

Stratégimension

Apprenez comment avoir plus de
Plaisir, de Stratégies & d'Actionsss dans
votre Vie et en Affaires

Ian Lajoie

Design et réalisation : Kevin Mercier

Traduction de l'anglais: Léandre Larouche

Révision : Naïsha Mendoza

Tailleur sur mesure signé : Francis Mayer

Bijoux Sophistikate.com

Montre : Invicta

Photo de l'auteur : Pazit Perez

Tous droits réservés

Copyright © 2018

Traduction française © 2019

Par Ian Lajoie & Soulstreprenors

Lajoie Performance International Publishing

Limite de responsabilité/Décharge de garantie:

Bien que l'éditeur et l'auteur aient fait de leur mieux pour préparer ce livre, ils ne font aucune déclaration et ne garantissent pas l'exactitude ou l'exhaustivité du contenu de ce livre et déclinent expressément toute garantie implicite de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier. Aucune garantie ne peut être créée ou étendue par des représentants commerciaux ou des supports de vente écrits. Les conseils et stratégies contenus dans ce document peuvent ne pas convenir à votre situation. Vous devriez consulter un professionnel en la matière. Ni l'éditeur ni l'auteur ne peuvent être tenus pour responsables d'un manque à gagner ou de tout autre dommage commercial, y compris, sans toutefois s'y limiter, les dommages spéciaux, accidentels, consécutifs ou autres.

ISBN: 978-1-9995456-0-4

La reproduction de toute partie de ce livre sans l'autorisation de l'éditeur est illégale. Toute reproduction de cette publication, par quelque moyen que ce soit, sera considérée comme une violation du droit d'auteur.

Imprimé au Gabon première édition française.

Remerciements

Merci à mon mentor, Steve Long, qui m'a toujours rappelé que « si tu n'as pas de stratégie, tu feras partie de celle de quelqu'un d'autre ».

Jamie McIntosh, mon premier mentor, qui a mis sur mon bureau une note disant « je suis concentré, persistant et déterminé » et que j'applique encore aujourd'hui.

Mes parents, pour leur support dans mes longs moments « d'apprentissages » et pour toute la patience et l'amour qu'ils ont su me démontrer.

À Roby DG, qui m'a aidé à intégrer la meilleure stratégie pour que ce livre voit le jour.

À Naïsha, qui m'a dit qu'écrire ce livre en une courte période de temps serait possible. :) On a réussi!

Mon partenaire, Kevin Mercier, qui a investi tant de temps dans ma marque, mon site internet et toutes les stratégies de marketing! Merci partenaire.

Et vous, mes lecteurs, pour l'intérêt et la confiance manifestés en vous procurant ce bouquin.

Table des matières

Remerciements	5
Préface	7
Introduction	9
Chapitre 1 - Seule une stratégie est nécessaire	15
Chapitre 2 - Stratégies pour être Heureux et avoir du Plaisir à tous les jours	23
Chapitre 3 - L'action est toujours mieux que la perfection	33
Session de coaching de performance	41
Session 1 - Il faut des buts pour intégrer tes stratégies	41
Comment se fixer des objectifs	44
Écris tes trois buts à court terme	50
Énumère tes 10 plus grands objectifs	55
Session 2 - Comment accélérer la réalisation de ses buts avec un plan d'action	59
Session 3 - Comment mettre en oeuvre son plan d'action grâce à une routine quotidienne	67
Chapitre 4 - La motivation de Performance pour réaliser tes objectifs et tes buts	73
Conclusion	80

Préface

Ma vie était un bordel.

L'alcool, les party et la drogue étaient mon seul espoir d'échapper au désastre que j'avais créé. À un certain moment, je sentais que j'allais nulle part. Au cours de ma vie, j'ai vécu de grands succès et de grands échecs, apprenant au travers de tout cela qu'on ne grandit jamais aussi vite que lorsqu'on touche le fond du baril. Alors que ma vie était toujours un désastre, je n'avais aucune direction, aucun buts, aucun objectifs précis et aucun rêves. J'avais recommencé à zéro tant de fois avec la conviction que cette fois-ci serait la bonne, que les choses se passeraient mieux. Mais chaque fois, je regardais mon compte bancaire et je voyais un chiffre négatif juste à côté de mon nom. Et à chaque fois je me faisais la promesse que je ferais mieux!

Pour être honnête, le plus difficile dans tout cela était de continuer à avancer alors que mes amis, mes parents, mon équipe - tout le monde, au fond - me disaient que ça ne marcherait pas, que je n'étais pas assez bon, que le moment n'était pas bien choisi. Je devrais faire comme tout le monde et trouver un bon emploi, faire « métro, boulot, dodo » et un jour prendre ma retraite. Tout ce qu'il me restait, ainsi, c'était mon sourire et l'espoir qu'un jour je me prouverais à moi-même et au monde entier qui je suis et ce que je suis capable

d'accomplir. J'ai pris conscience que je n'avais pas de stratégie afin d'arriver où je souhaitais. C'était ça, le chaînon manquant!

En tant qu'entrepreneur, on ne prend généralement pas le chemin le plus facile. Et même que parfois il n'y a juste aucun chemin de tracé. Dans la majorité des cas, on décide de faire un changement après un échec. Enfin, c'est le sentiment d'avoir échoué qui nous apporte de l'espoir et qui nous pousse à faire mieux. Tout au long de ce périple, on peut échouer, pleurer, on peut même songer à tout quitter et retourner à ce que tout le monde fait. Mais, disons-le comme ça, si la route était censée être facile, tout le monde connaîtrait le succès!

À moins d'essayer et d'échouer (alias la phase d'apprentissage), on ne peut savoir jusqu'où on peut aller.

Ce livre est la preuve que si tu veux intégrer une stratégie, des actions et un sourire, tu peux réaliser tout ce que tu veux. Amuse-toi en lisant ces pages, dans lesquelles je partage mes concepts, mes pensées et l'essentiel de mes quatre premières sessions de coaching de performance.

Je présente normalement ces quatre séances à mes clients lors de la phase d'introduction.

Amuse-toi! Prend des notes & passe à l'action.

Introduction

Je suis devenu un entrepreneur littéralement par accident.

Tout a commencé lorsque j'ai entendu parlé qu'une famille était décédée suite à un incendie en 2008. Je travaillais pour une agence web à Ottawa alors que j'étudiais la finance à l'université. Ce jour là, je suis arrêté au commerce d'un de mes client. Patrick, le propriétaire de Batterie King Pin, reconnu comme un homme jovial, souriant et généreux, n'était pas comme à l'habitude. Il semblait désemparé et en état de choc. Il était tout simplement une autre personne.

Quand je lui ai finalement demandé ce qui se passait, il a répondu en pointant du doigt le journal local. À la une, une famille toute entière avait péri dans un incendie. Le feu avait commencé durant la nuit alors que tout le monde dormait.

La cause: absence de batterie dans le détecteur de fumée!

Lorsque j'ai constaté les nouvelles, j'ai immédiatement pris action et j'ai imaginé avec mon partenaire Kevin, un plan d'action. Après avoir fait plusieurs remue-méninges (brainstorming), nous avons établis une stratégie et créé notre première

entreprise « Safety For Life corp. » avec un programme appelé « Pile PourlaVie ».

L'idée était assez simple: nous allions envoyer une batterie à chaque client directement à leur domicile dans le cadre d'un plan de souscription annuel. Ainsi, nous allions nous assurer que chaque foyer aurait une batterie fonctionnelle dans leur détecteur de fumée.

J'ai toujours eu une vision philanthropique et, dès la création de mon entreprise, nous avons approché un bon nombre d'organisations à but non lucratif afin de redonner 1 dollar par souscription vendue à l'organisation au choix de notre souscripteur. Parmi ces associations se trouvent la Fondation du Cancer du Sein, la Fondation des Pompiers pour les Grands Brûlés, le Club des Petits Déjeuners, la Fondation Rêves d'enfants, la Fondation CHU Sainte-Justine, le Centre hospitalier de l'est de l'Ontario et bien d'autres! Notre raison d'être était si forte que rien ne nous effrayait. Notre mission, sauver des vies!

