



Développez votre activité

**5 étapes pour doubler vos revenus
en 60 jours au maximum**



Je m'apprête à partager avec vous les 5 étapes qui vous permettront de transformer votre activité en un outil d'attraction financière. J'espère que vous prendrez ces mesures en considération, que vous les appliquerez immédiatement dans votre activité et que vous identifierez les résultats probants que vous en tirerez sans aucun doute. Et si vous voulez encore plus d'outils et d'astuces pratiques, vous aurez peut-être envie de rejoindre notre programme de [Formation de Coach OSE](#) ou d'[Entrepreneur VIP](#). Dans le cadre de ces programmes OSE et VIP, vous aurez l'opportunité d'être coaché(e) par moi-même, d'obtenir des réponses à vos questions et d'en savoir plus sur la manière de faire évoluer votre activité.

Si vous êtes comme la plupart des chefs d'entreprise, vous avez lancé votre activité parce que vous aimez ce que vous faites, vous aimez être au service des autres et vous aimez les inspirer à améliorer leur vie. Et il fut peut-être un temps où vous vous sentiez comblé(e) d'arriver à attirer de nouveaux clients et de constater leurs résultats.

Cependant, avec le temps, vos factures se sont accumulées et vous avez de plus en plus de difficultés à joindre les deux bouts. Vous devez peut-être même mener plusieurs projets de front et travailler 12 heures par jour. Vous faites tout votre possible pour réduire vos dépenses, mais votre emprunt immobilier (ou votre loyer) et vos factures engloutissent la majeure partie, si ce n'est l'intégralité, de vos revenus.

Vous regrettez le temps où vos revenus étaient réguliers, ce temps où vous pouviez vous permettre d'acheter une nouvelle tenue sans souci et sans stress.

Il est encore possible de transformer votre activité (ou d'en créer une nouvelle).

Oui, vous pouvez vivre la vie dont vous rêvez, subvenir aux besoins de votre famille et mettre de l'argent de côté. Et il vous restera encore assez d'argent pour partir en vacances, acheter de nouveaux vêtements et prendre soin de vous. C'est ce que votre activité devrait vous permettre de faire : vivre la vie de vos rêves.

La première chose à faire, c'est de vous pencher sur les cinq qualités majeures qui vous permettront d'attirer beaucoup d'argent, régulièrement et sans effort.

1. Êtes-vous totalement aligné(e) sur le service que vous proposez et les tâches que vous devez accomplir pour faire tourner votre entreprise ? En d'autres termes, est-ce que vous aimez ce que vous faites ? Sans cet alignement, votre activité ne sera qu'un combat continu, quels que soient vos efforts.
2. Êtes-vous à même d'identifier, en moins de 60 secondes, le principal problème auquel est confronté le public que vous ciblez ? En d'autres termes, pouvez-vous énoncer clairement un service que vous fournissez et un problème que vous aidez à résoudre, et pour lequel les gens ont vraiment besoin d'aide aujourd'hui ?
3. Passez-vous la majeure partie de votre temps à exécuter des tâches génératrices de bénéfices ? Ou avez-vous plutôt tendance à éviter ces tâches, par peur, ou tout simplement par manque d'expérience ?
4. Les honoraires que vous demandez correspondent-ils à ce que vous valez ? Ou passez-vous le plus clair de votre temps à négocier ou à marchander avec vos clients pour survivre ? Peinez-vous ou luttez-vous constamment avec vos clients pour vous faire payer ?



5. Créez-vous des sources de revenus multiples afin de ne pas dépendre uniquement du service que vous offrez ?

Pouvez-vous répondre OUI à chacune de ces questions, sans hésitation ? Si ce n'est pas le cas, nous pouvons commencer.

