Votre présentation

Parler de soi est toujours un grand moment (de solitude), que ce soit à l'écrit ou à l'oral.

Votre posture joue également un rôle important donc plus et mieux vous serez préparé, plus tout deviendra fluide et naturel.

L'important pour vendre sans avoir à « se vendre » n'est pas tant comment vous vous sentez mais comment les autres vous perçoivent….

Mission professionnelle

Pour être à l'aise avec les autres, il faut commencer par être au clair avec soi-même…

Votre vision

Encore une fois si vous avez créé votre entreprise c'est pour en vivre.

Votre coeur de métier est votre phare, votre mission professionnelle est ce qui vous guide, ce qui vous motive, en quelque sorte votre feu sacré et on doit le ressentir.

Pour avancer dans le développement de votre activité, vous devez « oser », vous devez dépasser vos peurs.

Pour cela il vous faut identifier (c'est peut-être déjà fait) certains points et leur donner davantage de place, animer ou réanimer cette petite flamme qui fera toute la différence pour attirer des prospects qualifiés.

5 questions à se poser

1. Si vous aviez une baguette magique, qu'accompliriez-vous dans votre activité ?
2. Qu'est-ce qui vous met en colère, vous agace ou vous irrite dans votre domaine d'activité ?

Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

3. Au contraire, qu'est-ce qui vous passionne, vous enthousiasme, vous émerveille ?
4. Quelles sont les valeurs que vous n'êtes pas (ou plus) prêt à compromettre ?
5. Qu'est-ce qui vous semble le plus important dans votre métier ?

Regroupez les réponses à ces 5 questions et organisez-les (post-it, collage…) et laissez infuser.

- Qu'est-ce que ça vous inspire ?
- Qu'en retirez-vous ?

Mise en lumière

Réellement pourquoi vous avez lancé cette activité là !

- Que cherchez-vous à obtenir ?
- Qu'est-ce qui vous motive ?
- Quelle est votre intention avec cette activité ?
- Que voulez-vous vivre ?

Prenez le temps de faire cet exercice pour aller plus loin.

Vous devez découvrir l'émotion ou la sensation qui se cache derrière votre motivation.

Ne restez pas en surface, creusez.

C'est dans la précision et le détail que vous ferez la différence (pour vous et pour vos futurs clients)

Si vous répondez par exemple « l'argent », à quoi vous servirait cet argent, qu'aimeriez-vous en faire… >>> je veux gagner ma vie… >>> pour acheter une maison… >>> pour me sentir libre… >>> pour faire plaisir à mes proches…

Passage à l'action

Relisez tout ce que vous avez écrit, prenez le temps, et finissez la phrase :

Ma mission de vie professionnelle est……

car j'ai envie de……..

Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .