’avoir tout éliminé de manière satisfaisante, mais en refaisant cette étape, vous devriez ressentir de l’excitation, tel un sentiment de "j’y suis presque! Je vais bientôt y arriver!".

D’autres personnes répètent ces exercices de concentration car *rien ne les excite réellement*. C’est à ce moment précis que vous devez impérativement réexaminer la raison pour laquelle vous vous trouvez dans ce secteur professionnel.

Si la raison est purement et simplement "parce que je veux gagner de l’argent", la bonne nouvelle est... que vous pouvez faire bien mieux que cela. Vous pouvez tout à fait mener une carrière dans n’importe quelle catégorie dans laquelle vous excellez — pour en changer les paramètres afin que vous puissiez apprécier d’y travailler.

Le principal est de sortir des sentiers battus. Voici quelques exemples:

* **Si vous aimez écrire** et que vous préféreriez passer toutes vos journées à écrire votre nouvelle de Science Fiction, pensez à devenir rédacteur. Les grands noms de la littérature pourraient très bien se moquer de vous, mais la vérité c’est que le secteur de la rédaction vous poussera à acquérir de bonnes habitudes que possèdent déjà bon nombre des plus grand écrivains et que vous n’auriez jamais pu apprendre en rêvant continuellement de percer dans ce métier. Cela vous apprendra à respecter vos délais — peu importe ce qui arrive— mais aussi à savoir comment travailler selon des paramètres fixés par une autre personne; vous renforcerez également votre prose; vous saurez comment prendre et rebondir sur des critiques objectives et tout un tas d’autres "leçons" encore plus précieuses les unes que les autres.
* **Si vous êtes rédacteur** et que vous détestez votre position, changez de situation mais gardez vos compétences: Devenez Assistant Virtuel à la place. (La rédaction fait de toute façon souvent partie des prérogatives des Assistants Virtuels). Ou spécialisez-vous dans une catégorie différente — une dans laquelle la demande est forte.
* **Si vous êtes Assistant Virtuel (VA)** et que vous piquez souvent des crises de nerfs à remplir inlassablement des caddies virtuels, spécialisez-vous dans un secteur qui vous semble plus facile, tel le support clientèle visuel, la transcription; ou l’Assistance Virtuelle pour les médias sociaux
* **Si vous êtes comptable** et que la comptabilité vous fatigue, vous semble dépassée, mais que vous constatez que beaucoup de personnes continuent de vous demander conseil, devenez Coach Financier.

Si vous le pouvez, il est toujours bon de prendre les aptitudes que vous avez déjà pour simplement les "ré-affiner" vers une forme qui correspondra plus à vos goûts — et qui sera plus facile à vivre.

Pour paraphraser un dessinateur célèbre: "Il y aura toujours quelque chose pour tout le monde dans ce monde de fous".

# Etape numéro 1 : Mettre en place un plan qui fonctionne

Une fois que vous avez décidé que vous êtes prêt à vous lancer, le meilleur moyen de dépasser votre découragement est d’établir un plan — mais pas n’importe quel plan professionnel. Tablez sur les six prochains mois, en centrant chaque mois sur:

* Vos rêves
* Votre objectif principal
* Et un but ultime, atteignable et rentable par mois

Commencez avec **un but** **ultime, atteignable et rentable;** puis vérifiez qu’il n’entre pas en contradiction avec vos rêves et vos souhaits. Puis, pour plus de cohérence, vérifiez qu’il corresponde également à votre objectif global.

Faites en sorte d’être réellement enthousiaste à propos de chacun de vos buts mensuels — et assurez-vous que tous vous poussent à aller plus loin jusqu’à arriver à votre vision finale au bout de ces six mois.

Prenez le temps de **visualiser** ce que vous ressentirez quand vous atteindrez chacun de ces objectifs. Fermez les yeux et imaginez voir les résultats réels sur votre écran d’ordinateur. Pensez à de bonnes évaluations clientèle. Imaginez la fierté ou le soulagement que vous éprouverez. Voyez comment vous pourriez en parler avec d’autres personnes.

(Et si en plus, vous faites correctement cet exercice d’imagination, en vous y engageant pleinement, vous devriez déjà commencer à générer des idées qui vous serviront pour votre promotion.)

Si vous vous engagez à accomplir ce but, vous commencerez à vous demander:

"Que dois-je faire/mettre en place pour que l’objectif du mois prochain se concrétise?"

Utilisez un modèle de plan professionnel, commencez à faire des listes ou utilisez un logiciel de cartes conceptuelle tel [**Xmind**](http://www.xmind.net/) ou [VUE](http://vue.tufts.edu/) (les deux sont parfaits pour la gestion d’informations et la planification de projets).