Commençons par la première question. **Êtes-vous totalement aligné(e) sur le service que vous proposez ?** Là est le problème. Lorsque vous démarrez une entreprise, vous voulez non seulement connaître votre offre de service et devenir expert dans votre domaine, mais vous voulez également apprendre à vous faire connaître et à vous promouvoir. Et si vous n'aimez pas ce que vous faites et ne ressentez pas le besoin d'en faire la publicité, vous n'aurez pas la motivation nécessaire pour apprendre à vous faire connaître.

Prenons l'exemple d'une de mes clientes, Valérie. Lorsque Valérie est venue me voir, elle gérait une salle de gym à temps plein. **Cependant, elle n'avait pas assez de clients pour gagner les revenus qu'elle souhaitait.** Je l'ai donc encouragée à développer ses compétences en réseautage et elle se mit à participer à des événements. Au cours de ces rencontres, elle put s'apercevoir qu'il lui était difficile de se présenter comme professeur de gym, même si elle pratiquait cette profession depuis des années. Lorsque je lui ai demandé pourquoi, elle me répondit que cette activité ne l'intéressait plus.

Valérie et moi avons collaboré en vue d'identifier ce qu'elle aimait vraiment faire. En définitive, elle a fini par créer une société destinée aux personnes qui se sentent forcées de garder un travail qui ne les intéresse plus. Aujourd'hui, elle est une auteure publiée, et elle dirige un cabinet de coaching très florissant, à plein temps.

Les gens sont attirés par votre enthousiasme et l'excitation que vos services peuvent susciter. Donc, si vous êtes consciemment ou inconsciemment éreinté, ou si vos services vous indiffèrent, ils le ressentiront. De plus, si vous n'aimez pas ce que vous faites, il vous sera encore plus difficile d'apprendre ce que vous devez savoir pour être en mesure de promouvoir vos services et réussir.

Sachez que les personnes qui réussissent sont totalement alignées sur leur activité. Elles vivent et respirent leurs enseignements, et veulent toujours se développer. Ce sont ces personnes-là qui parlent de ce qu'elles font avec passion lors des dîners, ces hommes et ces femmes chefs d'entreprises qui sont totalement en phase avec ce qu'ils font.

Le premier pas du processus consiste à se poser les questions suivantes et à en noter les réponses. Ensuite, vous compilerez vos réponses afin d'identifier le service ou le produit qui vous correspond totalement. Il se peut également que vous vous aperceviez que vous n'êtes pas aligné(e) sur votre activité actuelle.

- Quels livres s'entassent à votre chevet ? Que lisez-vous lorsque vous avez du temps libre, ou lorsque vous avez le choix ?
- Quels sujets aimez-vous aborder avec les gens, surtout avec les personnes que vous ne connaissez pas ou que vous venez de rencontrer ?



- En repensant aux clients que vous avez eus récemment, ou, si vous êtes débutant, aux amis que vous avez aidés, quels sujets de conversation abordiez-vous avec le plus de facilité ?
- Repensez à vos activités professionnelles. Y a-t-il des tâches qui vous paraissent si faciles à exécuter que vous avez du mal à croire que vous êtes, ou que vous étiez, payé(e) pour les faire ? Quelles tâches ?
- Si l'argent n'était pas un problème, que feriez-vous de vos journées ?

Tout en répondant à ces questions, il se peut que vous commenciez déjà à visualiser une nouvelle offre ou une nouvelle Grande Idée d'activité à proposer. Si cela vous rend heureux et que vous voulez en parler au monde entier, sachez que vous êtes sur la bonne voie.

Sachez également que vous pouvez changer d'avis, même souvent. Alors ne culpabilisez pas si vous vous sentiez enthousiaste à un moment de votre vie, mais qu'aujourd'hui ce n'est plus le cas. Laissez votre personnalité et vos services grandir, évoluer et changer en même temps que vous.

Sachez qu'un grand nombre de chefs d'entreprises très prospères, y compris l'auteure de ces lignes, ont créé plusieurs images de marque et plusieurs sites Internet avant de trouver leur activité de prédilection.

Si vous avez besoin d'une aide supplémentaire pour identifier votre Grande Idée, vous pouvez [nous contacter](#) et nous nous pencherons de concert sur votre image de marque et sur vos intentions et vos objectifs.

