

Conférence du 3 juillet 2024

**Trouve
la croyance et la faille
qui te bloque
dans ton business**

**Invités de Gwennoline
Danielle & Marc ROUSSEL**



Gwennoline TV

Sommaire

Conférence/Interview	3
Résumé.....	3
Teaser	4
Début de la conférence	5
Et c'est le début du Cycle Créatif IRCAR©.....	9
21 préceptes de sagesse entrepreneuriale.	25



[Visionner la conférence](#)

Conférence/Interview

« Trouve la croyance et la faille qui te bloque dans ton business. »



Organisée par Gwennoline TV, en compagnie de Marc et Danielle Roussel

Résumé

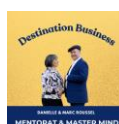
Conférence : Découvrir et Surmonter les Croyances Limitantes

Lors de cette conférence, Gwenn, experte en détox, minceur et gestion des douleurs, a partagé des méthodes pour identifier et surmonter les croyances limitantes qui entravent le développement des entreprises. Au cours d'une conversation avec Danielle et Marc Roussel, experts en pédagogie, kinésiologie et marketing, ils ont mis en lumière les concepts clés suivants :

1. **Croyance Limitante et Faille N°1** : La croyance limitante principale est que "je ne suis pas responsable de ma condition". Cette croyance conduit à des comportements d'inhibition ou de fuite face aux défis, empêchant ainsi les entrepreneurs de progresser et de surmonter les obstacles.



Tous droits réservés©



2. **Croyance Structurante et Antidote** : La croyance structurante essentielle est que "je suis co-créateur de tout ce qui m'arrive". Prendre la responsabilité de sa situation, qu'elle soit un succès ou un échec, permet de tirer des leçons et de s'améliorer. L'antidote à la faille n°1 est donc de cultiver cette croyance structurante en reconnaissant sa part de responsabilité dans chaque situation.

Marc a également introduit **l'Échelle du Stress©** ou de la motivation, qui aide à comprendre comment les émotions et les croyances influencent notre niveau d'énergie et nos comportements. En remontant à la source des croyances, il est possible de transformer les croyances limitantes en croyances structurantes, favorisant ainsi un état d'esprit positif et constructif.

Puis, il a mis en évidence **le Cycle Créatif©** qui couvre tous les savoir-faire qui permettent de convertir une idée, une e-intention en une réalité concrète

Enfin, Danielle a présenté un programme d'accompagnement en trois phases pour aligner son business sur ses valeurs, conquérir son marché de proximité sans publicité et gérer la croissance de manière efficace. Ce programme comprend des ateliers interactifs et un module dédié au mindset et à la communication, visant à aider les entrepreneurs à réussir durablement.

Cette conférence a offert des outils pratiques et des idées inspirantes pour surmonter les croyances limitantes et réussir dans le monde de l'entrepreneuriat. Rejoignez-nous pour découvrir comment transformer vos croyances et atteindre vos objectifs avec succès.

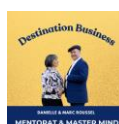
Teaser



OK, alors moi je suis très intriguée. Est-ce que tu peux nous en dire plus ? Ça décrit les différentes étapes par lesquelles une personne va convertir sa pensée en quelque chose de très concret, de réel. Et puis après, la nature nous donne



Tous droits réservés©



trois outils formidables. Un, ça s'appelle le mental qui nous sert à réfléchir, calculer, imaginer, faire des plans par exemple. Mais dans l'action, on traite des énergies lourdes. C'est pour ça qu'on a intérêt à être bien en amont, bien préparé pour pouvoir être efficace.

Début de la conférence

Gwenn : Nous allons voir comment découvrir la croyance limitante et la faille qui te bloquent dans ton business. Parce que, vous le savez peut-être, je suis experte en détox, en minceur et au niveau des douleurs. Et j'ai fait appel à deux experts pour bien développer mon entreprise. L'idée, c'est de pouvoir être rémunéré largement et confortablement pour une activité qui nous plaît. Et dans les entreprises, il y a des hauts et des bas. Voilà pourquoi vous allez voir plein de pépites avec nos deux experts.

Alors, je vous présente. Danielle, toi tu as consacré ta carrière à tout ce qui était pédagogie, éducation et enseignement d'abord. Et ensuite, tu t'es tourné vers le domaine de la thérapie, de la kinésiologie et de la psychologie. Absolument.

Ensuite, tu as rejoint Marc Roussel, ici présent, qui est devenu ton mari d'ailleurs. Ensemble, vous avez fondé une entreprise de formation qui accompagne les entreprises sur toutes les étapes qu'elles ont à vivre. Marc, cela fait 37 ans que tu évolues dans le domaine du marketing. On peut dire depuis toujours. Tu as été formé au sein de grands cabinets de renom international. Et on est très content de t'avoir ici aussi.

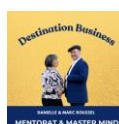
Depuis 28 ans, vous cheminez ensemble pour aider les entreprises à se développer, à prospérer et à trouver de la joie dans leur activité tout en gagnant de l'argent de manière équitable.

En ce moment, on peut considérer que c'est un peu un moment difficile pour les entreprises. Donc là, on va voir des pépites ensemble. On parle de croyances et on parle de failles. Finalement, ce sont des choses qui nous touchent nous, mais qui touchent aussi notre travail, notre business. Comment peut-on les relier à notre business ? Comment ces croyances peuvent toucher notre efficacité au travail ?

Marc : Pour situer un peu les choses, nous sommes souvent intervenus dans des situations de crise. Dans ces situations, quand on analyse la situation et qu'on



Tous droits réservés©



remonte des effets vers les causes, on découvre toujours deux choses : une question de compétence et une question d'état d'esprit. La compétence doit être regardée sous un angle intéressant : d'un côté, l'état d'esprit et les croyances, et de l'autre, les savoir-faire et les comportements.

Gwenn : Et donc, c'est là qu'on trouve la faille. Dans les comportements. Marc, explique-nous comment tu vas décortiquer tout ça. À quoi cela tient-il ?

Marc : On va prendre un peu de recul sur le business déjà. Sur 100 personnes, 80 caressent l'idée d'être à leur compte, d'avoir leurs propres affaires, de prendre leur destin en main. Sur ces 80, seulement 50 % réfléchissent vraiment et beaucoup ne vont pas au-delà de la réflexion, ayant du mal à passer à l'action. Parmi ceux qui passent à l'action, il en reste 20. Et sur ces 20, seulement 10 arrivent à passer le cap des trois ans. Imaginez ! Parmi ces 10, on constate que 9 finissent dans la "cage au hamster", c'est-à-dire qu'ils deviennent esclaves de leur entreprise plutôt que d'avoir une entreprise à leur service et au service de leurs clients. En fait, seulement 1 % tire vraiment son épingle du jeu, faisant des choses qu'ils aiment, gagnant bien leur vie tout en ayant du temps pour eux-mêmes et leur famille.

Danielle : Et ce n'est absolument pas normal. Si on regarde une courbe de Gauss, une distribution statistique montre la répartition des résultats. On devrait avoir entre 68 % et 80 % des gens qui tirent leur épingle du jeu. Ce n'est absolument pas le cas. Donc, il y a bien quelque chose qui coince quelque part.