L'entrepreneuriat n'est pas facile, nous n'avions aucune ressource à l'époque, nous avons eu autant de hauts que de bas durant le stade préliminaire. Cependant, nous nous sommes jeté dans le vide sans porter attention aux petits détails et nous avons fini par faire des erreurs majeures lors de notre démarrage. C'était des erreurs épouvantables, pour être franc.

C'était épouvantable au point où nous n'avions même pas de plan d'affaires. Nous n'avions ni la connaissance pour faire avancer notre entreprise ni une idée afin de rentabiliser notre plan d'affaires. Autrement dit, nous n'avions pas de stratégie. Nous étions condamnés à l'échec.

Mon plan de match était de trouver d'autres partenaires d'affaire afin de nous aider à croître plus rapidement. J'ai embarqué mon ancien patron et l'un de mes collègues. Ces deux gars-là ensemble avaient plus d'expérience et de connaissances en affaires que nous. Ils semblaient être plus sages et nous croyions que leurs atouts nous aideraient à avancer rapidement. Avec ces deux partenaires, toutefois, nous avons rencontré notre premier problème: nous faisons face à une contre-offre qui nous forçait à renoncer à 50% - oui, 50% - de nos actions. C'était difficile pour mon partenaire et moi de concevoir renoncer à nos parts tandis que NOUS étions ceux qui avaient construit cette entreprise à partir de rien. Nous avons fait tout le branding, créé le site internet, contacté les manufacturiers et ainsi de suite. Nous étions même incorporé en tant que deux partenaires. Cette entreprise était *la nôtre*.

Et pourtant, nous y étions, sans stratégie, sur le point de tout perdre, ayant à s'asseoir avec deux nouveaux partenaires, renonçant à notre part du gâteau. Nous savions bien que ces deux gars

n'avaient rien fait lors du démarrage de l'entreprise, mais nous n'avions pas vraiment le choix.

Nous nous sommes serrés la main et avons commencé notre aventure avec deux nouveaux partenaires égaux. Nous avons partagé tous nos secrets et donné tout nos renseignements personnels à propos de nos opérations sans aucune signature de N.D.A. (non-disclosure agreement). Nous avons communiqué nos opérations et nos stratégies. Tout allait bien jusqu'à ce que mon partenaire change d'avis et refuse l'offre. C'est bien cela. Au moment où nous étions à l'étape de finaliser et de signer l'accord, il a refusé l'offre. Nos deux nouveaux partenaires, toutefois, avaient toute l'information nécessaire afin de nous faire compétition - et c'est exactement ce qu'ils ont fait. Nous nous sommes fait prendre par le fait que nous n'avions pas pris les dispositions légales nécessaires pour éviter ce désastre. Plutôt que de nous aider, ils étaient maintenant en train de nous faire compétition.

Nous sommes donc retournés à la case départ, mettant en place une nouvelle stratégie.

Nous avons écrit notre premier objectif sur un tableau blanc. Nous avons commencé avec un zéro, puis ajouté une virgule, puis le chiffre un, puis - finalement - six zéros après cette séquence.

\$0, 1 0 0 0 0 0 0

Notre but était de déplacer la virgule le plus rapidement possible de la gauche vers la droite en utilisant une stratégie. Nous avons besoin d'un plan d'action.

Étape 1 - Il fallait vendre un programme pour franchir la barre du 1\$ ainsi le programme était \$12.

Étape 2 - Il fallait vendre 9 programmes afin de dépasser la barre du 100\$.

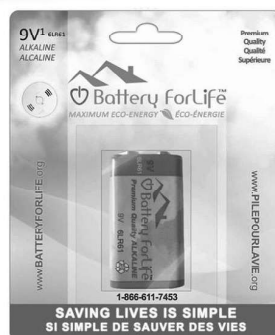
Nous avons ensuite pris conscience qu'il serait beaucoup plus difficile d'atteindre le 1,000\$ et encore plus d'atteindre le 10,000\$!

Nous utilisons une approche de type B2C (Business to Consumer) et avons changé la manière dont nous faisons des affaires vers le type B2B (Business to Business).

Plutôt que de vendre à des consommateurs, nous avons décidé de vendre à des écoles et à des organismes sans buts lucratifs pour des financer leurs collecte de fonds.

Notre premier client a acheté 12,000 batteries!
Rapidement nous avons vendu plus de 100,000
batteries dans les six premiers mois d'opérations!

Pendant ce temps, nous avons déposé notre
candidature à un concours entrepreneurial, le
Concours Québécois en Entrepreneuriat et nous
avons GAGNÉ! Je me rappelle toujours comment je
me sentais après notre première victoire. C'était un
moment sans prix que de voir mes parents
m'applaudire et de les voir fiers que je sois devenu
un entrepreneur!



Chapitre 1

Seule une stratégie est
nécessaire

J'applique toujours l'approche « No B.S. » (No bullshit approach) peu importe ce que je fais. Ton temps est précieux et je veux m'assurer que tu comprends, appliques et adoptes le mot « STRATÉGIE » dans chaque aspect de ta vie après avoir lu ce livre. Ton retour sur investissement (avoir acheté le livre et passer du temps à le lire) sera aussi grand que possible si tu appliques uniquement le premier chapitre à ta vie en général.

Tu ressentiras peut-être une légère résistance au début. Cependant, une fois que tu comprendra toute les possibilités et la valeur ajoutée de la « Stratégie », ta vie sera grandement optimisée.

Allons droit au but.

Pour avoir une entreprise prospère, elle doit passer du point A au point B aussi rapidement et efficacement que possible. Nous verrons plus loin dans l'ouvrage comment définir le « point B ».



La stratégie

Ta stratégie d'affaires est de faire de l'argent en partant du point A (ton client) vers le point B (ton

compte de banque). Si tu ne comprends pas cette partie du processus, tu fermeras ton entreprise tôt ou tard.

Le coaching de performance, ce que je fais pour gagner ma vie, est un cadre qui facilite et augmente la vitesse d'exécution afin d'atteindre le point B plus stratégiquement.

1.1 Ma stratégie de puissance en vente

J'utilise une méthode facile à mémoriser. C'est une stratégie vraiment de base. Une fois que tu la comprends, applique l'item numéro un et le reste t'aidera avec tes relations professionnelles et personnelles.

Item numéro 1 - « La stratégie »

Définition selon Wikipédia.

La Stratégie¹: « ensemble d'actions coordonnées, d'opérations habiles, de manœuvres en vue d'atteindre un but précis. [Le point "b"] ».

Dans son approche économique, elle est l'ensemble des méthodes qui maximisent dans un univers conflictuel ou concurrentiel – c'est-à-dire face à un rival, un opposant, un adversaire, un concurrent ou un ennemi – les

¹ Wikipedia source <https://fr.wikipedia.org/wiki/Strategie>

chances d'atteindre un objectif donné malgré les actions de l'autre. Elle se distingue de la tactique, en ce sens qu'elle concerne des objectifs à moyen ou à long terme tels que la victoire d'une guerre ou une politique diplomatique particulière, alors que la tactique concerne des objectifs à court terme tels que la victoire dans une bataille. »

**« Ne travaille pas plus fort,
travaille avec les bonnes
STRATÉGIES. »**

Ian Lajoie

Peu importe la situation à laquelle tu fais face, tu dois avoir une stratégie définie clairement.

Par exemple, quand tu rencontres un client potentiel, tu dois avoir défini à l'avance une stratégie et un plan d'exécution. Pour ce faire, pose-toi les questions suivantes.

« Quel est le point “B” que tu veux atteindre? »

« Est-ce que tu veux qu'il passe une commande ou achète tes services/produits avec sa carte de crédit à la fin de ta présentation? »

Quelle est ta stratégie? La définir clairement est une question de vie ou de mort.

Dans les deux scénarios précédents, il y a une stratégie sous-jacente!

Item numéro 2 - Le « FIT » Créer une relation

Parlons de l'importance de créer une relation avec tes clients, amis, mari ou femme – ou n'importe qui, en fait. Cet aspect peut te sembler superficiel, mais ce ne l'est pas. C'est le plus important, c'est la base.

Créer des relations est ce qui fait la différence entre un « oui », un « peut-être » ou un « non » et cela détermine si la personne va ultimement décider si elle fait affaires avec toi.

Item numéro 3 - Le fameux budget

(Combien ça coûte?)