Voici comment planifier. Prenez note…

1. **Votre premier objectif principal pour le mois n°1**

Rappelez-vous, cela doit rester quelque chose de rentable et qui vous fait sortir quelque peu de votre zone de confort! (Et oui—"constituer une liste et obtenir 500 abonnés" est un bon objectif principal pour le premier mois, si vous n’avez pas déjà de liste.

Assurez-vous simplement que toute votre énergie est focalisée sur cette liste!

1. **Quelle récompense proposerez-vous?**

Dans le cas d’une constitution de liste, vous devez trouver et créer quelque chose pour lequel vos clients cibles ne pourront pas résister — ils *devront* alors souscrire pour obtenir votre modèle, rapport, liste d’astuces ou un motif de chaussettes en forme de singe (si vous avez ciblé des personnes qui pensent que les chaussettes ayant un motif en forme de singe représentent un cadeau merveilleux.)

1. **Ce que vous devez mettre en place.**

Vous êtes-vous déjà servi d’un Répondeur Automatique, ou faites-vous partie de ceux qui y "réfléchissent encore"? Est-ce que votre compte est désactivé parce qu’arrivé à mi-chemin, vous nagiez en pleine confusion? Ce que vous devez donc mettre en place, c’est de prendre le temps de parcourir tous les tutoriaux nécessaires... ou déléguer la création et la gestion de votre Répondeur Automatique à un Assistant Virtuel qui est spécialisé dans ce secteur.

1. **Comment procéderez-vous?**

Quelles sont les étapes que vous devrez prendre afin que tout se déroule parfaitement? (Ex. "Rechercher un ou des Assistant(s) Virtuel(s) (VAs) qui sont spécialisés dans les Répondeurs Automatiques" ou "Sous-traiter les chaussettes singe à un designer de logos ou motifs".)

1. **Combien de temps vous prendra chaque phase?**

C’est ici que votre logiciel de calendrier et votre Productivité Inéluctable montreront leur vraie valeur.

Et si en plus, vous ajoutez un logiciel de suivi de temps tel Rescuetime, le mois prochain, vous aurez une meilleure notion du temps passé sur chacune de vos tâches (et si oui ou non vous devez ajuster le programme et l’organisation du mois à venir).

1. **Quels sont les obstacles que vous devrez contrer?**

Cela peut très bien être de "faire en sorte que l’imprimante fonctionne enfin" ou quelque chose de plus concret comme "installer une porte à mon bureau".

Quels que soient les obstacles que vous devez éviter, regardez-les objectivement dans un premier temps et posez-vous cette question:

"Est-ce que je m’invente ce problème pour pouvoir remettre au lendemain mon objectif principal ou est-ce que j’ai vraiment besoin de le résoudre?"

1. **Où pouvez-vous économiser un temps précieux?** (ce dont vous devez vous débarrasser!)

Pour beaucoup de gens, se débarrasser de certaines choses est la partie la plus dure. Mais lorsque vous vous demandez "ai-je vraiment besoin faire cela" assurez-vous que cela signifie également: "est-ce que j’ai réellement et personnellement besoin de le faire?"

Si la réponse est "non, il faut juste que cela soit fait", c’est le moment d’envisager de sous-traiter — ou de trouver une aide créative.

Par exemple, si vous pourriez accomplir seul une tâche mais que vous n’avez tout simplement pas le temps de le faire, recherchez des moyens de générer ce temps qui vous manque. Cela peut être de déléguer ou sous-traiter, de payer une baby-sitter pour s’occuper des enfants un samedi, pour que vous puissiez vous plonger dans une tâche complexe et longue sans être interrompu.

# Etape numéro 2 : Voyez GRAND

Ne vous arrêtez pas là — voyez grand! Bien qu’il soit pratique et bon de payer une baby-sitter pour vous libérer un Samedi, si vous vous retrouvez à travailler sur des "tâches" basiques, vous voyez trop petit!

Pensez à vous libérer du temps de façon régulière, demandez-vous:

"Si je n’ai que trois jours de travail régis de manière stricte, que pourrais-je faire durant les autres jours?"

Après avoir éliminé les choses telles que "S'installer dans les Caraïbes pour y boire des ti-punchs", prenez le temps de voir comment les choses pourraient être.

Utiliseriez-vous votre temps libre :

* Pour les loisirs?
* Pour la famille?
* Pour générer encore plus de revenu?
* Pour ajouter encore plus de produits?