Gwenn : Tout à fait. Ce que tu dis est précieux. Avoir du temps, de l'argent et être heureux dans son activité, c'est puissant. Comment tu peux nous aider à comprendre où sont situées nos croyances et nos failles ?

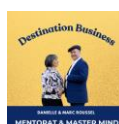
Marc : Alors, comment on va s'y prendre ? Eh bien on va utiliser deux outils. On va aller d'une part chercher la croyance qui tient toutes les autres, la croyance limitante qui vraiment nous bloque, et ensuite on va aller chercher la faille, la faille qui nous empêche finalement d'atteindre nos objectifs et d'avoir une vie d'entrepreneur épanouie et réussie. Et donc je vous propose de se concentrer sur le premier outil qu'on appelle l'échelle du stress ou l'échelle de motivation.

Gwenn : Ok, alors moi je suis très intriguée. Est-ce que tu peux nous en dire plus ?

Marc : Voilà. Donc dans un premier temps, considérons cette échelle. Avec au cœur vous avez la bande émotionnelle. Vous avez toute une hiérarchie d'émotions. Et les émotions c'est l'énergie en fait. C'est ce qui met en



Tous droits réservés©



mouvement les choses. Et on peut avoir une échelle dans laquelle tout en bas on n'a aucune énergie et tout en haut on a énormément d'énergie. Et on va voir qu'il y a une certaine structure. Mais ce qu'on verra et ce qui sera très intéressant c'est qu'en aval il y a des comportements. On l'appelle l'échelle d'énergie. En fait c'est une échelle qui est composée de trois parties. Vous avez d'un côté les émotions qu'on va regarder tout de suite et qu'on va scinder en émotions positives et en émotions négatives ce qui va nous amener à regarder qu'en aval des émotions il y a des comportements. Donc des comportements créatifs constructifs, des comportements d'attaque et des comportements de fuite. Et puis en amont



Marc : Et en amont, qu'est-ce qu'on trouve ? Eh bien on trouve les fameuses croyances. Donc on comprend que les croyances limitantes elles sont ici et que les croyances structurantes sont là. Et vous avez vu comment on passait beaucoup de temps à réagir au négatif et combien parfois on ne réagissait pas tellement au positif. Et vous savez à quoi c'est dû ? Parce qu'être en bonne santé aussi bien sur le plan physique que sur le plan d'entreprise que sur le plan de la société je vais vous dire c'est plutôt la condition normale de l'être humain.

Voilà la condition normale. Et ça ce n'est pas la condition normale. Pourquoi ? Parce qu'on va être sous l'influence soit d'un manque de savoir-faire et puis peut-être parce qu'on n'a pas su activer ces croyances qui nous permettent de nous gérer plus facilement.

Qu'est-ce qu'on distingue ici dans les gens qui sont en attaque et qui sont en inhibition ou en fuite on découvre toujours la même chose ? Eh bien « ce n'est pas de leur faute ». Ils ont du mal à prendre responsabilité pour au moins une partie de la situation. Les gens qui sont ici c'est différent. Même s'ils sont dans une situation d'échec ils encaissent le truc, ils pleurent un bon coup et puis ils se disent "Bon alors qu'est-ce qui fait que ça m'arrive à moi ?" Et quand on se pose cette question on trouve toujours une raison. Et cette raison-là nous permet de nous libérer de l'entrave émotionnelle, d'être un petit peu dominés par la situation ou victimes de la situation et on trouve quelques idées. Et c'est quoi

ces idées ? Qu'est-ce que je ferai une prochaine fois pour que ça ne se reproduise pas ?

Donc l'échec, on peut, à partir du moment où on tire une leçon de l'échec, on est dans un succès. Et on peut aussi se payer le luxe d'aller chercher de l'énergie dans les succès parce que les succès contiennent toutes nos croyances les plus positives. Quand on se remémore un succès et que l'on active les croyances qui



sont associées alors il se passe un phénomène intéressant c'est qu'on est capable de regarder le futur.

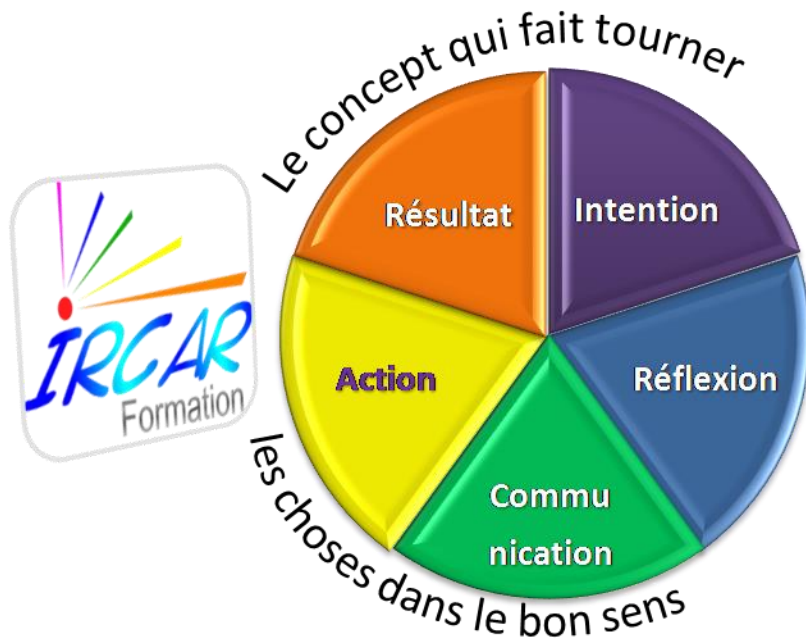
Et quand on regarde le futur à partir d'un point de vue extrêmement positif et rempli d'énergie on voit des choses qui sont bonnes pour soi et souvent qui sont

bonnes pour les autres aussi. Et en général ça vient résonner avec notre but fondamental.

Donc comme vous l'avez vu nous allons considérer le deuxième outil qui est le cycle créatif. Et comme on l'a vu avec les émotions, on voit que quand on est tout en haut de l'échelle, on est dans des pensées très créatives, très libres. Et on a accès au futur. Et on voit un avenir. Qu'est-ce qu'on voit dans cet avenir ? Quelque chose qui résonne avec quoi ? Avec notre but fondamental. Et comment on sait que c'est le but fondamental ? Et bien à chaque fois que ça se produit vous avez été heureux tout simplement.

Donc à partir du moment où on sait que là il y a quelque chose pour soi, un rendez-vous avec un meilleur soi-même, ça nous crée une responsabilité. Et cette responsabilité c'est juste d'aller dans le sens de cet objectif ou dans le sens de cette vision.

Et c'est le début du Cycle Créatif IRCAR©



Exemple de maison

Gwenn : Le cycle créatif est-ce que tu peux le décomposer pour que ce soit clair pour tout le monde ?

Marc : Bien sûr, ben oui. Parce qu'en fait ça décrit quoi ? Ça décrit les différentes étapes par lesquelles une personne va convertir sa pensée en quelque chose de très concret et de réel.

