



Entrepreneurs sans limites

Webinaire 1

Être entrepreneur, c'est une attitude!

Webinaire d'exploration #1
présenté dans le cadre
de l'Expérience « **Entrepreneurs sans limites** »
par **Coach Davender Gupta**
21 septembre 2011



Intention

Créer les résultats que vous désirez de votre projet d'affaires requierent que vous ayez...

de la **clarté**,

de la **conviction**,

de la **confiance**,

et du **courage**,

pour passer à l'action tout en restant fidèle à vos valeurs et à votre passion.



Agenda

- Être en affaires, du traditionnel au relationnel
- Les quatre « P » d'un vrai projet d'affaires
- Les quatre « C » de l'entrepreneur à succès
- Questions à réflexion



Les besoins,
les passions
et les désirs
des autres

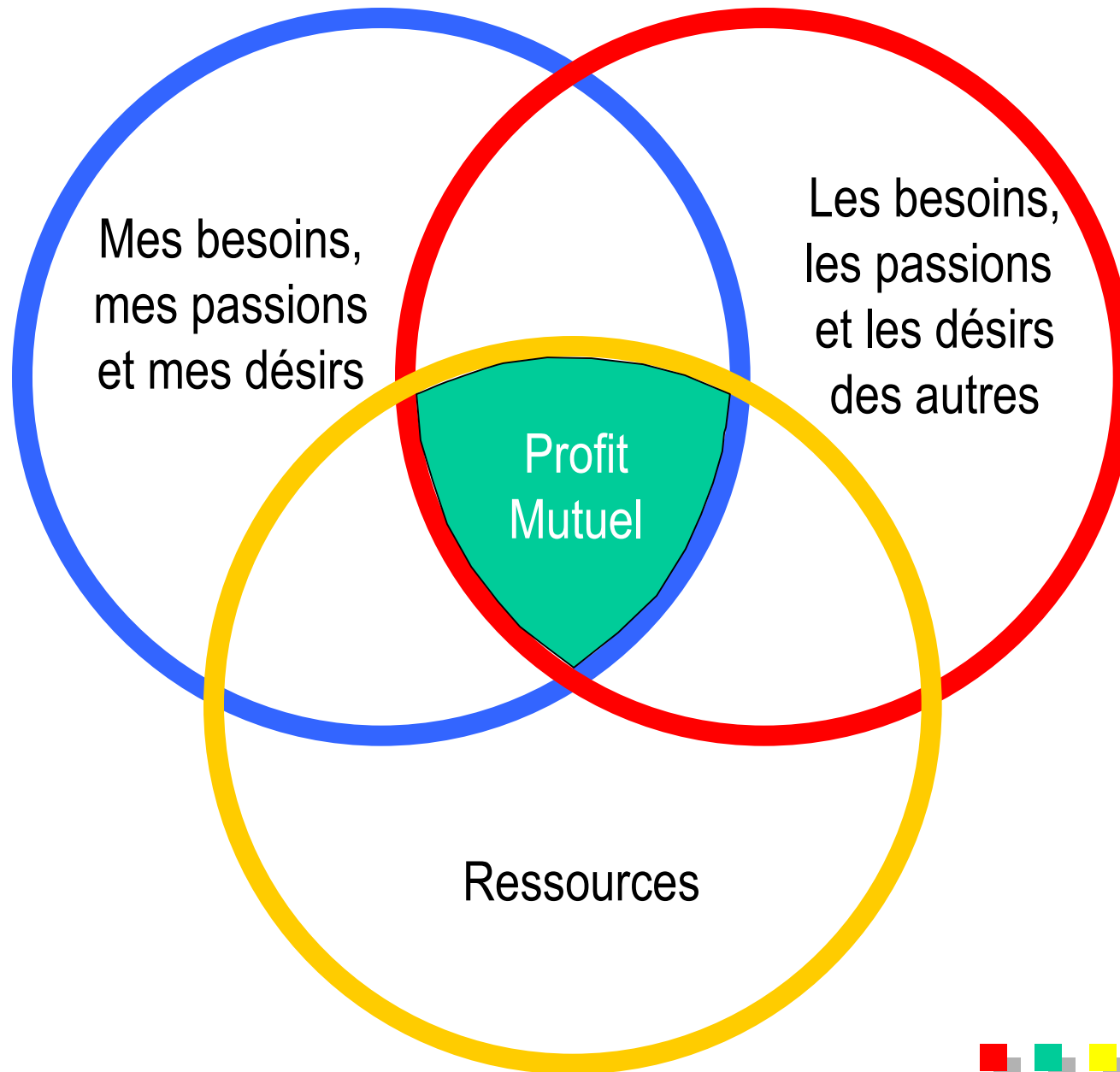


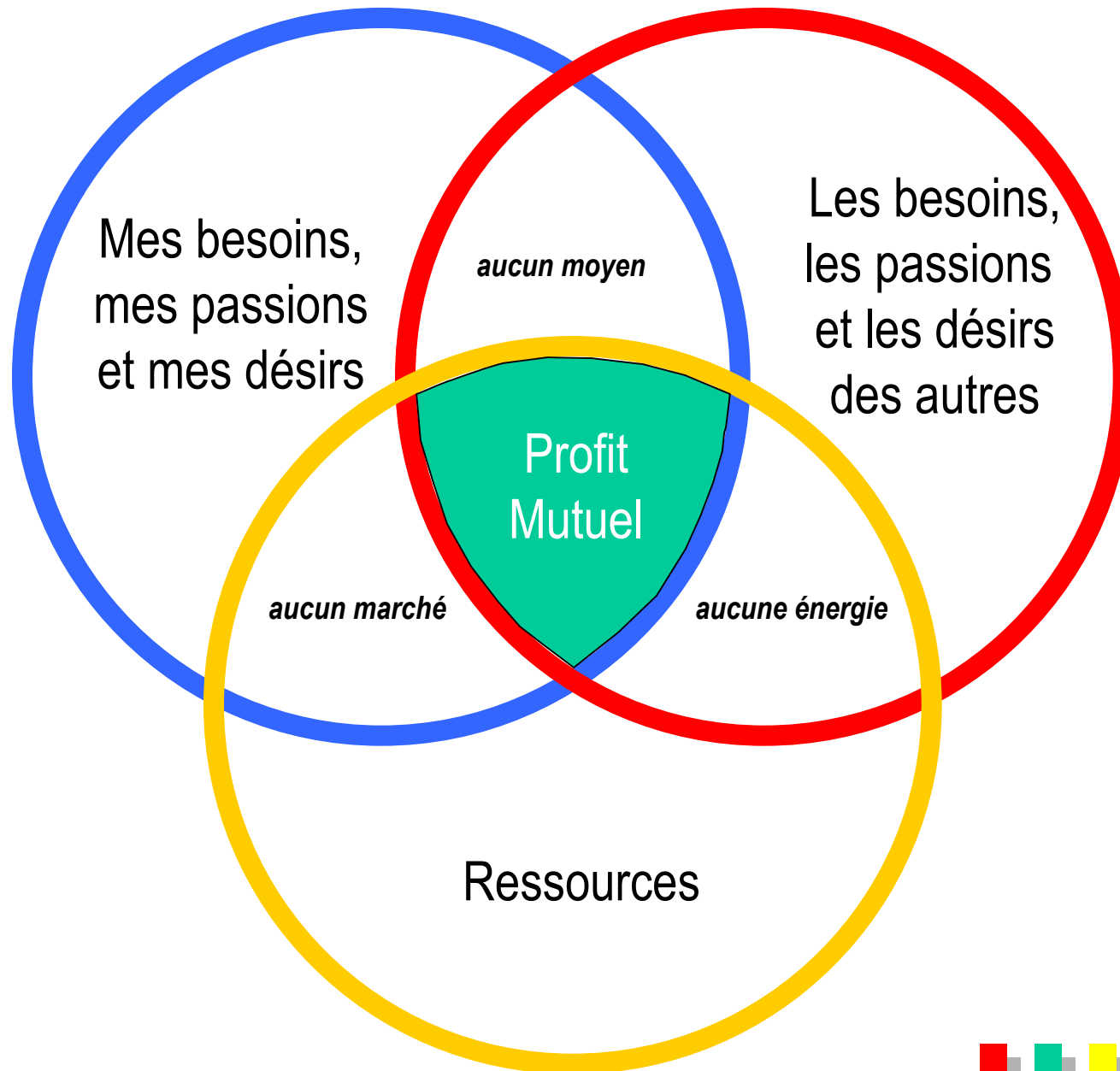
Mes besoins,
mes passions
et mes désirs



Mes besoins,
mes passions
et mes désirs

Les besoins,
les passions
et les désirs
des autres







Être en affaires...

... c'est créer un **lien de confiance**
entre moi et mon client
pour **échanger** quelque chose de valeur
vers un **résultat gagnant-gagnant**.





Du "traditionnel" au "relationnel"

Les gens n'achètent pas
vos produits et services.
Ils investissent dans
un **lien de confiance** avec vous
afin de **vivre des expériences**
en alignement avec leurs besoins,
leurs désirs et leurs priorités.