Peu importe ce vous décidez, il n’y a pas de mauvais ou de bon choix: uniquement du bon ou du mauvais pour vous.

Si vous avez travaillé sans relâche pendant treize ans et que vous décidez que vous voudriez tout simplement prendre le temps de vous relaxer pendant ces deux jours par semaine, ajustez votre pensée pour voir comment vous pourriez gagner plus d’argent en moins de temps.

Cela pourrait être de compléter vos heures de service avec la création de produits (en allant progressivement vers la création de produits à plein temps?)

Ou en faisant en sorte que d’autres accomplissent les services que vous proposez, pendant que vous endossez de plus en plus le rôle de gestionnaire (en entrainant votre propre Assistant Virtuel ou en bâtissant votre propre empire de rédaction?)

Ou bien en larguant ce client horrible qui demande toujours de terminer à la dernière minute des projets additionnels et qui ne comprend pas pourquoi il doit payer pour ces derniers?

Ou encore, si vous êtes mère au foyer et débordée, un service d’entreprise n’est peut-être pas idéal. Pourquoi ne pas passer entièrement au marketing d’affiliés? Vous pourrez toujours vous spécialiser dans le secteur que vous aimez — mais en tant qu’évaluateur de produits ou rédacteur de blog.

* Qui admirez-vous dans votre secteur? A qui souhaiteriez-vous ressembler?
* Qu’aimez-vous dans son modèle d’entreprise? Dans son style de vie?
* Qu’est-ce qui vous attire dans ce modèle d’entreprise?
* Qu’avez-vous besoin d’accomplir pour en arriver là?

Et une dernière chose à se souvenir: "Libérer deux jours par semaine pour d’autres choses" peut très bien être un objectif de premier mois!

# Etape numéro 3 : Laissez les croyances qui vous freinent à la porte

Une autre chose qui peut vous empêcher d’avancer — surtout si vous vous retrouvez bloqué avec le même revenu et niveau d’entreprise depuis longtemps — ce sont ces convictions qui peuvent freiner tout un chacun.

Pour illustrer, c’est typiquement le moment pendant lequel vous vous posez une question pour y répondre INSTANTANEMENT "Je ne pourrais jamais y arriver parce que..."

**Faites une liste de toutes ces convictions qui vous freinent**. Repensez aux situations durant lesquelles vous avez manqué des opportunités (ou celles que vous avez abandonné).

**Ecrivez tout ce que vous souhaitez faire** et en dessous de chaque élément, ajoutez:

"Je ne pourrai jamais le faire parce que…"

Puis relisez le tout depuis le début en y ajoutant vos réponses.

Regardez ce que vous avez écrit. Et demandez-vous: "Est-ce une vraie réponse? Est-ce que j’y crois réellement? Comment puis-je changer cette réponse en une réponse plus positive?"

Il est étonnant de constater comment nous sommes en mesure de dépasser des barrières (psychologiques ou tangibles) et de commencer à avancer plus rapidement vers nos objectifs en prenant le temps d’écrire et d’analyser les choses, même pendant un court moment.

# Etape numéro 4 : responsabilisation

Vous avez surement entendu ce terme cité plusieurs fois autour de vous ces derniers temps. Il est vrai que cela reste une nécessité.

Si personne n’est là pour juger vos résultats, il est beaucoup plus facile de tout remettre au lendemain et de ne jamais essayer.

Il existe plusieurs façons de mettre en place un système comptable. Choisissez celui avec lequel vous vous sentez le plus à l’aise.

**Rejoignez un Groupe Facebook ou un Forum.**

Assurez-vous qu’il fasse partie de ceux où l’on y félicite les succès divers et où l’on y donne des avis honnêtes — un dans lequel vous vous sentez bien et où vous sentez que les participants peuvent formuler des critiques utiles et qui pourront vous aider.

Si vous avez tous un but commun (par exemple: "publier votre nouvelle sur Kindle en 40 jours") c’est encore mieux! Non seulement vous aurez de nombreux partenaires comptables, mais vous serez également capable de glaner de précieux conseils, astuces et exemples à suivre (ainsi que — dans le cas de la production de nouvelle sur Kindle — obtenir de bonnes évaluations lorsque vous serez enfin prêt!)

*CONSEIL*: Faites en sorte de consulter régulièrement votre Groupe ou Forum — Que vous ayez atteint vos buts ou non. Prenez cette bonne habitude!

**Trouver un Partenaire vers qui vous vous engagez**

Peut-être qu’un de vos collègues ou confrères est un bon ami à vous et ne constitue pas un concurrent direct. Demandez-lui de devenir votre Partenaire de responsabilisation. (Et c’est encore mieux s’il souhaite que vous deveniez le sien également!)