Et puis après, la nature nous donne trois outils formidables. Un, ça s'appelle le mental qui nous sert à réfléchir, calculer, imaginer, faire des plans par exemple. Et puis après, il y a la phase où on va rencontrer d'autres personnes et on va partager avec elles. On va d'ailleurs partager la vision que l'on a, on va se mettre d'accord peut-être sur un plan. Et puis la quatrième étape, c'est de passer à l'action. Et là, on est dans des énergies très différentes. Quand on est dans l'intention, on manipule des images. Quand on est dans la réflexion, on manipule des données. Dans la communication, on est dans un relationnel si vous voulez. On traite de l'information avec un peu d'émotion etc.

Mais dans l'action, on traite des énergies lourdes. C'est pour ça qu'on a intérêt à être bien en amont, bien préparé pour pouvoir être efficace. Et puis de résultat en résultat, les murs sont montés, le toit est monté, on a fait les peintures etc. Eh bien à ce moment-là, on a le résultat final. Et si le résultat final est conforme à nos intentions de départ, on est simplement heureux, on appelle ça un succès. Et si le résultat ne correspond pas à nos intentions, on appellerait ça un échec.



Sauf nous l'avons vu dans l'outil sur l'échelle de motivation, on a toujours la possibilité d'assumer une part de la responsabilité et de se remettre en question, soit d'abandonner mais d'une façon consciente et autodéterminée, soit tout simplement revisiter un peu le processus pour voir à quel moment, à quel endroit on pourrait améliorer ou à quel moment on aurait pu faire différemment.

Gwenn : C'est génial.

Danielle : Soit je gagne soit j'apprends.

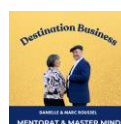
Marc : Oui, c'est exactement ce que dit Mandela, il a tout à fait raison. On s'est rendu compte que la croyance fondamentale qui faisait qu'on était bloqué dans notre business, elle est autour de "je ne suis pas responsable de ma condition". S'il m'arrive un blocage, je ne vais pas m'en sortir. Pourquoi ? Parce que je ne considère pas que je suis responsable de quoi que ce soit. Et si je ne suis pas responsable, je ne peux pas me poser la question "qu'est-ce que j'aurais pu faire différemment par exemple ?" Je ne peux pas poser la question qui va me permettre de comprendre ce que je voudrais pour une prochaine fois.

Et on a vu que l'antidote c'était la prise de responsabilité. Et qu'on soit dans un succès ou dans un échec, si on sait qu'on est co-créateur de tout ce qui nous arrive, on a toujours un accès pour se dire "bon ça ne s'est pas bien passé là mais je peux regarder, je peux me dire "tiens qu'est-ce que j'ai là ? Qu'est-ce que je pourrais faire différemment une prochaine fois ?"

Gwenn : Ou "quelle est l'erreur ? Qu'est-ce que j'ai omis de faire ? La personne que j'ai omise de contacter ? Quelle est l'erreur que je ne dois pas reproduire ?" C'est comme ça qu'on apprend finalement.



Tous droits réservés©



Marc : Exactement. Donc la prise de responsabilité nous amène aussi dans le succès et dire "j'ai ma part de responsabilité dans ce succès". Et c'est comme ça qu'on nourrit l'estime de soi. Qu'est-ce que c'est I.R.C.A.R ? Ce sont les cinq plans d'activité de n'importe quel être humain dans le fait de convertir une idée en résultat. Vous avez peut-être remarqué comme moi que tout ce qui existe que les hommes n'ont jamais fabriqué, ça a d'abord été une idée, ça a été après traité sur le plan mental, et puis après on en a parlé autour de soi, après on est passé à l'action et progressivement on est arrivé au résultat.

Tout en haut on est dans un champ où on traite des images en réalité, où on a des intentions, on a une volonté d'agir. On n'a encore rien fait mais on a déjà peut-être la vision du but etc. S'il n'y a pas ça, il ne se passera rien derrière. Au niveau de la réflexion, on va commencer à analyser entre la situation actuelle et la situation souhaitée, on va analyser les informations. Qu'est-ce que la situation actuelle ? Qu'est-ce qui est possible ? Et on va commencer à tracer un itinéraire, faire un plan, faire une maquette, quelque chose comme ça.

Et puis la communication, on commence à partager ses idées, ses réflexions avec d'autres et on commence à communiquer et à réfléchir avec les autres. Et à un moment donné, on crée des accords, on trouve des partenariats et peut-être on perd deux ou trois ennemis qu'il va falloir surveiller de très près. Et puis enfin à un moment donné, on va passer à l'action et comme dans le cas d'une maison, on va y aller étape par étape.

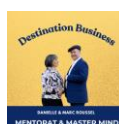
Et puis à un moment donné, on a le résultat final. Si le résultat est conforme aux intentions, ça s'appelle un succès et en général, ça génère des émotions positives etc. Et si ça ne correspond pas, on peut se remettre en question et réanalyser ce qu'on a fait. Est-ce qu'on a manqué de compétences ? Est-ce qu'on n'était pas assez ? Est-ce qu'on n'était pas assez d'accord ? Est-ce qu'on n'avait pas bien analysé les données ? Ou enfin est-ce qu'on le voulait vraiment ?

Donc on a la possibilité de revisiter les choses à condition d'avoir mis en place la croyance numéro un : je suis co-acteur de ma vie et de ma condition et j'ai toujours la possibilité de me remettre en question.

Marc : On va prendre l'exemple avec une maison. À un moment donné, un couple décide d'avoir une maison. Il est là et brusquement ça devient possible pour eux. Ils sont très enthousiastes et ils veulent avoir une maison parce qu'ils savent qu'ils sont capables d'avoir une maison même s'ils ne l'ont pas encore. Ils



Tous droits réservés©



n'ont pas de maison mais ils sont déjà heureux. C'est pas mal. Ils ont un avoir un premier avoir un avoir je dirais mental en quelque sorte.

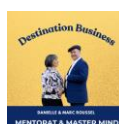
Et puis après on commence à réfléchir. On sort on va voir des maisons des plans des propositions etc. Les choses deviennent de plus en plus réelles. On va voir l'architecte par exemple où le soir on fait des plans sur le bord de la table etc. Et on a peut-être avec des amis on réfléchit etc. Il y a toute cette phase de réflexion de rendre compatible l'idée avec la réalité.

Et puis à un moment donné on va en parler aux parents on va en parler aux banquiers on va en parler à toutes sortes de gens on va en parler aux amis évidemment on va en parler entre nous. On a beaucoup de communication dessus.