Si tu vends un produit ou un service, rappelle-toi que **tu es** le produit ou le service.

Tu es ta propre marque.

Les gens achètent Ian Lajoie. Autrement dit, ils achètent mes services de coaching parce qu'ils veulent moi et personne d'autre.

p.s. Notez que je révèle le coût de mes produits ou services seulement après l'item numéro 4.

Maintenant, quand je fais la transition entre la période « FIT » et je couvre la base avec un client, je déclare clairement qu'il y aura un coût à travailler avec moi sans divulguer le montant.

Le secret est de ne pas donner de prix immédiatement. Autrement, le client se concentrera seulement sur le prix plutôt que d'écouter tous les bénéfices.

On peut dire avec certitude que tu dois prioriser l'item suivant.

Par exemple, mon client obtient normalement un retour sur investissement (temps + le coût de mon coaching) et tout est clairement indiqué dès début.

L'une des clés de ma réussite est que j'ai eu plus de 5 mentors/coachs dans ma vie et je suis constamment à la recherche d'un nouveau afin d'apprendre plus rapidement, alors je te conseil fortement de t'en trouver un également!

Item numéro 4 - Tous y gagnent « WIN/WIN »

Vendre un produit ou un service doit être gagnant pour tout le monde! Il ne s'agit pas seulement de faire payer le client et de gagner. Il s'agit aussi de faire réaliser aux clients la valeur que tu leur

apportés et de les laisser découvrir l'intérêt pour tes produits ou services.

« Quels sont les bénéfices de ton produit ou de tes services? »

« Comment cela va améliorer la vie de ton client? »

« Quel est l'avantage principal d'acheter de toi plutôt que d'une autre personne? »

De manière générale, à ce stade-ci dans le coaching, je montre à mes clients les bénéfices qu'ils vont obtenir en travaillant avec moi. Je me positionne comme un partenaire redevable dans le processus de trouver une balance entre le plaisir, les stratégies créatives et l'élaboration d'un plan d'actions précis.

Item numéro 5 - L'offre irrésistible/ Phase de fermeture

Les clients aiment généralement obtenir des bonus, un « deal » une offre irrésistible. Autrement dit, ils veulent une valeur ajoutée au service ou produit dans lequel ils investissent.

Lorsqu'on entre dans un commerce, nous sommes généralement attirés par les produits escomptés, même ceux dont on n'a pas besoin.

Exemple #1: tu peux réduire ton prix ou tu peux offrir des spéciaux et des bonus.

Exemple #2: si un client veut acheter ton produit ou ton service, tu dois offrir un incitatif – un service

additionnel ou toute valeur ajoutée – plutôt que de réduire ton prix.

L'offre irrésistible aussi la phase de « fermeture » dans le processus de deal-making. Ta stratégie est de t'assurer que tu conclus la vente.

J'adore ce concept parce qu'on peut l'adapter dans plusieurs situations.

Sortir avec quelqu'un, par exemple. Quand tu rencontres un ou une partenaire, tu ne vas pas sauter au lit directement! Tu vas prendre le temps de créer une relation, d'apprendre à bien connaître la personne et ensuite de créer un lien intime.

C'est le même concept avec tes clients. Tu ne peux pas sauter directement dans leurs poches si tu n'as pas en premier lieu gagné leur confiance.

Rappelle-toi ces 5 astuces qui vont changer plusieurs aspects de ton entreprise et de ta vie.

1 - Stratégie

2 - Fit/Relation

3 - \$ (budget)

4 - Tous y gagnent "Win/Win"

5 - Offre irrésistible / Phase de fermeture

Chapitre 2
Stratégies pour être
Heureux et avoir du Plaisir
à tous les jours

J'applique une routine simple chaque matin quand je me lève: je m'assure d'être heureux, peu importe ce qui se passe. Ma devise est d'être heureux - c'est aussi simple que cela. C'est ma stratégie et ça marche! Et tu sais quoi? C'est une énergie contagieuse :-). Les gens que je rencontre durant la journée peuvent sentir ma joie et commencent à la partager.

Je crois sincèrement que l'on récolte ce que l'on sème. Sourire et être positif en dépit des facteurs externes est devenue ma signature. Ça me suit partout où je vais. Les gens se rappellent de moi comme La Joie, la personne qui sourit toujours.

Ce n'est pas sorcier. Tout ce que tu sèmes dans le monde, quand tu te lèves le matin, va en quelque sorte déterminer la qualité de ta vie. Être heureux est un choix et quand tu choisis d'avoir un impact positif sur les gens, seuls de grands résultats peuvent se produire! C'est un état d'esprit TOTAL. Tu ne peux que gagner avec cette équation.

Sois positif à 100% et rien de moins

La vie te mets continuellement au défi: tu peux te lever en retard, oublier de charger ton cellulaire, tu peux te faire frapper par une voiture tandis que tu te rends au travail.

Peu importe ce que tu fais, peu importe où tu vas, la vie risque de te déstabiliser à un moment ou un autre. C'est la manière dont tu y réponds qui change la donne. Je ne me suis pas dit que j'allais essayer d'abandonner mes mauvaises habitudes: j'ai « DÉCIDÉ » d'arrêter de boire de l'alcool le 1er avril 2019, 2 jours avant mon 34e anniversaire et de ne plus accepter des résultats médiocres. J'ai décidé de me tenir debout, de me responsabiliser, de m'aimer moi-même et d'être fier en dépit de mes défauts.

Chaque jour, ma vie se doit de m'apporter du plaisir de me laisser vivre ma liberté et ma joie au maximum!

Durant mon parcours, j'ai perdu des amitiés, des copines, des opportunités – la liste est sans fin, vraiment. À travers tout cela, j'ai choisi de regarder ces pertes avec le sourire et sans regret, sachant profondément que j'étais dans la bonne direction.

Ce chapitre est le plus court, mais le plus important dans ta vie!

Applique ta propre Stratégie de Bonheur dans ta vie, choisissant d'être heureux plutôt que d'attendre une raison de l'être, et tu seras la personne la plus heureuse sur la planète en dépit de tout.

Garanti!



Change ta mentalité (Mindset)

Quel est mon plus grand secret?

Tout ce dont tu as besoin est entre tes deux oreilles.
Oui, c'est ton esprit.

Je suis ni un GOURU ni un Coach de vie. Je n'ai pas suivi de cours en PNL et je n'ai pas les qualifications d'un psychologue. Je me base sur ma propre expérience, sur une approche logique et, bien sûr, stratégique. Je suis une personne axée sur les résultats qui sait mettre de l'avant un plan d'actionsss.

C'est tout. Ça ne pourrait être plus simple.

Ta mentalité détermine ta vie; elle compte pour tes succès et tes échecs.

**« Si ton Attitude détermine ton
altitude, ton sourire détermine ton
Bonheur. »**

Ian Lajoie

Demande-toi qu'est-ce qui différencie une personne prospère d'une personne non prospère.

Il y a deux réponses possibles:

1 - Un sourire

2 - Pas de sourire

Tu peux voir la vie en couleur ou en noir et blanc. Tu peux trouver des solutions ou tu peux te plaindre à propos de tout ce que tu croises. Mais tout se résume à un choix au bout du compte. Ta vie et ses résultats et TON choix. Tu peux blâmer qui tu veux; ta vie, c'est TOI! AUCUNE EXCUSE!

Tout réside dans ton attitude et tes croyances.

J'ai dans ma chambre une fameuse citation de Henry Ford : « *Whether you think you can, or you think you can't – you're right,* » Et, j'ai pris des années à vraiment comprendre le sens profond de cette phrase. Quand j'ai décidé d'être responsable de mon succès, c'est à ce moment là que j'ai appliqué cette citation.

Si tu visualises des résultats négatifs, tu en obtiendras. Si tu visualises des moments heureux et de joies, tu les obtiendras! La vie se chargera d'ouvrir les portes de ta réussite un pas à la fois! D'un autre côté, si tu ne fais rien ou que tu doutes, tu seras contrôlé par la négativité.

Ne t'apitoie pas sur ton sort. Sois MIEUX. Fais MIEUX! Ma résolution pour 2019 fut de devenir meilleur jour après jour. Tout simplement!