*CONSEIL*: Prévoyez des vérifications précises, basées sur chacun des calendriers ou plannings mensuels que vous avez créés. Restez honnête et si vous n’avez rien accompli, faites de votre mieux pour expliquer le problème que vous avez rencontré. Vous pourriez très bien recevoir des retours créatifs qui vous aideront à dépasser ce dernier.

**Engagez un Coach**Si vous pouvez vous le permettre, c’est à n’en pas douter le meilleur des investissements. Si vous trouvez le bon coach, il ne se contentera pas seulement de vous apporter de précieux retours et conseils, il vous apprendra de nouvelles façons de faire que vous n’auriez peut-être jamais pu imaginer — de celles qui vous faciliteront grandement la tâche!

Un coach vous aidera en ne vous tenant pas par la main (erreur que font bon nombre de partenaires non-professionnels de comptabilité). Il vous guidera à la place, vers les meilleurs moyens de faire les choses par vous-même.

Accomplir les étapes et atteindre vos objectifs vous-même augmentera votre confiance en vous — et la confiance n’a pas de prix, lorsqu’il s’agit d’atteindre les buts de sa vie ou professionnels — ou les deux.

Recherchez un coach spécialisé qui vous aidera à accomplir votre grand objectif principal — et oui, vous pouvez engager différents coachs pour les différentes phases de votre métamorphose. (Un bon coach ne souhaitera jamais que vous restiez son client à vie, dans tous les cas: son but est de vous laisser prendre votre envol en tant qu’entrepreneur à succès aussi vite que possible, pour que vous puissiez le recommander et qu’il puisse prouver sa valeur avec vos propres résultats.)

En fin de compte, la personne vers laquelle vous devez rendre le plus souvent des comptes —celle qui vous jugera le plus profondément et le plus clairement — ce doit être vous. Seulement ceux capables de faire face à leurs propres faiblesses sans plonger dans la culpabilité sont ceux qui atteignent réellement leurs grandes visions de quêtes.

Vous devez vous fixer des délais — et faites de votre mieux pour les tenir. Cela signifie:

* De rester concentré
* De continuer ce que vous avez planifié

Et si vous êtes comme la plupart des personnes (et que vous êtes honnête) vous ajouterez également:

* Ne pas vous donner d’excuses
* Briser les anciens modèles

# 

# Vérifications en 30, 60, et 90 Jours

Félicitations! Vous avez parcouru avec succès toutes les étapes de réorganisation et de planification et vous avez complété votre métamorphose professionnelle en quelques jours.

Vous vous êtes fixé de grands objectifs à atteindre (ou au moins ceux d'une importance vitale), vous avez pris une décision sur votre système de responsabilisation et vous êtes maintenant prêt à arpenter les premières étapes de votre nouveau voyage.

Utilisez les trois étapes de Vérification suivantes pour être sûr d’atteindre correctement chaque objectif et avancée durant toutes vos étapes de transformation.

# Section 1 : Vérification en 30 Jours

1. Ai-je identifié et éliminé les éléments suivants qui ne sont pas rentables:

* Sites internet et/ou blogs
* Noms de domaine
* Sites d’adhésion que j’ai lancé mais qui n’ont pas évolué
* Sites d’adhésion sur lesquels je suis enregistré mais que je n’utilise pas
* Autre\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Ai-je identifié et localisé:

* Les logiciels que je possède
* Les applis que j’ai achetées ou sur lesquelles je me suis inscrit
* Les souscriptions aux services et logiciels diverses
* Autre \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Est-ce que j’ai identifié les causes de découragement, de paresse ou celles qui me font repousser les choses au lendemain ?

**Je remets les choses au lendemain quand**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Je suis paralysé quand je fais face à / ou essaye de**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Sur quoi se concentre désormais mon expérience professionnelle?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Quel objectif principal me suis-je fixé?

**Mon objectif principal durant le premier mois était de**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Qu’est-ce qui m’a paru difficile durant le premier mois?

**J’ai rencontré des difficultés avec:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Quelles sont les solutions que j’ai appliquées pour chaque difficulté?
   1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
   2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
   3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
   4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Est-ce que travailler sur les trois premiers modules durant le mois dernier m’a fait prendre conscience de quelque chose? Si oui, qu’est ce que j’ai pu apprendre sur moi-même ou sur mon entreprise?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Où ai-je perdu du temps? (que je ne pensais pas perdre).