Et puis à un moment donné on sait qu'on est en mesure de passer à l'action parce qu'on a peut-être le prêt parce que tout est en place etc. Et on commence à être dans l'action. Mais on n'a pas une maison tout de suite. C'est une baguette magique au ralenti. Et quand par exemple : on est le samedi avec les amis sous le parapluie là et dans la flotte et la gadoue sur le chantier avec ses trois murs trois briques et la bétonneuse dans le fond du jardin... vous voyez on n'a pas vraiment une maison. Mais qu'est-ce qu'on est heureux ! Parce qu'on sait que la chambre du petit va être là. Et on est en train de spéculer sur qu'est-ce qu'on fera quand on pendra la crémaillère et pendant l'été dans le jardin etc. Donc on n'a pas la maison mais on est heureux. **Vous voyez il y a une grande différence entre posséder et avoir.** Et la puissance du but vous met tout de suite dans l'avoir. Et cet avoir le désir de la maison vous met dans le faire. Et le faire vous maintient dans un état d'être positif. Tant qu'on ne se trahit pas soi-même qu'on ne trahit pas ses buts et qu'on reste cohérent et que malgré tout on continue, on persévère on peut maintenir un très haut niveau d'énergie. **Et ça s'appelle tout simplement être heureux en fait et d'être vivant.** Et puis à un moment donné bing ! La maison est là, on a les clés, on a invité tous les copains, la famille et on fait la fête : ça s'appelle prendre une crémaillère. Voilà on a atteint le but on a consommé tout le potentiel de bonheur de ce projet. Maintenant on va en profiter, maintenant on possède, on va en profiter. Et puis un petit matin on ouvre la fenêtre et qu'est-ce qu'on voit sur le gazon ? Horreur des taupes ! Au secours, des taupinières. C'est insupportable franchement chérie les taupinières je ne supporte pas !!! Donc on a la maison et on commence à avoir des problèmes. Alors la solution c'est quoi ? C'est au moment où on a libéré toute cette énergie, tout ce potentiel d'action que l'on avait mis dans le projet, maintenant qu'on est libre à nouveau, **en général un nouveau**



Tous droits réservés©



projet se présente devant nous et ainsi d'étape en étape on peut progresser grandir et tendre et réaliser ce fameux potentiel que nous avons tous.

Maintenant nous allons regarder quelle est cette fameuse faille ! Cette faille qui tient toutes les autres. Et donc nous allons revenir au 1%. Et se rendre compte que les gens qui réussissent ont en commun une même caractéristique : « ils ont eu une idée brillante à un moment donné. » Et cette idée brillante ils l'ont mise à l'intérieur de quelque chose de spécial qui explique pourquoi le succès a suivi. Et ce quelque chose de spécial : **nous l'appelons le triangle d'or.**

Qu'est-ce que le triangle d'or ? Il est constitué de trois éléments. Le premier élément c'est le mentor. Le second le master Mind et enfin le troisième le projet (la conversion de l'idée brillante en un véhicule inarrêtable !)

Après avoir interviewé des milliers de personnes qui avaient eu du succès et de la réussite... tous déclarent qu'à un moment donné, avec un moment d'émotion dans la voix, "Oui mais à un moment un moment clé il y avait là quelqu'un pour moi, il y a quelqu'un qui croyait en moi et en fait quelqu'un qui se reconnaissait en moi et qui m'a... qui m'a fait suffisamment confiance et a créé la condition en termes de conseils et de présence pour me donner le courage de me lancer et de persévérer.

Gwenn : Donc le mentor ça peut être le coach ça peut être un enseignant...

Marc : Ça peut être papa ça peut être maman ça peut être un grand frère ça peut être un ami ça peut être aussi une rencontre "de hasard" et qui en fait cette personne particulière. Parfois le coach le mentor il peut être là quelques moments peut-être quelques jours quelques semaines et parfois il peut vous accompagner pour toute la vie.

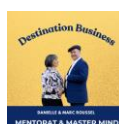
Danielle : Le mentor il a une particularité où le coach c'est qu'il croit en toi là où toi tu ne vois pas encore que tu as réussi.

Gwenn : Ah oui il te pousse... mais parfois ça te pousse dans tes retranchements tu dis "Non je ne peux pas le faire" et en fait tu t'aperçois que tu peux le faire en le faisant c'est assez fou. Et ça casse aussi les croyances limitantes de faire par quelqu'un qui accompagne en bienveillance. C'est intéressant aussi ça.

Danielle : Il y a eu une expérience à l'école qui s'appelle « l'effet Pygmalion ». C'est une expérience qui est très très connue où en fait, en début d'année on distribue les enfants et on dit aux professeurs « Ce groupe-là a un QI supérieur à la moyenne ce groupe-là a un QI normal par rapport à la moyenne et celui-là a



Tous droits réservés©



un groupe inférieur au QI normal" ». Et donc une fois que les profs ont cette info ils font leur année classiquement normalement et à la fin de l'année on teste les enfants. Et bizarrement les enfants dont on a dit que le QI était supérieur ont un QI qui a augmenté. Les enfants qui avaient soi-disant un QI normal ont conservé un QI normal et chose dramatique c'est que les enfants dont on a dit qu'ils avaient un QI inférieur à la moyenne ont effectivement un QI inférieur à la moyenne. Donc vraiment avoir quelqu'un qui croit en vous et qui vous accompagne ça a un effet formidable.

Gwenn : D'où l'intérêt d'être bien entouré aussi.

Marc : Parce que c'est vrai que l'effet inverse existe. Si quelqu'un dans votre environnement est jaloux, vous en veut et cherche à vous mettre des bâtons dans les roues même s'il ne dit rien... ça peut aussi expliquer un grand nombre d'échecs en fait.



Gwenn : OK. Donc là on est à la...

Marc : Alors on a vu ce triangle-là. Le deuxième élément du triangle c'est comme on l'a vu tout à l'heure quand on se lance dans une entreprise il y a déjà une structure : Il faut du leadership il faut du management de l'organisation. Et puis également il y a la chaîne de service qui est faite de technique qui est faite d'administratif et qui est faite de commercial.

Vous connaissez quelqu'un qui se lance et qui maîtrise toutes ces dimensions d'entreprise ? Et au-delà de ça cette entreprise elle est au cœur d'un marché. Et les constituants du marché vous le savez ce sont les fournisseurs. Il faut les gérer les fournisseurs. Et puis il y a les clients au bout de la chaîne. Il faut aussi les gérer et les protéger et les servir. Et puis on est quand même coincés tous entre l'État les normes les impôts etc. et les concurrents qui ne veulent pas que du bien. Donc vous connaissez quelqu'un qui maîtrise tout ça. Qu'est-ce que le mastermind ? C'est simplement un ensemble d'individus. Ça peut être le club affaires, ça peut être le club de l'université, ça peut être des parents qui sont eux-mêmes des entrepreneurs et qui vont vous apporter tout ce conseil tout ce soutien. Ce qui va permettre de remplir le troisième le sommet du triangle d'or c'est de transformer cette idée au-delà d'une idée brillante qui ne demande qu'à rayonner le transformer en un vrai

projet qui va intégrer toutes ces dimensions. Le soutien du mentor, le soutien du mastermind, la conception d'un projet qui prend en compte tous les éléments. Et quand je dis tous les éléments qui prend en compte le fait que vous allez avoir besoin de temps d'énergie d'argent de compétences etc. De telle sorte que quand vous allez vous lancer vous allez faire d'abord les bonnes choses. Et puis en même temps au bout d'un certain temps même si vous allez investir beaucoup de temps et d'énergie au démarrage vous n'allez pas être dans la cage du hamster. Et c'est ça le secret du 1%.

Danielle : Tu me fais penser à l'histoire de Stéphane qui réunissait ce triangle d'or.