Maintenant que vous êtes aligné(e) sur votre service, nous pouvons passer à l'étape 2 : définir clairement les problèmes que vous solutionnez pour votre client.

Beaucoup trop souvent, les coachs et entrepreneurs se plaignent du fait que leurs tentatives de réseautage et leurs argumentaires de vente ne fonctionnent pas. L'une des principales causes de ce problème, c'est que vos clients potentiels ne voient pas en quoi vous pourriez les aider.

Prenons l'exemple d'une de mes clientes, Cécile, qui est hypnothérapeute. Lorsqu'elle décrit son offre de services, elle utilise les termes suivants : « J'aide les gens à bouleverser les habitudes qui leur posent problèmes et à créer de nouveaux comportements afin qu'ils puissent obtenir ce qu'ils veulent. » **Le problème, c'est que la plupart des gens ne savent pas qu'ils ont de mauvaises habitudes. Ils savent uniquement que leur vie n'est pas celle dont ils rêvent.**

Vous, en tant que praticien, devez être en mesure de communiquer avec votre client potentiel de façon compréhensible. Vous devez lui expliquer comment vous pourrez l'aider à résoudre ses problèmes existentiels. La meilleure façon d'y arriver est de réfléchir à ce qui préoccupe votre client potentiel dès le réveil.

Voici quelques exemples de problèmes existentiels :

- Je dois perdre du poids.
- Je veux trouver l'amour.
- J'ai besoin d'argent.
- Il faut que je trouve un nouvel emploi.



- Il faut que je sois plus organisé(e).
- Il faut que j'arrive à dégager du temps.
- Il faut que j'arrive à être moins stressé(e), que j'arrête de m'inquiéter...

J'ai donc aidé Cécile à recadrer son argumentaire de vente de la manière suivante : « J'aide les gens qui ont du mal à perdre du poids ou à trouver l'âme sœur. Je les aide à se débarrasser de ce qui les empêche d'avoir un corps parfait ou de trouver le partenaire idéal ». Immédiatement, Cécile a commencé à attirer de nouveaux clients. Les gens ont commencé à se sentir concernés par les problèmes qu'elle résolvait. Elle continue d'ailleurs à les aider par l'hypnothérapie. C'est dans sa manière de présenter son activité que les choses ont changé.

Reprenons l'exemple précédent, celui de ma cliente Valérie. Elle est spécialiste en définition d'intention et d'objectifs puissants. Elle explique aux gens qu'elle peut les aider à gagner plus d'argent. Comment ? En concevant un plan commercial, via un panneau de vision financier qui leur permet d'identifier et de magnétiser ce qu'ils veulent créer. Dans ce marché, Valérie s'en sort plutôt bien.

Identifiez les problèmes existentiels que vous pouvez résoudre. Ensuite, communiquez-les à vos clients potentiels. Vous remarquerez qu'ils seront beaucoup plus susceptibles de souscrire à vos services.

Maintenant que vous savez qui vous voulez servir et quels sont les problèmes que vous pouvez résoudre, penchons-nous sur la façon dont vous passez votre temps.

L'autre problème de la plupart des chefs d'entreprise est qu'une journée ne comporte jamais assez d'heures pour qu'ils puissent faire tout ce qu'ils ont à faire. De projet en projet, ils travaillent du matin au soir à bâtir leur entreprise, sans vraiment la faire évoluer.

La meilleure façon de gérer votre temps est de commencer par identifier vos objectifs. Si votre objectif est de gagner plus d'argent et d'arriver à créer de formidables bénéfices, vous voulez choisir les tâches les plus importantes de votre liste et les réaliser en premier lieu.