Les quatre dimensions d'un projet entrepreneurial

- **P**assion
- **P**ourquoi
- **P**ersonnes
- **P**rofit



Passion

- La tension créatrice entre le moment présent et l'avenir que vous désirez créer





Pourquoi

- L'alignement de votre projet avec votre mission et vos valeurs

Votre projet doit être l'expression de ***qui vous êtes vraiment***



Personnes



La grande
communauté de
gens qui sont
touchés ou
impliqués dans
votre projet,
de près et de loin



Profit



Le résultat
gagnant-gagnant,
à la fois tangible
et intangible,
qui améliore
l'expérience
de tous.



Vendre

Vendre, c'est
influencer
les actions d'une autre
personne vers un
résultat
gagnant-gagnant.



Vendre, c'est la plus instance du leadership



Les compétences du leadership personnel

- **Clarté**
- **Conviction**
- **Confiance**
- **Courage**



Clarté

Je sais ce que je veux

- **Qui**

→ *Qui suis-je? (Mission)*

- **Quoi**

→ *Qu'est-ce que je veux? (Vision)*

- **Pourquoi**

→ *Pourquoi cela? Pourquoi maintenant? Pourquoi moi? (Permission)*



Conviction

***Créer ce que je veux
devient ma plus haute priorité***

- ***Enrôlement***

→ Je dis “oui” mais je ne suis pas clair à savoir pourquoi

- ***Alignement***

→ J’aligne mes priorités et valeurs avec ma décision

- ***Engagement***

→ J’ai maintenant la clarté, et cet engagement est de la plus haute priorité pour moi



Confiance

***Je passe à l'action une étape à la fois,
avec discipline***

- **Action**

→ *Je crée un plan d'action à court, moyen et long terme, et je le mets en mouvement*

- **Persistance**

→ *Si rien autour de moi ne change, suis-je engagé à continuer vers ma vision?*

- **Congruence**

→ *Est-ce que je dis la vérité, ma vérité? Est-ce que je pratique ce que je prêche?*

- **Résilience**

→ *Lorsque je perds mon élan, qu'est-ce que je fais pour me remettre en mouvement?*



Courage

***Je défonce le statu quo pour
créer la nouvelle réalité que je veux***

- **Attraction**

→ *Comment puis-je vivre si parfaitement que j'attire instantanément tout ce dont j'ai besoin?*

- **Générosité**

→ *Qu'est-ce que je peux donner maintenant pour mettre en mouvement les résultats que je désire créer?*

- **Réinvention**

→ *Comment puis-je me réinventer, ainsi que mon environnement, pour permettre ma nouvelle réalité?*

- **Vision**

→ *La vision de ce que je veux, est-elle assez grande pour permettre de grands résultats?*



La taille de vos résultats est directement proportionnelle à l'ampleur du jeu que vous choisissez de jouer.



Du "traditionnel" au "relationnel"

Les gens n'achètent pas
vos produits et services.
Ils investissent dans
un **lien de confiance** avec vous
afin de **vivre des expériences**
en alignement avec leurs besoins,
leurs désirs et leurs priorités.



Les quatre dimensions d'un projet entrepreneurial

- **P**assion
- **P**ourquoi
- **P**ersonnes
- **P**rofit



Les compétences du leadership personnel

- **Clarté**
- **Conviction**
- **Confiance**
- **Courage**



Le succès



Le succès
**...c'est créer
une expérience
de vie qui exprime
tout son potentiel**



« Entrepreneurs sans limites »

**Développez votre clarté, votre conviction,
votre confiance et votre courage, afin
d'allumer la passion de voir grand et
d'inspirer la discipline pour exécuter
votre vision.**

<http://entreneurssanslimites.wordpress.com>

www.facebook.com/entreneurssanslimites



« Entrepreneurs sans limites »

L'expérience est présentée en deux temps:

- **étape "Exploration":**

- *Six webinaires qui vous guident dans l'exploration des concepts de base de la clarté, de la conviction et de la confiance; et*

- **étape "Immersion":**

- *Un weekend intensif pour définir vos objectifs, identifier les blocages et créer un plan d'action audacieux mais faisable pour aller au-delà de ce que vous pensiez pouvoir faire.*



« Entrepreneurs sans limites »



Présenté par
Coach Davender Gupta
coach@davender.com
418-948-1553



Coach Sylvie Boisvert
sylvie@aucoeurdelaperformance.com
418-261-5673

<http://entreneurssanslimites.wordpress.com>
www.facebook.com/entreneurssanslimites

entreneurssanslimites.wordpress.com

Gabarit et contenu ©2011 Coach Davender Gupta Tous droits réservés
Pour informations: www.coachdavender.com coach@davender.com 418-948-1553



Questions à réflexion



1. Quelles **expériences** importantes et distinctives créez-vous pour vos clients?
2. Quel est **l'impact durable** que vous voulez léguer aux autres par vos efforts en affaires?