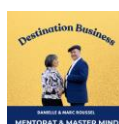
Marc : Stéphane ?... Ah oui. Pour vous donner un exemple d'un 1% bien réussi parlons de Stéphane ce n'était pas forcément une flèche à l'école comme beaucoup d'entrepreneurs d'ailleurs qui au départ n'ont pas envie tellement d'être conformes à ce qu'on attend d'eux qui sont souvent un peu rebelles en fait. Et ce Stéphane faisait partie de ces personnes-là mais ses parents étaient des entrepreneurs.

Et un jour quand il a décidé de se prendre en main et de créer une entreprise. Une entreprise de carrelage. Donc il s'est d'abord formé, il s'est formé au bon endroit de la bonne façon. C'était très facile pour lui de créer une entreprise. Pourquoi ? Son père connaissait tous les rouages et c'était très facile de disposer des fournisseurs et même des premiers clients. Pourquoi ? Parce qu'il avait des alliés il avait constitué ce mastermind. Et il s'est lancé très rapidement sans autres soucis que les soucis inhérents à se lever de bonne heure pour bosser etc. Mais c'est quelqu'un qui a eu rapidement de la réussite, marié, des enfants, pouvant partir en vacances en temps et en heure et pas du tout l'esclave de sa boîte.

Gwenn : Je voudrais revenir sur l'idée brillante parce que ça peut faire peur dans le sens où par exemple moi je n'ai jamais eu d'idée brillante je me suis retrouvée là parce que je devais être là ma première grosse entreprise de bijoux. J'ai fait ça pendant 13 ans je suis arrivée là par hasard parce que je voulais me créer mes propres bijoux et j'ai développé des franchises Gwenn. La deuxième sur la régénération cellulaire je voulais prendre soin de moi. Je n'ai pas eu d'idée brillante. Et les chaînes YouTube je suis arrivée comme ça je ne voulais pas être influenceuse ou faire des vidéos sur YouTube. J'ai lancé des trucs ça me plaisait mais je n'ai pas eu d'idée brillante forcément.



Tous droits réservés©



Marc : Alors effectivement l'idée brillante elle est où ? C'est de désirer faire quelque chose d'utile. Et on peut être la cible. Et en se faisant du bien à soi on découvre que ça peut être utile à d'autres. Et c'est souvent ça l'idée brillante. Quand quelqu'un par exemple après avoir expertisé un succès il a expertisé le succès et à un moment donné il y a un moment de libération. C'est-à-dire que toute l'énergie investie dans le but à un moment donné quand on a atteint le résultat elle se libère cette énergie. Elle devient donc disponible. Et à ce moment-là qu'est-ce qui se passe ? On se projette. On a une idée. Et cette idée ça peut être "A partir de maintenant je vais faire des bijoux parce que j'adore faire des bijoux." Et cette idée brillante alors on va voir qu'il y a une autre dimension là dans le cas de Gwenn spécifique elle a servi un désir pour elle-même.

Mais comment se fait-il que ce désir se soit si rapidement transformé en quelque chose d'utile pour les autres ? Parce qu'on est tous en interconnexion. Le vrai bonheur ce serait de contribuer au bonheur des autres en réalité.

Gwenn : Tout à fait.

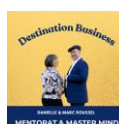
Marc : Mais contribuer au bonheur des autres sans contribuer au sien ce n'est pas le bonheur non plus. Donc là on a une réponse qu'à la source même de l'idée brillante il y a déjà de faire quelque chose qui est bon pour soi. Et si c'est bon pour soi il y a un phénomène qui s'appelle la recommandation c'est qu'on a envie de le partager avec les autres. Et puis on en parle les gens sont intéressés il y a une synergie qui s'installe et on a une clientèle qui est là. Est-ce que ça répond à.... ?

Gwenn : Ah oui. Mais c'est pour qu'ils ne se braquent pas sur avoir une idée brillante ce n'est pas ce qu'on croit. Ça peut être tout à fait simple. C'est comme ça.

Marc : On va compléter cette notion d'idée brillante. Qu'est-ce qu'une idée brillante ? Est-ce qu'on a besoin de l'inventer ? Ben non. Simplement à un moment donné alors que ce soit après un succès ou que ce soit parce qu'on se promène dans la campagne qu'on est bien à un moment donné ou qu'au contraire on est bousculé par quelque chose il y a quelque chose qui apparaît comme étant... c'est une idée en fait mais elle résonne d'une façon particulière. Elle résonne avec notre but fondamental. Elle résonne avec qui on est vraiment. Et c'est ça l'idée brillante. C'est juste le fait que notre attention se place sur quelque chose du domaine de l'être du domaine du faire et du domaine de la



Tous droits réservés©



voix et ce quelque chose résonne profondément avec nous. Et je dirais que c'est presque l'idée brillante qui nous choisit.

Et je peux vous dire une chose c'est que tout le monde a eu et a des idées brillantes.

Gwenn : Je trouve ça vraiment génial. C'est hyper inspirant pour tout le monde ce que tu dis. Je suis vraiment contente.

Marc : Alors maintenant il y a un point qui est vraiment important. Et on le travaille avec Danielle et ce point est le suivant. On a vu les 1% là mais quid des autres ? Quid des 9 qui finissent dans la cage au hamster ? Quid de tous les autres qui ont voulu se lancer et qui n'ont pas pu aller au-delà des 3 ans ou qui ont carrément le sentiment d'avoir échoué ? Qu'est-ce qui s'est passé pour eux ?

Eh bien de récentes études et nos propres recherches nous ont permis de comprendre ce qui se passe. C'est que les entrepreneurs que nous sommes, tous ces entrepreneurs qui ont caressé l'idée d'être libres de faire des choses qu'ils aimaient et de se mettre un peu au service de la communauté, sont parmi les gens les plus brillants et les gens les plus... comment dire ? Les plus valables d'une société sur le plan économique, sur le plan humain, sur le plan social, ce sont des créateurs. Et fondamentalement un créateur a besoin de liberté. Il a besoin d'être libre.

Cette liberté, quand elle rencontre trop de conformité, trop de "Ah oui mais tu sais il faut d'abord gagner sa vie" "Oui mais tu sais il faut gagner son bifteck" "Oui mais t'es un rêveur" vous voyez ? Quand un créateur à un moment donné exprime son but fondamental et qu'il rencontre ce genre d'opposition, se heurte trop violemment à ce mur de conformité eh bien il y a un moment de crise pour lui. Et cette crise il va la traduire en prenant une décision.

C'est une décision qui montre son intégrité vis-à-vis de lui-même mais en même temps c'est une décision "mortelle".

Il dit "Je vais m'en sortir tout seul".

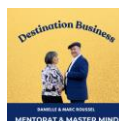
Gwenn : Ça c'est hyper dangereux oui. On a besoin des autres.

Marc : Et le succès n'est pas une affaire d'homme seul.

Gwenn : Moi j'ai pensé ça. - Oui ? - Excuse-moi je t'ai coupé... Moi j'ai pensé ça toute ma jeunesse "Je vais m'en sortir toute seule" et avec les autres ça ne



Tous droits réservés©



marche pas. J'avais un truc comme ça. Et quand on a créé les franchises Gwen j'ai ramassé, j'ai vraiment ramassé. Et en fait c'est une considération que j'avais moi que je continuais de perpétuer mais dans le subconscient consciemment moi je voulais être avec les autres. Et en fait dans les faits ça cassait à chaque fois.