Laissez-moi vous parler d'une de mes amies, Caroline, qui possède une entreprise de service où elle forme ses clients à donner des appels commerciaux non sollicités et à obtenir un maximum de rendez-vous. Elle a deux enfants et doit rentrer à la maison tous les jours à 16 heures. **Donc, en réalité, Caroline travaille cinq heures par jour. Or, son entreprise vient de franchir le cap des 250 000€.**

Comment fait-elle ? Lorsque Caroline se met au travail, elle s'attèle, au cours des deux premières heures de sa journée, aux appels commerciaux et au suivi des pistes de vente, et ce, tous les jours. Elle attire un nouveau client un jour sur deux. Elle dispose également d'un merveilleux directeur commercial et d'une équipe qui la soutient. Elle délègue toute la gestion et les détails à son équipe. **La leçon à en tirer : vous concentrer sur les activités qui influent directement sur votre objectif, et trouver la bonne équipe pour vous aider à faire le reste.**



Comment cela s'applique-t-il à vous ? Eh bien, si votre source de revenu repose sur l'attraction de nouveaux clients, vous voulez vous concentrer sur le réseautage, la promotion et le suivi des pistes de vente. Si vous proposez des ateliers et des conférences, vous voulez vous concentrer sur la recherche de nouveaux endroits où présenter vos enseignements. Si vous vendez des produits, concentrez-vous sur le fait de trouver un plus grand nombre de magasins où offrir vos produits.

Une fois que vous commencez à générer des revenus, concentrez-vous sur l'embauche d'une assistante à temps partiel (peut-être virtuelle) qui vous aidera à régler les détails, pour que vous puissiez enfin vous focaliser sur le développement de nouvelles pistes de ventes.

Car si vous passez tout votre temps à arranger vos documents de marketing, à agencer votre site Internet ou à gérer vos factures, vous ne générerez pas de revenus dans l'immédiat.

Je vois également un grand nombre de coachs et entrepreneurs passer beaucoup de temps à se former ou à apprendre de nouvelles compétences dans leur domaine. Il est vrai que ces activités sont importantes, mais je vous recommande de n'y consacrer du temps qu'une fois que votre chiffre d'affaires montre une croissance régulière.

Effectivement, une fois que l'argent commencera à rentrer, vous serez en mesure d'embaucher des assistants, des stagiaires et des sous-traitants qui vous aideront à mieux organiser votre activité et à la professionnaliser.

Dès lors, la meilleure façon de vous accomplir dans cette activité est de vous atteler, tous les matins, aux trois premières étapes mentionnées ci-dessous :

1. Décidez du nombre d'heures de travail de votre journée, et tenez-vous y (l'équilibre est important).
2. Examinez d'où provient la majeure partie de votre chiffre d'affaires, et définissez les actions à entreprendre pour augmenter ces sources de revenu.
3. Concentrez-vous sur ces activités jusqu'à ce que vos rentrées d'argent augmentent. Vous pouvez même décider de déléguer toutes les autres tâches à un(e) assistant(e).
4. Continuez de suivre ce processus quotidiennement, et vous verrez que vous atteindrez vos objectifs de revenus.

Une fois que vous êtes totalement aligné sur votre activité, que vous avez identifié le problème que vous pouvez résoudre, que vous savez comment gérer votre temps, les clients potentiels apparaissent. Cependant, si vous ne facturez pas vos services au bon prix, vous serez inexorablement voué(e) à travailler dur sans attirer la quantité d'argent correspondante.

Chaque année, dans ma [Formation de Coach OSE](#) et dans ma [Formation d'Entrepreneur VIP](#), nous commençons par aborder la question de l'argent. Car, vous ne pouvez pas vous tourner vers votre personnalité extérieure, et demander plus d'argent, sans avoir commencé à étudier votre for intérieur.