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Où ai-je gagné du temps en:

**Eliminant des tâches** (Comment ai-je procédé?): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Délégant**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Sous-traitant**: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Ai-je trouvé un partenaire ou un système (logiciel)?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Ai-je trouvé un coach?

* Oui. [Son nom et sa spécialité]: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Oui, mais je ne suis pas encore prêt à l’engager
* Oui, mais j’ai…
  + Rejoint son Groupe de Réflexion
  + Acheté un, ou tous ses packages
* Non. Je dois m’y mettre.

1. Ai-je pris une décision sur:

* Un produit à créer: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Un évènement à tenir: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Un livre à écrire: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Quel grand objectif avez-vous atteint ce mois-ci?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Qu’avez-vous ressenti?

|  |  |
| --- | --- |
| * De la fierté | * De l’accomplissement |
| * De la joie | * De la confiance |
| * Du soulagement | * De l’excitation |

"Je ressens" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_!

# Section 2 : Vérification en 60 Jours

1. Quel a été mon:

* Accomplissement le plus important le mois dernier?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* Accomplissement le plus rentable le mois dernier? Comment cela s’est-il produit? (Ex: en économisant de l’argent, en se débarrassant des souscriptions non rentables, en sous-traitant une tâche ou un secteur d’activités ou en augmentant mon Retour sur Investissement etc.)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. De quoi suis-je le plus fier dans mes activités du mois dernier?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Quelles sont les zones de fainéantise, de procrastination et d’auto-sabotage sur lesquelles je pense avoir fait des progrès?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. "Ma plus grande avancée est…"

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Ai-je créé un produit, tenu un évènement ou écrit un livre?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Suis-je en mesure de tenir tous mes délais ce mois-ci?

* Oui
* Non

1. Suis-je en mesure d’atteindre mon Objectif Principal ce mois-ci?

* Oui
* Non

1. Qu’est-ce qui ne s’est pas passé comme prévu le mois dernier — et pourquoi?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Que vais-je modifier ce mois-ci pour corriger ce problème? (Comment vais-je procéder pour faire les choses différemment dans ce secteur?)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Qu’est ce qui me crée toujours des difficultés?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Ai-je mis en place les mesures nécessaires pour dépasser ces difficultés?

* Oui. J’ai pris les mesures suivantes: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Ai-je déjà engagé un Coach ou rejoint un Groupe de Réflexion?

* Oui: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* Pas encore

1. Si non, pourquoi?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Ai-je parlé de mes difficultés avec mon Coach ou mon groupe de Réflexion?

* Oui
* Non

1. Quel retour m’a semblé particulièrement utile?
   1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
   2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
   3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Est-ce que je suis prêt à m’engager encore plus et:
   1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
   2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
   3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
   4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. Ai-je atteint mon objectif principal ce mois-ci? Celui du mois dernier? Si non, que reste-t-il à faire pour les atteindre?
   1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
   2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
   3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. Quel élément urgent reste-t-il à aborder avec mon Coach et mon groupe de Réflexion?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Quelle étape importante dois-je prendre par la suite?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Suis-je sur la bonne voie pour les trois prochains mois?

* Oui
* Non. Je dois: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# Section 3 : Vérification en 90 Jours

1. Est-ce que mon système en place marche correctement?

* oui
* Globalement, mais je dois toujours: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Est-ce que je me sens toujours en mesure d’atteindre mon but ultime pour ces six prochains mois?

* Oui. Je suis même impatient d’y arriver.
* Non. Les choses ont changé.

1. Qu’est-ce qui a changé depuis?

Dans ma vie personnelle: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Dans ce que j’ai appris: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Avec mes objectifs: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Après avoir reçu de nouveaux retours et informations: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Qu’ai-je appris sur:

Moi: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Mes rêves d’entreprise: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Mon marché cible: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Comment les autres me perçoivent: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Suis-je en train de créer une marque ciblée ou une image de marque personnelle? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Ai-je créé plus de produits? Combien?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Quels sont les retours clients que j’ai utilisés pour affiner mon modèle d’entreprise?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Est-ce que j’utilise pleinement et efficacement:

* Les opportunités que m’offre mon réseau
* Les opportunités de diverses promotions
* Les opportunités de la publicité

1. Suis-je correctement lancé sur un rythme soutenu et continu d’activité?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Ai-je créé de nouvelles habitudes productives et rentables qui sont désormais bien établies?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Ai-je mis en place un plan pour l’année professionnelle suivante, basé sur mes succès?
2. Ma position dans ma vie personnelle et professionnelle est-elle meilleure qu’il y a six mois?
3. Est-ce que mon entreprise est plus rentable?

Mon revenu qui était de euros par mois, est passé à euros.