Danielle : Oui, oui. Et quand on veut le faire tout seul on se sent forcément incomplet et c'est normal. Et cette incomplétude finalement elle va réveiller ce qu'on appelle le **syndrome de l'imposteur**. Personne ne peut tout faire. Donc forcément on se retrouve face à des choses pour lesquelles on n'a pas la compétence, des choses pour lesquelles on n'a pas la maturité, toutes ces choses qui sont encore difficiles. Et c'est complètement normal, on est incomplet. Et l'incomplétude résonne. « Je suis un imposteur » c'est une imposture. Et cette imposture est réveillée parce que quand on va chercher quelqu'un pour nous aider pour faire quelque chose qu'on n'est pas en capacité de faire, ça vient taper sur "puisque je ne sais pas le faire je suis un imposteur lui sait le faire le fait pas moi". Donc si on veut faire un sort à ce fameux syndrome de l'imposteur, une bonne façon de commencer c'est effectivement de travailler en équipe. Même si ce n'est pas facile tu nous racontes.



Gwenn : Oui et puis pour les thérapeutes, je pense aussi aux thérapeutes, comment ils peuvent travailler en équipe ?

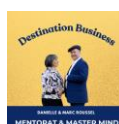
Danielle : Quand tu regardes tous les gens qui sont en cabinet multiple, ils ont des équipes pluridisciplinaires. Tu as une diététicienne, tu as un kiné, tu as un sophrologue, tu as un ostéopathe.

Gwenn : Oui mais pour ceux qui ont leur cabinet ou qui travaillent sur Internet ça veut dire quoi ? Ça veut dire qu'ils doivent avoir quelqu'un qui va poster par exemple des vidéos pour eux ?

Danielle : Alors ça peut être quelque chose comme ça. - Tout seul on n'y arrive pas. Les réseaux sociaux par exemple ça prend... On y passe des nuits, c'est très technique, très complexe. Quand on veut le faire tout seul, on n'a pas la compétence complète, on y passe du temps, on n'obtient pas les résultats qu'on



Tous droits réservés©



veut, on se décourage, on finit par dire que ça ne marche pas. Alors que comme tu le dis très justement si on va chercher quelqu'un dont c'est le métier qui va réussir en nous faisant réussir eh bien voilà on crée une chaîne de valeur, une chaîne de collaboration qui nous amène dans davantage de compétences et davantage de résultats.

Gwenn : Merci.

Marc : Le fait de décider de s'en sortir tout seul on le décide dans un état émotionnel négatif. Et donc on ce niveau de motivation est associé à des croyances négatives. Et fausses d'ailleurs.

De plus on est dans un état où on n'est pas bien du tout. Deuxièmement on va ancrer tout cela dans un moment de rupture : on claqué la porte, on s'en va. Oh, le nombre de personnes qui ont quitté leur famille à ce moment-là précis... quant à moi, je m'en souviens très bien, j'avais 16, 17 ans, je me vois en train de marcher à grand pas en colère et décidé : je venais de claquer la porte et c'était terminé. J'allais m'en sortir tout seul.

Eh bien finalement c'est un piège assez « mortel » parce que vous l'avez compris, on l'a vu tout à l'heure, personne ne maîtrise toutes les compétences nécessaires à la conception, le lancement et la gestion d'une entreprise. Et comme le disait Danielle, même quand quelqu'un nous propose de l'aide, ça fait réagir cette blessure en fait. Elle n'est pas guérie. Et tant que cette blessure n'est pas guérie eh bien on risque de... On devient comme un hérisson. On est allergique même à l'aide. Et voilà pourquoi...

Gwenn : Petite parenthèse. Vous, est-ce que vous coachez par rapport à ça ? Est-ce que vous prenez des gens en individuels ?

Marc & Danielle : Oui.

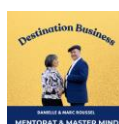
Gwenn : OK c'est tout ce que je voulais savoir. On en parlera à la fin.

Marc : On a des protocoles bien particuliers pour faire ça.

Donc on a vu cet élément-là : La différence entre ceux-là (le 1%) et la plupart de ceux qui ne réussissent pas autant qu'ils méritent de réussir vous voyez ? Parce qu'on est quand même dans un monde qui est assez hostile à l'entrepreneuriat. Il faut vraiment être très costaud pour passer au travers de tous ces obstacles. Les obstacles internes, nos propres croyances négatives qui peuvent être réactionnées par des situations passées. Et puis également le savoir-faire. Et



Tous droits réservés©



donc ces gars du 1 %, la plupart du temps je ne dis pas 100 % mais 99 % sont des gens qui ont eu la chance et le privilège d'être au sein déjà de cette structure qu'on appelle le triangle d'or.

Gwenn : Là on a vu tout ce qui était croyances, tout ce qui était failles, tout ce qui était... Bon ben là seul ce n'est pas toujours facile à fonctionner. Donc vous vous avez créé un accompagnement sur plusieurs mois. Est-ce que vous pouvez nous en parler ? Puisque je sais que ce que vous faites c'est... - C'est de la bombe. - Il n'y a pas d'autre mot. J'ai toujours été très contente. Donc j'aimerais bien partager ça avec tout le monde. Dites-nous qu'est-ce que c'est que tout ça ?

Danielle : D'accord. Alors en fait on a mis tout notre savoir-faire, les 30 ans d'expérience auprès des entreprises, pour créer un accompagnement destiné aux entrepreneurs, aux entrepreneurs qui démarrent ou qui stagnent. Pourquoi ? Parce que quand on est bloqué en général il vaut mieux revenir aux bases. Voilà donc c'était valable pour les personnes qui démarrent et pour les personnes qui veulent se développer. C'est un accompagnement en 3 phases. La première phase aligner son business sur soi, ses valeurs, ses aspirations, ses motivations, ses ambitions. La deuxième phase c'est aligner son business sur son marché et se faire connaître. Et la troisième phase c'est rentrer des sous et gérer la croissance. Donc je vais détailler les 3 phases si tu veux bien.

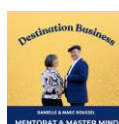
Gwenn : Oui je veux bien oui. C'est intéressant.

Danielle : Dans la première partie qui correspond à la phase à l'intention et à la réflexion dont nous a parlé Marc tout à l'heure dans le cycle créatif, on commence par apprendre à conserver un haut niveau d'énergie. Vous vous rappelez l'échelle de motivation, l'échelle d'énergie, se maintenir un haut niveau d'énergie. Ensuite on a besoin de communiquer avec les gens et de communiquer de manière efficace. Et quand il y a de la pression ce n'est pas simple. Alors comme c'est un incontournable on a ajouté à ce programme notre cours "Intelligence relationnelle" qui est un cours qui remporte un succès extraordinaire tout le temps depuis 30 ans. Les gens adorent ce coups-là. Le but c'est d'apprendre à mieux se connaître, à mieux s'apprécier, apprendre à mieux connaître les autres, mieux les apprécier et également interagir avec souplesse et efficacité. Une fois qu'on est prêt sur soi, ses motivations et la communication on va s'occuper de sa vision.