La plupart d'entre nous a d'énormes idées préconçues sur l'argent. Ces idées ont été ancrées en nous par l'inconscient collectif, par nos parents et par nos expériences. Voici quelques exemples d'idées préconçues sur l'argent :

- Je ne peux pas demander plus, car je n'ai pas assez d'expérience.
- Je ne peux pas demander plus, parce que personne ne voudra payer cela.
- Les gens n'ont pas d'argent, et je ne vais pas leur prendre leurs derniers sous.
- Mes services ne valent pas plus que cela.
- Je ne pense pas que gagner plus d'argent soit une bonne chose.
- Je n'ai pas besoin de plus d'argent, vraiment, j'arrive à me débrouiller.
- L'argent est mauvais. Il ne mène qu'à de mauvaises choses.
- Je dois être au service de tous et il est de ma responsabilité d'aider les gens, même s'ils ne peuvent pas me payer.
- Ce n'est pas grave si les autres me demandent plus, mais moi, je ne le ferai pas.

Si c'est ce que vous pensez, ces idées pèsent lourdement sur votre vie. Elles vous minent et vous empêchent de modifier votre façon d'aborder l'argent avec vos clients. Par exemple, l'une de mes clientes pensait inexorablement, comme son père le lui avait enseigné, que « les riches sont vils et sans cœur ». Ainsi, chaque fois qu'elle accumulait un peu d'argent, elle s'en débarrassait immédiatement – souvent inconsciemment - afin de ne pas devenir « vile et sans cœur ».

Pour savoir ce que vous valez, regardez à l'intérieur de vous-même. Prenez le temps de vous poser les questions suivantes. Ne vous censurez pas. Ne vous arrêtez pas en plein élan. Et ne réfléchissez pas trop à ces questions. Il vous suffit d'écrire la première chose qui vous vient à l'esprit.

- Qu'est-ce que mes parents m'ont enseigné sur l'argent ?
- Si l'argent était une personne, qu'est-ce qu'il ou elle m'inspirerait ?
- Qu'est-ce que je pense des personnes de mon entourage qui ont de l'argent ?
- Qu'est-ce que je ressens lorsque j'ai de l'argent ?



Ces questions devraient vous donner une idée des pensées qui vous limitent et vous inhibent en matière d'argent. Vous aurez ensuite envie de commencer à créer de nouveaux systèmes de pensées plus positifs. Il y a deux manières de changer radicalement votre état d'esprit : un traumatisme soudain, et un apport constant de nouvelles pensées. Je pense que nous aimerions tous éviter le traumatisme soudain.

Pour commencer le processus d'apport constant de nouvelles idées, je vous suggère de pratiquer quotidiennement un rituel qui a fait ses preuves. Chaque matin, écoutez ou lisez un chapitre d'un livre qui traite de l'argent, de l'état d'esprit ou de la réussite. Il existe plusieurs façons de procéder : lire un chapitre par jour, écouter un MP3 pendant que vous marchez, consulter des documents dans le train. La chose la plus importante est de concentrer votre énergie et vos intentions sur l'apprentissage de l'argent et de la prospérité, **et de le faire de manière constante.**

J'ai pratiqué ce rituel de réussite alors que j'avais accumulé des dettes d'environ 75.000€ et que je n'arrivais pas à attirer plus que mes frais de subsistance. J'ai acquis autant de livres papier et audio que possible, et non seulement j'allais me promener chaque jour avec mon mp3, mais je terminais mes journées par de la lecture inspirante. En moins d'un an, je n'avais plus de dettes et je disposais de 25.000 euros sur mon compte en banque (j'ai également perdu 5 kilos ;o). Ça marche, croyez-moi !

Voici quelques idées de livres porteurs. Voyez s'ils vous correspondent. Rendez-vous également aux rayons *argent*, *réussite* et *entreprise* de votre librairie et choisissez les livres qui vous plaisent. Ou encore, consultez les cours audio et les livres électroniques proposés par les mentors et les coachs spécialisés dans le domaine de l'argent.

