



CAHIER

Devenir inspirant

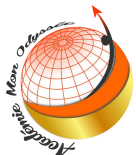
Les cahiers

Mon Odyssée®

S'Engager Ensemble



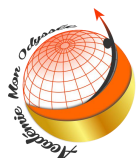
*On évolue tant que l'on
accepte de grandir.*



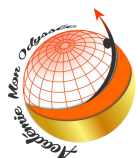
© Mon Odyssée 2018 – www.isabellecham.com

Les demandes sont à adresser à :
Isabelle@humans-acts.com

Tous droits du producteur et du propriétaire de ce produit sont réservés à tous les pays. Isabelle Cham, l'auteure, autorise la reproduction d'un exemplaire de ce livret pour usage personnel. Sauf autorisation, la duplication, la location, le prêt, l'utilisation de ce produit pour exécution publique sont interdites à des fins commerciales. Ce programme, les données y afférentes et d'autres éléments doivent donc être traités comme toute autre documentation sur laquelle s'exerce la protection par le droit d'auteur.



Que retenir ?



Devenir inspirant

Pourquoi l'entrepreneur est d'abord quelqu'un qui inspire les autres ?

Vous pouvez avoir des produits de qualité, des produits innovants, un bon business plan, des bonnes recrues et des experts autour de vous...

Si vous n'inspirez personne, vous ne vendrez pas !

Ce que nous abordons dans cette leçon ...

Etre inspirant, c'est :

1) Définir un standard pour les autres

Lorsque vous racontez une partie de votre histoire ou que vous livrez les raisons pour lesquelles vous luttez ou pour lesquelles vous développez certains types de produits, vous ne vous mettez pas en avant pour vous-même !

Vous proposez une philosophie, des valeurs, un code de conduite, qui détermine à la fois qui vous êtes, pour savoir si l'on peut vous faire confiance et faire confiance à vos produits.

mais vous définissez aussi un cadre et une méthode qui permettent à vos clients de situer pourquoi ils ont des problèmes et des difficultés (qui justifient donc l'achat de votre produit ou de votre service) et quel est le chemin à parcourir pour eux pour résoudre leurs difficultés ou leurs problèmes.

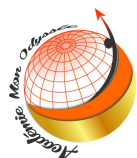
Donc définir un standard, c'est définir à la fois toutes les règles de conduite de votre entreprise, communiquer sur les motivations profondes des fondateurs à développer et vendre un produit et c'est aussi montrer et illustrer la solution que vous vendez à vos clients.

2) Maximiser votre exposition

(les autres doivent vous voir pour pouvoir modeler leur comportement sur le vôtre)

La seconde chose importante pour influencer, c'est de se mettre en avant ! et par conséquent de développer son exposition personnelle à bon escient.

Nous allons largement développer ce point dans le deuxième module de la formation, alors je ne m'étends pas là-dessus pour le moment. Mais c'est évidemment un point important.



3) Etre soi-même un modèle

Le troisième point c'est d'être soi-même un modèle pour les qualités que vous voulez que l'on reconnaisse à votre entreprise.

En prenant la responsabilité de vos actes vous créez le même comportement chez les autres mais en l'amplifiant. Si pour vous une valeur cardinale de votre entreprise est la relation avec le client, assurez-vous de développer personnellement des actions dans ce sens, vos employés deviendront à leur tour des répliques plus que parfaites de votre valeur cardinale.

Cependant choisissez une ou deux valeurs fondamentales, pas 36.
Ne cherchez pas à créer des listes de 10 commandements que personne ne pourra suivre....

4) Développez votre empathie

La quatrième est bien évidemment votre capacité à développer votre empathie, autant pour renforcer vos capacités d'écoute et d'intuition que pour aider les autres à réaliser les changements et les transitions qu'engendrent inévitablement toutes vos décisions.

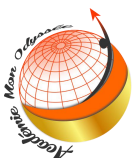
5 actions clés pour devenir un influenceur

1. Fixer des objectifs élevés (commencez par vous-même) :

Regardez toujours les choses en grand : n'entreprenez pas avec l'idée d'avancer un processus puis un autre, parce que vous n'inspirerez rien à personne !

autour de vous les gens ont besoin de sentir que vous avez de l'ambition, que vous voulez changer des choses et que vous êtes prêt à vous investir aussi loin que possible pour y parvenir.

Cela ne veut pas dire avoir des ambitions à rayer le parquet mais utilisez votre liberté d'action pour pousser tout votre écosystème à l'excellence, au dépassement de soi, à la réflexion etc.



Fixer et fixez-vous en priorité des objectifs difficiles mais réalistes.

Cela traduira que vous avez confiance en vous, confiance dans vos produits mais aussi dans l'expertise et les capacités de votre écosystème notamment à lever les obstacles.

2. Créer une vision et fixez des priorités et des objectifs clairs.

Car malgré l'idée de voir grand vous devez aussi montrer le chemin, pas à pas !

et ne relâchez pas l'attention sur ce point.

Les personnes autour de vous peuvent acquérir de l'autonomie mais elles la confondent souvent avec l'indépendance, or tout le monde doit aller dans le même sens pour créer votre réalité entrepreneuriale. Sinon vous n'arriverez pas à gérer les énergies.

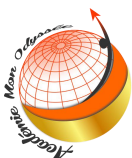
3. Restez optimiste, parler de vos valeurs et de vos passions et utilisez la narration pour faire passer vos messages

Je reviens sur ce point dans la prochaine vidéo.

4. Formez aussi tout votre écosystème pour qu'il grandisse avec votre produit et vos valeurs de marché.

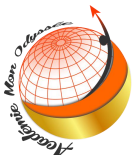
La formation et la communication informelle sont à ce sujet, encore plus importantes que la formation académique : allez sur le terrain, parlez, recadrez les valeurs de votre entreprise.

Rien de paternaliste dans cela : il faut juste montrer que vous êtes impliqué dans ce que vous défendez. C'est important pour tous ceux qui ont, eux, le nez dans le guidon.



5. Privilégiez autant que faire se peut l'empowerment, l'innovation, l'intrapreneuriat

Parce que plus votre écosystème monte en initiative et en créativité plus vous renforcez votre rôle d'influenceur dans le sens où vous montrer la voie en leur montrant qu'elle a des vertus à mettre en dynamique les produits, leurs carrières, les compétences et les expertises, etc.



**« Ne parlez que pour
améliorer le silence »**