Quelle personne es-tu? La personne prospère ou la personne non prospère?

Je te mets au défi aujourd'hui de choisir le numéro un: ÊTRE POSITIF!

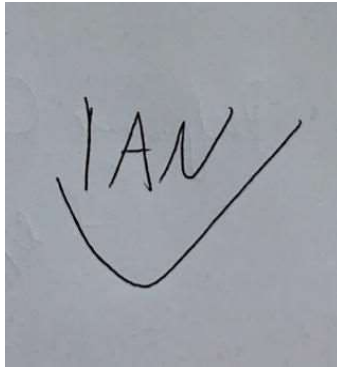
Voilà ta première tâche:

Essaie-le! Dessine un sourire sur un feuillet autocollant et colle-le sur ton miroir, ton ordinateur, ton réfrigérateur ou n'importe quel endroit où ce sera visible sur une base quotidienne.

Je te garantis que tu verras une amélioration de ta qualité de ton bonheur par dix fois. Ensuite, partage-le dans ton entourage. Si tout le monde affichait un sourire de plus par jour, nous pourrions changer le monde et stopper la guerre!



Quand je travaillais dans l'industrie bancaire, je collais un post-it avec un smiley sur le bureau ou l'ordinateur de mes collègues une fois de temps en temps. Tu serais surpris de la différence que ça l'a fait.



Maintenant, voici ta deuxième tâche:

Prends action

Souris à trois étrangers et continue en leur disant bonjour.

Cette tâche apportera d'incroyables conversations ou réactions – tiens-toi prêt!

« Changeons le monde un sourire à la fois. »

Ian Lajoie

Chapitre 3

L'action est toujours mieux
que la perfection

Voici mon équation du succès.

<p style="text-align: center;">Succès = Fun + Stratégie(s) + Actionsss</p>
--

Tu dois avoir beaucoup de plaisir en appliquant une action concrète.

Il y aura des moments où tu n'auras pas envie d'accomplir certaines tâches. Tu en détesteras probablement quelque unes!

Quand j'ai commencé mes vidéos #LeMotduCoach sur LinkedIn, j'étais littéralement mauvais! Toutefois, je les faisais quand même. J'ai été moins bon jusqu'à ce que je sois « plus » bon. Je regardais mes vidéos encore et encore et je trouvais toujours une façon de les améliorer. Je les effaçais et je les ré-enregistrais; sans passer à l'action.

J'attendais de faire la vidéo parfaite, mais c'était futile. Je passais tellement de temps sans rien accomplir, jusqu'à ce que je décide de simplement publier et de voir le résultat.

Ma nouvelle stratégie était d'évoluer à chaque vidéo et de faire mieux que la dernière! C'est en forgeant qu'on devient forgeron!



J'ai commencé le #LeMotduCoach en utilisant mon iPhone 6. Mon but était de faire de courtes vidéos et d'entrer en contact avec d'autres gens. C'est à ce moment là que j'ai réalisé que je faisais du H2H (Human to Human), ce qui est le meilleur type de relation qui existe.

Je voulais apprendre à connaître les gens que je passais en entrevue. Je voulais découvrir leurs passions et leurs rêves. Partager leurs histoires et les aider à accroître leur visibilité et leur crédibilité à travers ma plateforme. Tout allait si bien qu'un producteur TV m'a demandé si je souhaitais avoir ma propre émission de télévision « Le mot du Coach » sur La voix du succès et interviewer mes invités.

À des fins de référence, tu peux visionner mes entrevues sur ma chaîne YouTube, Ian Lajoie Performance Coach, ou sur mon site web, www.ianlajoie.com.

Voici quelques unes de mes entrevues en tant qu'animateur télé à « La voix du succès » sur le canal ICI Télévision.

Dany D. Therrien de 91 Marketing



Olivier Lepage PDG - Fondateur de Solution Capital



Jamie Benizri CEO - Legal Logik



CEO Investissement Ray Junior Courtemanche - Entrepreneur en série



Ray Junior Courtemanche a mené à terme des projets immobiliers totalisant plus de 600 millions de dollars dans la grande région de Montréal.

Je n'ai jamais cru que la première action que j'avais prise en filmant une vidéo sur mon iPhone m'emmènerait si loin.

Je ne suis pas parfait – je fais souvent des erreurs – mais je le fais quand même et c'est un acte de foi et c'est que je veux que tu te rappelles de ce chapitre.

Rappelle-toi de cette équation:

FUN + Stratégie(s) + Actionsss

=

Succès



Session de coaching de performance



Première séance

Il faut définir le point « B » avant de commencer

Imagine que tu es le capitaine de ton voilier et que tu décides de faire le tour du monde. Si tu veux réaliser ce but, tu as quatre possibilités. Tu peux aller soit vers le Nord, le Sud, l'Est ou l'Ouest. Le seul problème c'est que lorsque tu auras atteint le Pôle Nord ou le Pôle Sud, ce sera plus difficile - beaucoup plus difficile.

Tu as besoin d'une direction et tu as besoin d'une stratégie pour le faire.

As-tu déjà entendu parler de la technique S.M.A.R.T?

Révisons-la rapidement:

S. représente la spécificité du but. Tu veux être riche? De combien? Veux-tu être un millionnaire? Un milliardaire?

M. représente la mesurabilité du but. Tu dois décomposer tes buts et suivre une ligne directrice avec des étapes importantes.

A. représente l'atteignabilité du but. Tu peux être un millionnaire ou un milliardaire et rien n'est impossible. « Je suis possible! »

R. représente le réalisme du but. Quand tu fixes ton but, tu sais parfois d'instinct qu'il n'est pas réaliste. C'est alors ton jugement qui prévaudra.

T. représente la temporalité du but. Si tu veux être un joueur professionnel, tu peux en être un. Peut-être pas demain, par contre. Fixe un délai raisonnable pour atteindre ton but.



**“Sans objectifs,
tu iras nulle part”**

Ian Lajoie



Comment se fixer des objectifs?

Ceci est ma première session de coaching. Que ce soit individuel ou en personne, je demande toujours à mes clients d'acheter un tout nouveau cahier de notes et un beau stylo afin de commencer à écrire leurs buts.

Commençons.

Demande-toi:

- Où serai-je exactement dans un an?

- Combien d'argent aurai-je exactement dans mon compte bancaire dans 1 an précisément ?

\$

- Où vas-tu habiter? _____

- Qui sera mon ou ma partenaire de vie?
_____ (vous pouvez même le ou la décrire

Commençons par un objectif simple à comprendre

« Quelle voiture conduiras-tu d'ici le 1er juin _____
_____ 20X0? » par exemple.

Il faut utiliser la méthode S.M.A.R.T.

Est-ce que ce sera une Honda ou une Maserati?

Je conduirai une Maserati modèle GranTurismo MC bleue avec un intérieur rouge et toutes les options de carbone. Le prix est 210,926\$ taxes incluses et je paierai non pas par crédit mais avec mon cash-flow débordant.



Le plus précis tu es, le plus facile ce sera!

Quand tu dis que tu veux être financièrement libre, c'est excellent - quand, comment et quel est ta stratégie et les actions à accomplir?

Tu as deux options. Je dis souvent à mes clients : « Est-ce que tu préfères la carotte ou le bâton? »

Chaque fois que tu réalises un but, tu recevras soit une récompense ou une punition si tu ne l'accomplis pas. C'est toi qui décides. Tout dépendant de ton but, tu peux parfois ajouter tes buts à la section des récompenses.

Quand à ma voiture, plutôt que de désirer la voiture, je vais réaliser mon but d'affaires - et ensuite acheter la voiture.

Voici un exemple de ma liste de buts & objectifs.

Buts à court terme (1 à 3 mois)	Récompense ou pénalité
1- Faire 20,000\$ de profit en une semaine	Dépenser 10% sur ce que je veux!
2- M'entraîner 5 fois par semaine	1 journée pour manger tout ce que je veux!
3- Finir mon livre avant le 1er décembre 2018	Un mois en Thaïlande

Rappelle-toi que tu peux avoir plus de buts et être beaucoup plus spécifique.