- The Science of Getting Rich – Wallace D. Wattles (« La Science de l'Enrichissement »)
- The Millionaire Mind – T. Harv Ecker (« L'Esprit Millionnaire »)
- The Master Key System – Charles Haanel (« La Clé de la Maîtrise »)
- Think and Grow Rich - Napoleon Hill (« Réfléchissez et Devenez Riches »)
- The Science of Mind – Ernest Holmes (« La Science du Mental »)
- The Secret Door to Success – Florence Scovel Shinn (« La Porte Secrète de la Réussite »)

Vous devez ensuite vous faire une idée claire de ce que vous voulez demander à vos clients. Définissez clairement les clients susceptibles de payer ce prix, et où ils se trouvent. Vous serez peut-être encouragé(e) à prospecter de nouveaux marchés.

Entraînez-vous à demander cette somme d'argent devant votre miroir, puis lors de séances d'essai. Vous pourrez plus facilement demander cette somme à vos clients réels. Sachez que certaines personnes diront « non ». Remerciez-les intérieurement et acceptez ce « non » comme une marche de plus qui vous amène au « oui ». Persévérez. Une fois que vous arriverez à attirer un client qui dira « oui », vous saurez comment demander et tout sera plus facile ensuite. Rappelez-vous simplement que ce processus développer la confiance en vous et la conscience de votre propre valeur.



Vous aurez peut-être aussi besoin d'aiguiser vos techniques de promotion et de vente. Ce rapport se transformerait en un livre si j'abordais ce sujet. Toutefois, si vous voulez de l'aide pour la partie marketing d'attraction et vente, je vous invite à vous inscrire comme Membre d'AFICEA, notre Association Francophone Internationale du Coaching d'Entreprise Abondant. Vous y trouverez des tonnes de ressources, pratiques et mentales, chaque fois renouvelées.

Si vous trouvez ce sujet particulièrement compliqué et que vous souhaitez en apprendre davantage sur la façon de vous libérer de vos blocages à propos de l'argent, consultez notre [Formation de Coach d'Abondance Financière](#).

Passons maintenant à l'étape cinq : la création de sources de revenus alternatives. Et si vous décidiez de faire une pause, de partir en vacances ou de passer un peu plus de temps avec votre famille ? Vous auriez besoin d'une autre source de revenus. Je vous propose ci-dessous quelques options de création de sources de revenus.

Avant tout, je tiens à souligner que vous ne devriez pas vous soucier de la création de sources de revenus alternatives tant que votre activité n'est pas exécutée à temps plein et que vous n'avez pas mis en place certains systèmes qui garantissent la continuité de l'activité (systèmes proposés dans la [Formation de Coach OSE](#) .

Mais une fois que vous arrivez à ce stade, il sera temps d'envisager la création de plusieurs canaux générateurs de revenus.

Je ne ferai que survoler ces canaux ici, car je pourrais consacrer tout une brochure ou tout un chapitre à chacun d'entre eux. En fait, nos programmes de formation vous initient aussi à cette partie de votre développement.

La façon la plus courante de créer une autre source de revenus se fait par la création d'un produit d'information. Les produits d'information sont des livres et des CD qui enseignent vos programmes aux gens et qui peuvent être téléchargés en ligne. Vous pouvez créer un programme d'étude à domicile, ou un atelier, que vos clients pourront accomplir par eux-mêmes. La gamme de ces produits est infinie. Toutefois, avant de créer quoi que ce soit, je vous suggère fortement d'interroger votre clientèle et de lui demander ce qu'elle veut réellement, et sous quelle forme.

Vous pouvez également générer des revenus par le biais de programmes d'affiliation. Dans ce cas, vous devenez un affilié de quelqu'un d'autre, ce qui signifie essentiellement que vous commercialisez ses programmes et ses produits, et que vous recevez une commission sur tout ce que vous vendez.

Pour commencer, consultez les sites Internet d'autres experts que vous respectez, en qui vous avez confiance, et chez qui vous avez peut-être déjà acheté quelque chose. Vous réussirez à vendre une grande quantité de produits si vous les utilisez vous-même et si vous avez pleinement confiance en eux. Ensuite, regardez s'ils ont des programmes d'affiliation. Vous pouvez également consulter notre programme d'affiliation sur aficea.com/affiliation.