La vision c'est quelque chose de très précis ce n'est pas juste un mot. Donc on a besoin de la sculpter, de la rendre inspirante, de la rendre motivante pour soi,



Tous droits réservés©



pour qu'elle soutienne notre action et également pour les autres. Sur cette base on va pouvoir construire un projet, un projet robuste qui va tenir la route et qui remportera la vision des proches, du banquier, des partenaires, des fournisseurs, des clients. Vraiment un projet solide. C'est à ce moment-là qu'on va regarder son business plan, son modèle économique, qu'on va faire de la planification. Alors nous on n'est pas des financiers mais la planification c'est pratique et efficace. Pourquoi il faut qu'on soit soutenu par nos proches par exemple ?

Gwenn : C'est quoi l'intérêt ? Merci de me poser la question. En fait on se rend compte qu'il y a 50 % des personnes qui échouent parce que leur entourage ne les soutient pas. Quant à la maison vous avez des gens qui ont peur ou qui sont opposés à votre projet... Sans ce soutien c'est extrêmement difficile de passer les montagnes les hauts et les bas qu'on traverse tous dans l'entrepreneuriat. Donc c'est très très très important. Merci pour ta question.

Danielle : Dans la deuxième partie, là on va s'occuper de communication d'entreprise. C'est-à-dire qu'on va avoir besoin de faire connaître son entreprise. Et avant de partir à conquérir le monde on va conquérir un marché de proximité. Et il y a une façon très simple qui coûte 0 euro de développer une clientèle de proximité sans faire de publicité. On adore ça et on l'a expérimenté dans différents secteurs. C'est vraiment très très sympa et très efficace. Ensuite on va apprendre comment assurer une présence effective et efficace en ligne. Il va vraiment falloir faire des choix parce qu'on peut y passer ses nuits et avoir aucun résultat en face. Gwen les réseaux sociaux toi qui es experte dessus...

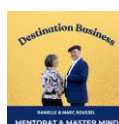
Gwenn : Oui ça draine vraiment de l'énergie. Si je pouvais le déléguer je le ferais volontiers. Mais j'ai envie que ça reflète vraiment ce que je suis. Donc là où j'en suis pour le moment ce n'est pas... Mais selon le métier qu'on a effectivement ça vaut le coup de se pencher sur la question.

Danielle : En tout cas d'avoir suffisamment de compétences pour savoir si on va le faire soi ou si on va le déléguer. Et si on le délègue savoir quoi et comment on le délègue.

Danielle : La troisième partie là ça s'associe au résultat. Là on était sur la communication et l'action. Le résultat c'est qu'on va apprendre à vendre, avoir des clients, faire des sous et gérer la croissance. Et croyez-moi, gérer la croissance c'est surtout pas le plus facile. Alors là je vais me tourner vers Marc et je vais te demander de nous dire quelques mots sur la vente puisque c'est toi le grand spécialiste de la vente chez nous.



Tous droits réservés©



Marc : Alors si c'est moi le spécialiste je...

Gwenn : Toi t'as écrit un livre sur la vente éthique.

Marc : Oui, "[Le vendeur éthique](#)".

Gwenn : Ah "Le vendeur éthique" pardon.

Marc : C'est une démarche de vente inspirée de la Vente-Conseil. Parce que finalement souvent les personnes ont des a priori sur la vente parce qu'on pense que c'est une lutte, qu'il va falloir argumenter, qu'il faut parler, qu'il faut dominer, influencer etc.

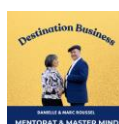
En fait la vente c'est beaucoup plus simple que ça. C'est le désir d'aider quelqu'un à obtenir quelque chose dont il a besoin en fait. Donc si en amont comme le signalait Danielle tout à l'heure on a bien fait son marketing on aura en face de soi des gens qui intéressés, qui veulent en savoir un peu plus. Et après l'idée est d'instaurer un climat de confiance avec un client. Parce qu'imaginons que cette personne qu'on soit un thérapeute d'ailleurs ou qu'on soit un homme d'affaires qui vend des produits ou des services ça reste la même démarche.

Qu'est-ce que l'on fait en tant que thérapeute ? On s'intéresse à la problématique du client et en fonction de notre capacité à tenir une promesse on va l'accompagner pour l'aider. Et à un moment donné il y a une transaction qui n'est pas forcément formalisée, elle est un peu induite dans le fait que la vente c'est provoquer une sorte d'échange entre un service et une demande et un besoin. Donc si on regarde par exemple un cycle d'entretien qui a bien réussi le client à la fin quand il est content avant de s'engager avec vous s'est sûrement dit "Est-ce que cette personne est capable de résoudre mon problème ?"

Donc si on veut démontrer qu'on est capable, il faut d'abord au moins comprendre SON problème. Et pour bien comprendre son problème on doit passer en mode ECOUTE. Et pas simplement à un niveau superficiel. Parce que le problème de la personne, elle nous ne le donne pas forcément comme ça. Il faut qu'elle soit suffisamment en confiance pour s'ouvrir et nous parler sincèrement de ce qu'elle veut, de ce dont elle a besoin, de ce qu'elle recherche vraiment etc. Et c'est ce qu'on appelle le diagnostic de son besoin. Ensuite, en fonction de cette écoute, nous pourrons formuler quelque chose de constructif qui provoque et permet à la personne de penser : « Eh bien c'est avec cette personne que je veux travailler ». C'est très simple.



Tous droits réservés©



Gwenn : Je te rejoins Marc c'est vraiment important. Et puis tu as un point de vue marketing.

Marc : Oui et puis là on a des techniques en fait pour accompagner les entrepreneurs à développer cet aspect de vente tout simplement. Parce que souvent quand on commence une entreprise on n'a pas encore cette notion de commerce. On commence souvent avec une passion, avec un désir de faire quelque chose. Et puis après on se rend compte qu'il y a d'autres aspects de la gestion d'entreprise qui demandent une certaine maîtrise. Mais au début on a vraiment besoin de comprendre le fondamental. Donc on va les aider à maîtriser l'aspect de vente, ce qui est primordial pour la croissance de leur entreprise. La vente c'est la source du chiffre d'affaires, et sans chiffre d'affaires, il n'y a pas de croissance. C'est aussi simple que cela.

Danielle : Et dans la gestion de la croissance, il y a aussi l'aspect de bien gérer son temps et ses priorités. Parce qu'avec la croissance viennent plus de responsabilités, plus de décisions à prendre. Donc on va les aider à mettre en place des systèmes pour gérer cette croissance de manière efficace et durable.

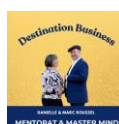
Gwenn : Oui, et c'est un programme vraiment complet, je dois dire. Merci beaucoup pour cette explication détaillée. Je suis sûre que cela aidera beaucoup de gens.

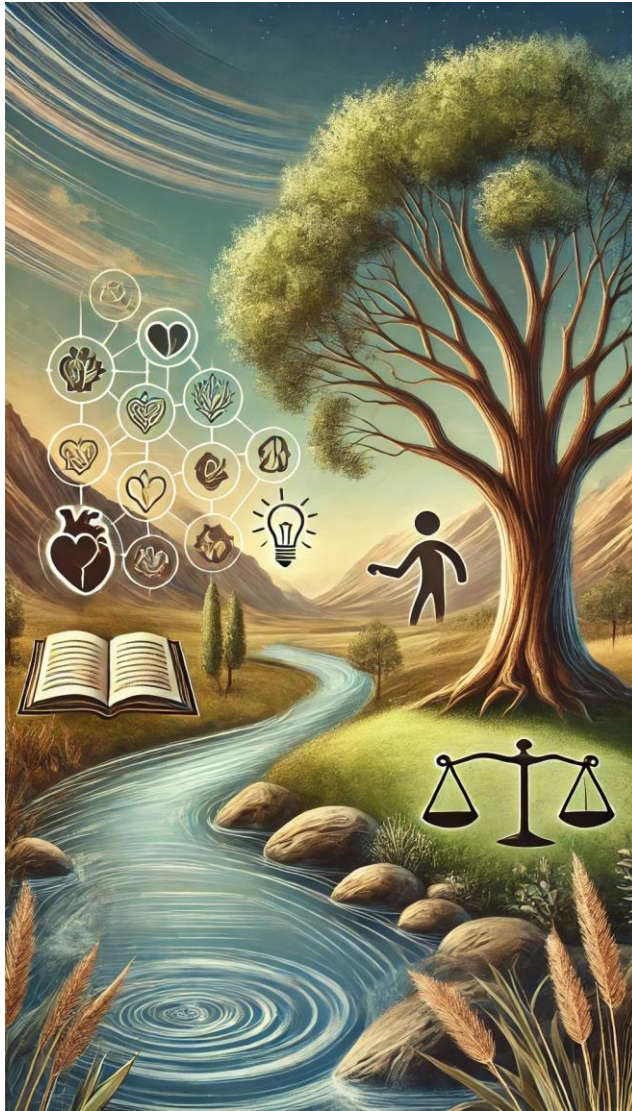
Conclusion

Gwenn : Merci à tous pour votre attention. Nous espérons que cette conférence vous a apporté des idées et des outils pour surmonter vos croyances limitantes et réussir dans votre entreprise. Pour ceux qui souhaitent aller plus loin, nous avons une offre spéciale pour le premier module de notre programme. Rejoignez-nous pour continuer cette aventure ensemble.



Tous droits réservés©





21 PRÉCEPTES DE SAGESSE ENTREPRENEURIALE

RÉSUMÉ

21 préceptes à la façon de Lao-Tseu, Confucius et Sun-Zu, déclinés de la conférence : « Trouve la croyance et la faille qui te bloque dans ton business » Conférence du 3 juillet 2024 sous le parrainage de Gwennoline-TV

Marc Roussel

21 préceptes de sagesse entrepreneuriale.



1. **L'importance de la Santé et de l'Action** "Pour agir, il faut d'abord être en bonne santé. La santé est le fondement de l'action, et l'action est l'essence de l'entrepreneuriat."
2. **Comprendre les Croyances et les Failles** "Connaissez vos croyances, car elles façonnent votre réalité. Identifiez la faille qui vous bloque, car c'est là que réside votre plus grande opportunité de croissance."
3. **L'Énergie et la Responsabilité** "Élevez votre énergie pour atteindre vos objectifs. Maintenez-la, car elle est le souffle de votre entreprise. Assumez la responsabilité de votre avenir, et l'avenir vous sourira."
4. **L'Équilibre des Émotions** "Les émotions sont comme des vagues, elles montent et descendent. Maîtrisez-les, et vous maîtriserez vos actions. Les émotions positives sont des alliées puissantes."
5. **La Communication et l'Écoute** "Communiquez avec clarté et écoutez avec attention. La communication est le pont qui relie les esprits et les cœurs. C'est le chemin vers l'harmonie et la coopération."

6. La Transformation des Échecs en Succès "Les échecs sont des maîtres sévères mais justes. Apprenez d'eux, et transformez-les en succès. La responsabilité est la clé de cette transformation."

7. La Vision et le Plan d'Action "Ayez une vision claire de votre avenir et adossez-la à un plan d'action solide. Un escalier bien construit vous mènera à vos sommets."

8. La Fidélisation et la Pérennité "La fidélisation est un levier de prospérité. Protégez vos relations, car elles sont le socle de votre succès durable."

9. Le Cycle Créatif IRCAR© "Le cycle IRCAR est le chemin de l'idée à la réalité. Intention, réflexion, communication, action et résultat sont les étapes de la matérialisation."

10. Le Triangle d'Or du Succès© "Un projet solide, un mentor sage, et un mastermind de soutien sont les trois piliers de votre réussite. Cherchez la sagesse dans ceux qui ont déjà parcouru le chemin."

11. L'Alignement avec le But Fondamental "Lorsque vos actions sont alignées avec votre but fondamental, vous trouvez l'harmonie intérieure et extérieure. C'est là que réside la véritable paix."

12. La Coopération et le Travail d'Équipe "Le succès n'est jamais solitaire. Il est le fruit de la coopération et de l'entraide. Créez une équipe forte et soudée."

13. La Gestion et le Management "Gérez vos relations avec soin et structurez votre organisation avec sagesse. Le management est l'art de maintenir l'harmonie dans l'action collective."

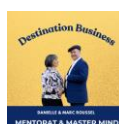
14. L'Importance du Marketing "Le marketing est la voix de votre entreprise dans le monde. Utilisez des approches directes et indirectes pour attirer et convertir vos prospects."

15. La Conversion des Prospects en Clients "Transformez vos prospects en clients fidèles par des actions justes et sincères. La fidélité se construit par la confiance et le respect."

16. L'Étape de la Création d'Entreprise "La création d'une entreprise est une graine plantée dans la terre. Prenez soin de cette graine, et elle deviendra un arbre robuste."



Tous droits réservés©



17. La Phase d'Étude et de Mise en Forme "Étudiez soigneusement votre projet et façonnez-le avec patience. La mise en forme est une étape cruciale pour la réussite future."

18. La Responsabilité Personnelle "Prenez la responsabilité de votre propre vie et de vos actions. C'est la voie vers la sagesse et la maîtrise de soi."

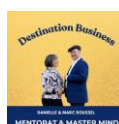
19. L'Adaptation et l'Apprentissage "Adaptez-vous aux changements et apprenez continuellement. La flexibilité et la connaissance sont des armes puissantes dans le monde des affaires."

20. La Gestion du Stress et de l'Énergie "Gérez votre stress et conservez votre énergie. Un esprit serein et un corps énergique sont les meilleurs alliés de l'entrepreneur."

21. L'Impact des Croyances Structurantes "Les croyances structurantes sont les fondations de vos actions. Nourrissez-les et elles vous soutiendront dans chaque étape de votre parcours."

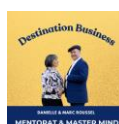


Tous droits réservés©





Tous droits réservés©



Générique TV

Prendre les meilleures décisions futures
ces émissions sont faites pour vous !