Buts à moyen terme (3 mois à 1 an)	Récompense ou pénalité
---------------------------------------	------------------------

1- Faire 100,000\$ de profit en un mois	Embaucher une assistante personnelle
2- Faire une tournée conférence Internationale	Visiter le monde tout en travaillant
3- Louer une villa luxueuse sur le bord de la mer	C'est une récompense

Buts à long terme (1 à 5 ans)	Récompense ou pénalité
----------------------------------	------------------------

1- Faire mon premier million	Investir 100,000\$ dans ma fondation Lajoie World
------------------------------	---

2- Avoir plus de 100 employés	Organiser un méga party de bureau dont tout le monde se souviendra
3- Me faire payer pour voyager dans le monde et avoir du plaisir	Le but est la récompense :)

Définissons des Buts en plus de détails.

Premièrement, réponds à ces questions:

- Pourquoi est-ce que ce but est important pour toi?
- Comment vas-tu le réaliser?
- Quel est l'objectif final?

Finance, vie personnelle, mise en forme, etc.

Comment vais-je me sentir une fois que j'aurai réalisé ces buts?

Sois aussi précis que tu le peux.

Affaires

~~Je veux faire plus d'argent!~~

Je veux facturer 1,923.08\$ par semaine à mes clients
= 100,000\$ en vente par année

Objectif personnel

~~Je veux être en forme~~

Je m'entraîne 3 fois par semaine en salle (lundi, mercredi et vendredi) et je vais faire du yoga 2 fois par semaine (mardi & samedi)

Autre

~~Je veux passer plus de temps avec mon époux(se), mes enfants et mes amis.~~

Je vais passer une heure avec mon époux(se) chaque jour sans mon téléphone cellulaire.

Écris tes trois buts à court terme (1 à 3 mois)

1-

2-

3-

Tes récompenses / conséquences / pertes de revenu

1-
2-
3-

Écris tes trois buts à moyen terme (3 mois à 1 an)

1-

2-

3-

Tes récompenses / conséquences / pertes de revenu

1-
2-
3-

Écris tes 3 buts à long terme (1 à 5 ans)

1-

2-

3-

Tes récompenses / conséquences / pertes de revenu

1-
2-
3-

Prends actionsss MAINTENANT

Je te recommande fortement de prendre une feuille de papier lignée et de copier ta liste de buts et de récompenses. Ensuite, plie-là et garde-là dans ton portefeuille.

J'ai toujours avec moi ma liste de Buts afin de m'assurer que je suis sur la bonne voie!



Énumère tes 10 plus grands buts

1 -
2 -
3 -
4 -
5 -
6 -
7 -
8 -
9 -
10 - Ce but devrait être de faire une nouvelle liste!



**“Fixe tes objectifs -
Accomplis les - Recommence”**

Ian Lajoie



Maintenant, allons plus en profondeur. Tu définiras en plus de détails chaque but sur une page complète. Même exercice, mais plus de détails et d'émotions!

Une fois que tu as terminé, nous allons passer à travers le processus de visualisation afin de t'aider à te rappeler et à réaliser tes buts.

Tu auras du plaisir. Associe des images pour fixer tes buts & objectifs. Ce processus s'appelle créer ton tableau de visualisation. C'est une méthode simple afin de t'aider à mémoriser tes buts. Pour chaque but sur la liste ci-haut, insère une image.

« Tu dois toujours connaître tes buts; sinon, tu ne peux pas prendre de bonnes décisions et suivre le bon chemin. »

Ian Lajoie

**« La différence entre un but et un
rêve c'est qu'il y a un plan d'action
pour le réaliser. »**

Ian Lajoie

Prends Action

Faisons ton tableau de visualisation pour tes buts personnels.

Voici le tableau de visualisation sur mon réfrigérateur.



Plus tu vois ton tableau de visualisation, plus tu crois en tes rêves et plus vite tu atteindras ton succès. À chaque fois que je mange à la maison, je vois mes buts.

Rappelle-toi que tu peux avoir autant de buts que tu veux.

Deuxième session

Comment accélérer la réalisation de ses buts en utilisant un plan d'action

Maintenant, ajoutons les outils de performance pour atteindre tes buts plus rapidement et plus intelligemment. Tu as probablement déjà entendu ou lu ceci:

~~« Ne travaille pas plus fort, travaille plus intelligemment! »~~

Malheureusement, ce n'est pas vrai: tu dois travailler avec une stratégie et un plan d'action. Cette combinaison est tellement puissante!

« Ne travaille pas plus fort, combine ton travail avec une Stratégie et ton Plan d'Action! »

Ian Lajoie

Dans le prochain chapitre, tu apprendras comment implanter l'action dans ta routine quotidienne afin d'atteindre ton plein potentiel.

Quand tu démarres une entreprise, tu dois préparer un plan d'affaires. Par contre, plusieurs entrepreneurs se limitent à cet exercice sans suivi et consultation ultérieure. Ici tu vas créer ton plan d'action personnel et d'affaires, ce qui va t'aider à gagner de la direction et du focus.

Définissons ce qu'est un plan d'action efficace:

Actionsss + Plan = Succès

N'oublie pas: après avoir complété ton plan, passe à l'action. La même chose s'applique à ton plan d'Affaires: si tu ne fais que créer le plan, rien ne se produira.

« Un but sans action précise et constant ne reste qu'un rêve. »

Ian Lajoie

**« Si tu ne crées aucune action,
aucun résultat ne se produira. »**

Ian Lajoie

Avant d'appliquer tes buts et de passer à l'action, rappelle-toi que le mot clé dans ce livre est toujours avoir une « Stratégie ».

Disons que ton but est de « générer 1,000,000\$ de revenus cette année. »

Alors tu sais que tu dois générer 19,230.77\$ chaque semaine.

Ou

Générer 3,846.15\$ chaque jour (de semaine)

Ou

Générer 1,923.08\$ le matin et l'après-midi (les jours de semaine).

Dans ce chapitre, nous allons créer des actions spécifiques afin de réaliser tes buts.

Si tu travailles en ventes, tu devrais connaître le principe pour atteindre tes cibles de vente: tu dois avoir des buts quotidiens afin de garder une trace de tes résultats. C'est une question de quantité. Généralement, tu dois avoir 20 contacts clients afin de planifier 5 présentations, afin de faire 1 ou 2 ventes. C'est une règle générale. Par conséquent, pour réaliser tes buts, tu dois appliquer le même processus.

Si tu veux aller au gym 3 fois par semaine, planifie-le, met-le dans ton agenda et présente-toi!

Exemple: Je vais au gym les lundis, les mercredis et les vendredis durant mes heures de dîner de 12:00 à 13:00. C'est simple!

Discipline + persistance + plan d'Action

(Quelle sera ta routine?)

La même chose s'applique si tu veux faire 1,000,000\$ cette année. Tu dois faire 19,230.77\$ chaque semaine. Si tu fais 2,000\$ par client, tu dois conclure 10 ventes par semaine.

Maintenant, la question est de savoir si de conclure 10 ventes est réalisable?

Comment est-ce que je vais conclure 10 ventes?
C'est là où le plan d'action commence.

Si tu veux être plus en santé et en être en forme, tu dois décider d'aller au gym. Donc, ton plan d'action sera vraiment simple.

VA AU GYM!

Si tu veux augmenter tes ventes, tu auras besoin de plus de prospects. La manière la plus simple est de prendre le téléphone et de commencer à appeler.

Dépendant des buts que tu ajoutes à ta liste, tu devras être discipliné pour agir de manière régulière

Il n'y a pas de grand secret.

**« Vas-y fort, mais ne sois pas
stupide! »**

Ian Lajoie



**“L'impossible était
avant que je le rende possible”**

Ian Lajoie



**« Tu dois gagner chaque matinée.
C'est un jour nouveau! Chaque
jour compte et ta routine
quotidienne définira ton succès »**

Ian Lajoie

Troisième session

Comment mettre en oeuvre son plan d'action grâce à une routine quotidienne?

Commençons par énumérer les cinq premières choses que tu fais le matin.

1-
2-
3-
4-
5-

Voici un exemple de ma routine quotidienne

5:00 - Je me réveille. #5amClub !

Je prends le temps de penser à mes rêves, je souris et je visualise une journée merveilleuse. Je prends un moment de gratitude: je dit merci à la vie.

5:05 - J'écoute des affirmations positives du matin.

5:05 - Je fais mon lit à tous les jours.

5:10 - Je brosse mes dents avec la main opposée.

5:20 - Je commence mon entraînement H.I.I.T.
(High-Intensity Interval Training)

Exemple d'entraînement : 200 push-up, 200 jumping Jack, 200 pull-up avec une bande de résistance, 200 squats.

3 fois par semaine je vais courir entre 1K (rapide) 2,5K normal & 2,5K-5K pour l'endurance.

5:45 - Séance de yoga et d'étirement.

6:15 - Période de Méditation.

6:30 - Douche glacée.

6:30 - J'écoute des vidéos de motivation (Viméo Mateusz M).

6:35 - Période de rire devant le miroir en me préparant! Règle no.1 Toujours avoir du plaisir :)

6:45 - Je lis pour environ 30 à 45 minutes chaque jour = environ un livre par semaine.

7:30 - Période d'écriture dans mon journal mes priorités, mes buts et mes objectifs de la journée.

7:45 - Session d'écriture pour #LeMotduCoach, mon prochain livre ou préparation de mes conférences.

8:15 - Je prépare mon smoothie post-entraînement ou petit-déjeuner.

8:45 - Direction bureau.

9:15 - Je planifie ma journée encore une fois pour l'optimiser et m'assurer que je n'oublie rien.

9:30-10:00 - Je commence ma journée de travail.

Tu as besoin de planifier ta routine et de l'exécuter immédiatement même lorsque tu n'en as pas envie!



**Avec Ian Lajoie
la motivation
vous trouve!**



Chapitre 4

La motivation de
Performance pour réaliser
tes objectifs & buts

Cette partie est cruciale; tu dois constamment voir ton progrès, souligner tous tes buts accomplis et en fixer de nouveaux.

Quand tu connais tes priorités, tu peux dire « non » aux choses qui n'en font pas partie.

« Un but sans un plan d'Action précis ne reste qu'un rêve. »

Ian Lajoie

En tant que coach de performance, l'élan ou le momentum est la clé du succès. Tu dois toujours garder ton élan afin d'être productif et efficace. L'élan, c'est de faire le nécessaire au bon rythme et au bon moment jusqu'à ce que la tâche en cour soit complétée avec succès.

La formule de la motivation

Raison (motive) + Action = Motivation
--

Nous avons fixé des buts plus tôt et nous devons maintenant ajouter un plan d'action. Maintenant, parlons de motivation.



“Sans motivation tu ne peux rien accomplir. Avec de la motivation tu peux tout réussir.”

Ian Lajoie



Tu dois seulement définir ta raison? Rappelle-toi de tes buts, tes rêves, ta passion, ton héritage.

J'ai été interviewé sur un podcast New-Yorkais à « The Power Entrepreneur ». Le sujet était sur comment avoir plus de motivation le lundi matin?

Comment peux-tu booster ta motivation et faire petit extra? Le pas de plus?

[] La motivation est dans ton esprit et dans ton coeur.

J'adore poser des questions à des étrangers au hasard à propos des sujets sur lesquels j'écris mes livres. J'ai demandé à un jeune étudiant à propos de sa motivation et ce n'est pas tout le monde qui comprends l'effet du « pourquoi ».

En tant qu'entrepreneur, un jour de semaine peut être la même chose qu'un jour de weekend. C'est toujours un nouveau jour et tu as besoin de te motiver afin de grandir, de prospérer et d'aider les autres. J'ai trouvé de la motivation dans le bonheur et la satisfaction de mes clients. Oui, certaines journées sont moins faciles; oui, parfois j'ai envie de rien faire.

Mais quand je vois les résultats, il y a un boost de motivation qui m'allume. Ma vision de mon point « B » est ma source de motivation!

Qu'est-ce qui te motive au plus profond de toi?

Qu'est-ce qui vous pousse à aller plus loin?

Pourquoi es-tu aussi affamé?

Pourquoi t'es-tu levé ce matin?

Quel défi t'es-tu lancé ce matin?

**« Si tu trouves ta motivation
intérieure, rien ne sera en mesure
de t'arrêter! »**

Ian Lajoie



#1 Coach de performance
Tout est possible
avec Ian



Par Kevin Mercier

Exercices

Écris mes 5 points de ma Stratégie Puissante pour le succès en vente.

1- STR _ _ _ _ _

(J'espère que tu te rappelle de celle-là!)

2- _____

3- _____

4- _____

5- _____

**« Sans pratique, tu ne seras qu'une
théorie sans effet. »**

Ian Lajoie

Conclusion

Vous venez de lire une partie de mon histoire, puisqu'à chaque matin, j'ai décidé d'en écrire une nouvelle encore plus palpitante, plus grandiose et de changer le monde à ma façon et d'avoir un impact positif par l'éducation de performance que j'offre, partout à travers le monde. Une histoire ne se termine jamais, elle ne fait que recommencer. Et ton histoire débute maintenant. C'est le temps de prendre actionsss, de créer ta vie rêvée et de la vivre pleinement. Tu as tous les outils pour changer le monde à ta façon. La question est plutôt, que veux-tu laisser entre la date de ta naissance et celle de ta mort. Le petit trait d'union qui peut faire toute la différence. Je te souhaite d'être heureux, passionné et de réaliser l'impossible. Parce que maintenant tout est possible quand on le décide!

MERCI d'avoir lu jusqu'à cette ligne, tu me touches droit au coeur parce que j'y ai mis mon encre, mes connaissances et ma touche de joie!

Merci d'avoir lu mon livre.

**Tu es maintenant prêt à performer dans ta vie et
en affaires.**

**Réserve ta première consultation
de 20 minutes incluse.**

<https://calendly.com/ianlajoie/20mincall>

**Maintenant, applique mes stratégies à ta vie &
dans tes affaires!**

Je supporte Weroes en tant qu'Ambassadeur International



Je suis fier d'annoncer que je suis un ambassadeur pour un réseau d'impact social que je chéris, WEROES.com

WEROES est un mouvement social qui encourage le changement chez chacun de nous. Nous n'avons qu'une seule planète et nous devons la protéger si

nous voulons garantir à nos enfants qu'ils auront le droit de vivre et de respirer.

En fait, l'alarme est déjà en train de sonner. Nous n'avons qu'un an pour réagir, selon le secrétaire général des Nations Unies. Il fait appel à tous les gouvernements et aux peuples du monde afin de prendre action, 2020 est un moment critique. WEROES est ma solution – un outil digital et un mouvement social. Grâce à WEROES, nous sommes en mesure de prendre action en créant des causes pour faire face aux enjeux de sociétés (pétitions, boycotts, manifestations, lettres aux leaders politiques, recours collectifs et plus encore.) C'est un outil puissant pour revendiquer nos droits en initiant des mouvements pour sauver notre planète. WEROES est en fait un réseau social pour lancer des mouvements d'impact créés pour changer le monde.

À travers mes voyages et ma curiosité pour le monde, je me suis confronté à une réalité: la pauvreté, la famine, la pollution, ce qui m'a fait prendre conscience que dans ma province natale, le Québec, on est plutôt bien!

Malheureusement, d'ici 30, 50 ou 100 ans, nous ne serons peut-être plus en mesure d'apprécier les beautés de cette planète, tels que nos parents l'ont fait. Le temps d'agir est maintenant. Ce n'est ni demain ni dans un mois; c'est maintenant que nous devons consolider nos efforts. Même avec tout

l'argent du monde, nous ne pourrons jamais nous offrir des arbres, une fin à la pollution ou une autre planète où vivre.