Vous pouvez également générer des bénéfices à l'aide d'une troisième méthode qui consiste à embaucher des coachs ou des entrepreneurs qui travaillent pour vous, ou à octroyer une licence sur vos méthodes à d'autres coachs. Encore une fois, ceci est assez complexe, mais une fois que vous vous sentez prêt, ces méthodes peuvent s'avérer extrêmement lucratives.

Certains entrepreneurs développent tellement certains produits que ceux-ci prennent le pas sur leur activité de service. C'est un choix personnel. Quoi que vous choisissiez de faire, le fait de savoir que vous disposez de multiples sources de revenus vous aide à mieux dormir la nuit, et vos profits ne cessent de se développer.



En résumé, il existe cinq étapes importantes pour le développement de vos revenus.

1. Tout d'abord, veillez à être totalement aligné sur les produits et services que vous proposez à vos clients. Être aligné veut dire que vous aimez ce que vous faites et que vous trouvez cela aisé, joyeux et léger.
2. Sachez à quel « problème existentiel » votre produit ou votre service répond, et informez-en vos clients potentiels.
3. Concentrez-vous sur les activités qui vous permettent d'accomplir vos objectifs financiers rapidement, et non pas sur celles qui ne vous offriront des bénéfices qu'à très long terme.
4. Demandez ce que vous valez, et débarrassez-vous des idées aliénantes sur la réussite et l'argent.
5. Créez de multiples sources de revenus afin de ne pas dépendre uniquement de votre service actif.

Ces cinq étapes devraient vous mettre sur la voie et vous permettre de créer plus de bénéfices.

Il vous reste encore tant de choses à apprendre...

J'avais deux choix lors de la rédaction de cette brochure : soit rédiger un long document en y incluant tous les trucs et toutes les astuces que je connais, soit le rendre plus digeste en y intégrant uniquement les étapes que vous pouvez mettre en œuvre dans les 30 prochains jours. Je me suis dit que vous préféreriez cette dernière option.

Mais je suis une créatrice prolifique et je ne peux pas passer sous silence les étapes ultérieures.

Voici déjà les cinq grands domaines qui comptent dans le développement d'une activité :

1. **Le savoir** : comprendre ce qui doit être fait, et comment le faire pour développer votre activité.
2. **L'équilibre** : déterminer ce qui est important à vos yeux et prendre soin de votre corps, de votre sérénité et de votre esprit, tout comme de votre activité.
3. **L'état d'esprit** : savoir comment alimenter les voix qui vous poussent vers l'avant, et faire taire celles qui vous freinent.
4. **La responsabilisation** : savoir qu'il y a quelqu'un quelque part qui se soucie de vous et qui anticipe joyeusement que vous fassiez ce que vous vous sentez inspiré(e) à faire pour réussir.
5. **La communauté** : vous entourer d'une communauté de personnes qui vous aide à grandir, des référents qui diffusent vos services et qui sont là pour vous tendre la main lorsque vous en avez besoin.



J'ai créé AFICEA, [l'Association Francophone Internationale du Coaching d'Entreprise Abondant](http://aficea.com) pour vous soutenir dans ces cinq aspects. Outre une base de données exhaustive (documents, modèles et audio) toujours disponible, elle vous propose un discours par mois qui vous fournit les connaissances dont vous avez besoin pour avancer, un soutien pour vous soutenir dans votre état d'esprit et votre responsabilisation, et des cerveaux (gauche et droit ;o) pour co-créeer VOTRE communauté idéale.

Pour devenir membre d'AFICEA, inscrivez-vous sur notre page aficea.com/avantages-membres

J'ai hâte de vous voir rejoindre notre communauté, et d'assister à votre réussite!

Il est temps que votre activité prenne son envol !

Merci de tout cœur pour votre Présence attentive ! J'espère sincèrement que vous tirerez le meilleur parti de cette brochure.

Que la Joie et l'Abondance Vous Accompagnent !