Tel que le fondateur de WEORES, Alain Migneault, dit:

« Le changement est l'action de chaque citoyen. »

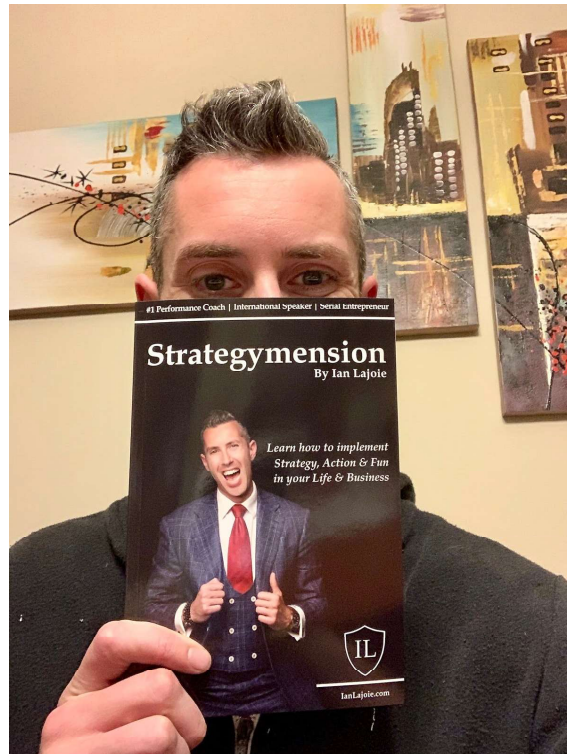
C'est notre tour, en tant que citoyens du monde, de prendre action avec WEROES.

Je suis fier et honoré d'annoncer mon rôle en tant qu'ambassadeur du mouvement social WEROES.

Je t'invite à nous rejoindre car on a besoin de toi.

Seuls, nous rêvons d'être des héros, Ensemble nous sommes des WEROES.

Premières photos quand j'ai reçu mon livre



Premier tour dans une Tesla model X juste avant mon lancement!



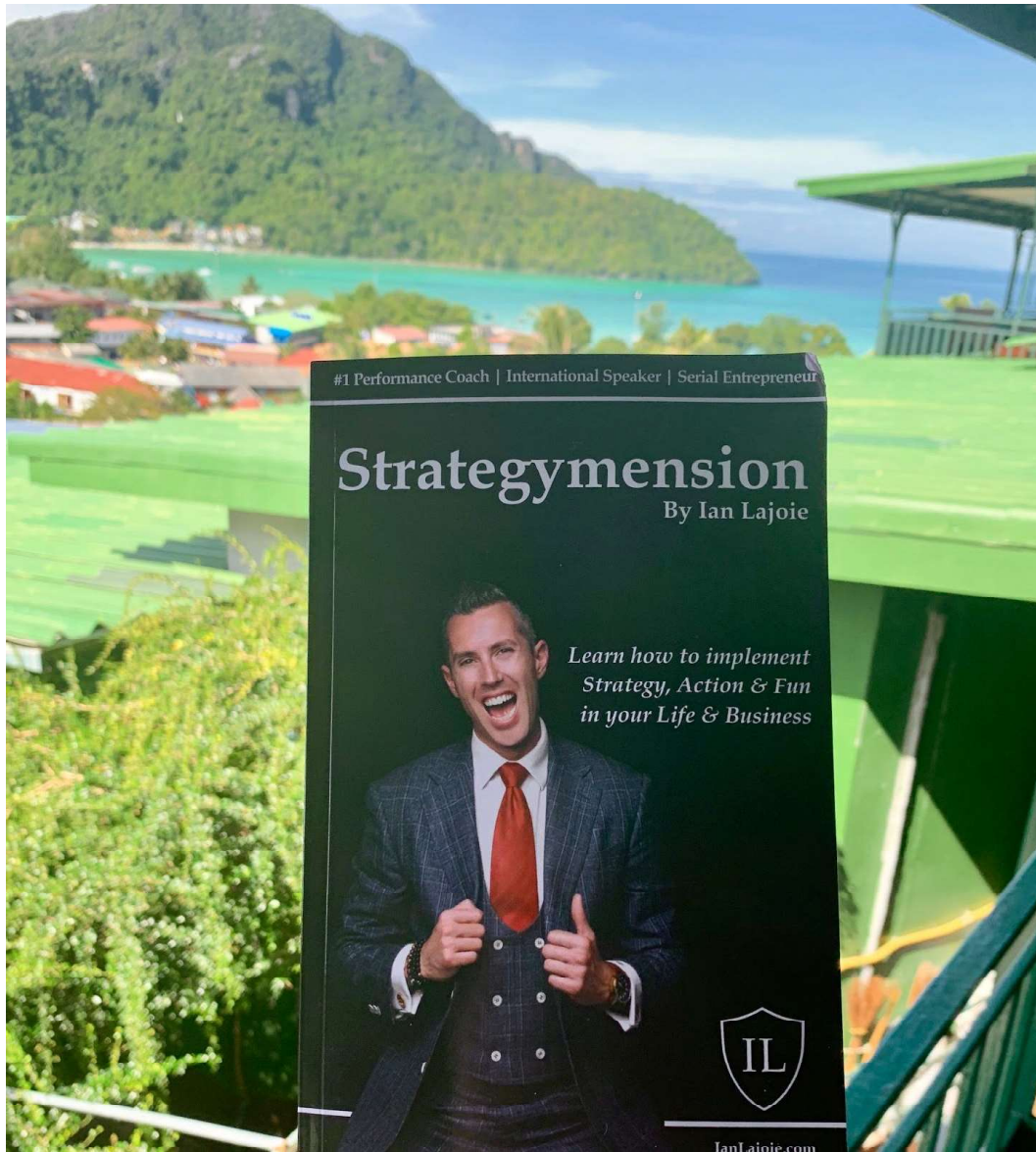
Lancement du livre le 30 novembre 2018 dans ma ville natale Boucherville, Canada.



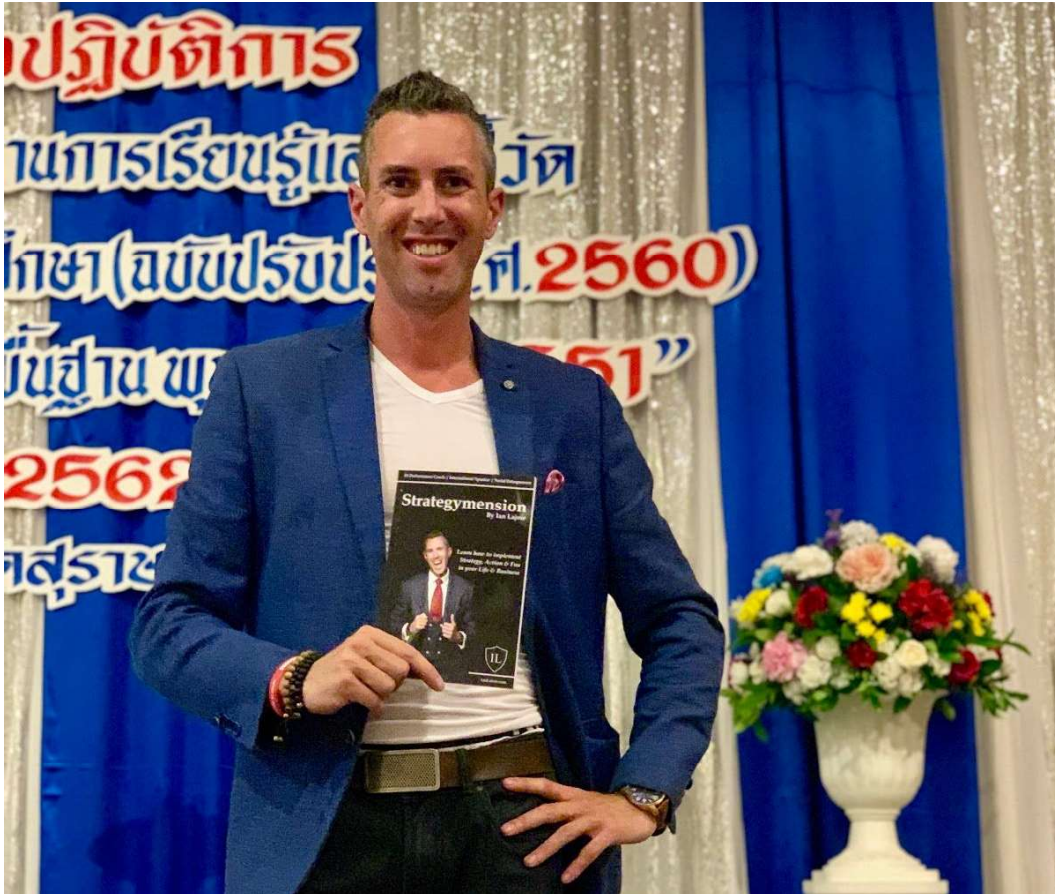
Tournée Asie - Bangkok Décembre 2018



Tournée en Asie - Île de Ko Phi Phi 2018



Tournée en Asie - Surat Thani 2018



Madagascar, Antananarivo - janvier 2019

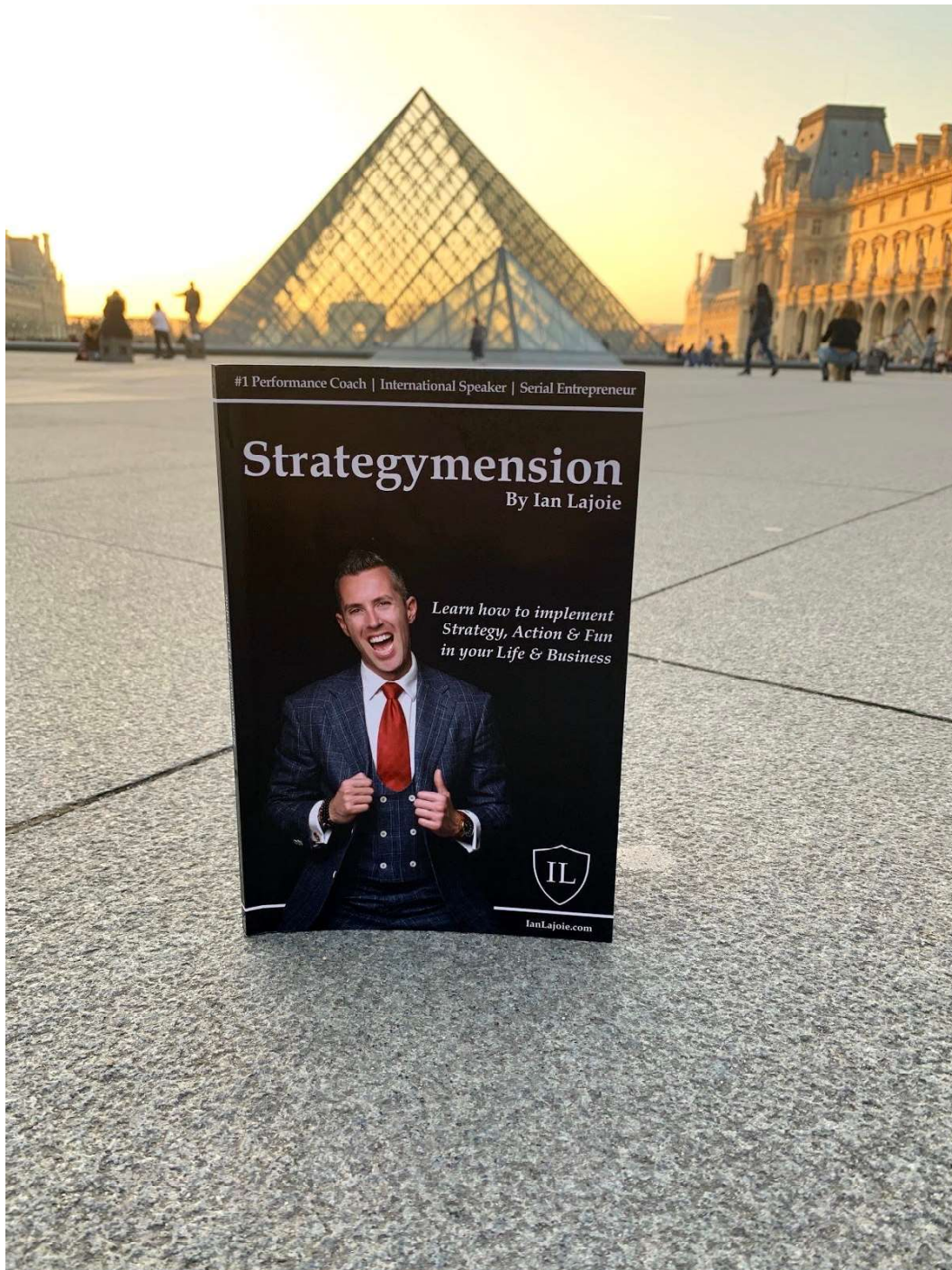


Avec mon partenaire de Lopia Technology dans la suite présidentielle au Colbert Antananarivo, Madagascar 2019

Tournée Européenne - Février Paris 2019



Le Musée du Louvre - Paris 2019





Tour Eiffel - Paris 2019



Interview Radio/Web TV à Casablanca pour le Cravate Club



Gare de Marrakech - Maroc 2019



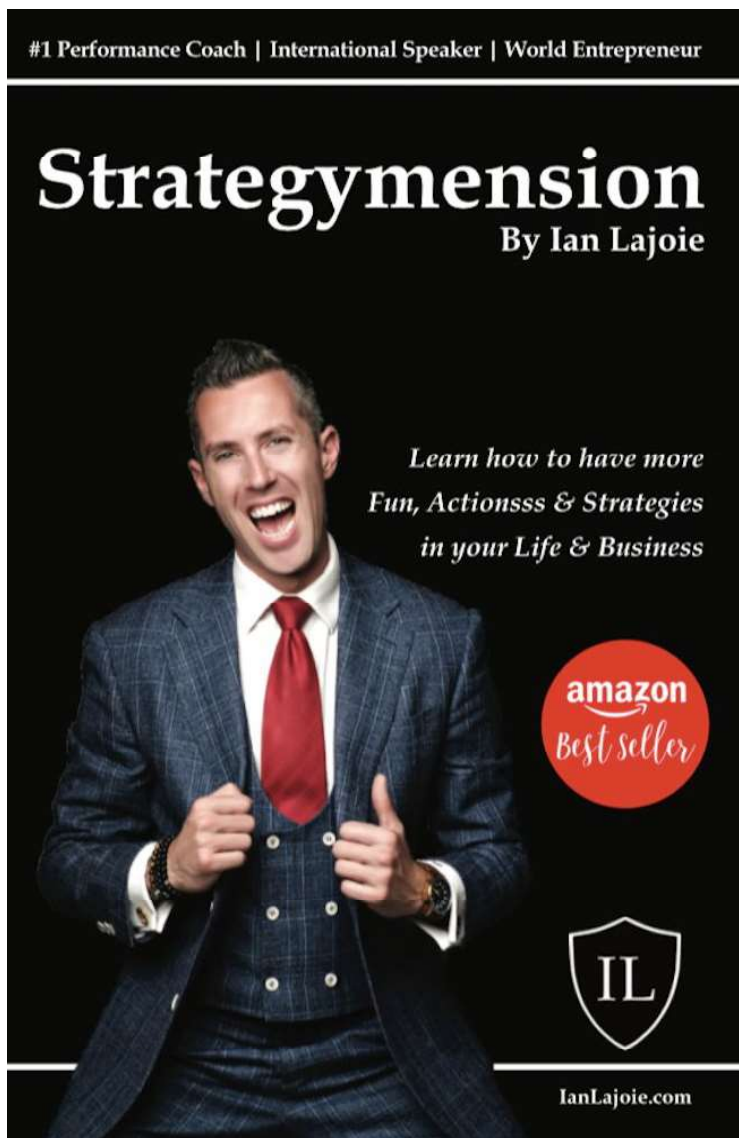
Toujours avoir du plaisir dans le Désert du Sahara Merzouga - Maroc 2019



Lisbon Portugal 2019



Amazon Best-seller - Mars 2019



Côte d'Ivoire, Abidjan avec le maire de Zuenoula



Côte d'Ivoire, Abidjan avec le Directeur Général du Ministère de la construction



Libreville, Gabon



Ma première entrevue en Direct sur Gabon Télévision



Entrevue Radio sur Urban FM Gabon



Libreville, Gabon



Mes partenaires à Libreville





IL Ian Lajoie

#1 PERFORMANCE COACH & SPEAKER

ADD PERFORMANCE TO YOUR BUSINESS & LIFE

A S F E A T U R E D O N



Suivez moi sur les médias sociaux



Ian Lajoie Performance Coach



IanLajoie_



Ian Lajoie TipsoftheCoach



Ian Lajoie Performance Coach



Pour suivre L'Académie du Leadership & de la Performance sur Facebook ou sur mon site web,

www.ianlajoie.com/academie