

4- Surmonter les obstacles

1) Qu'est ce que je veux ? Quel est le problème ?

Déterminez exactement ce que vous désirez, et formulez le sous forme d'objectif S.M.A.R.T. (spécifique, mesurable, accessible, réaliste et temporel).

Par exemple:

Partir 4 semaines à New-York en Juin prochain tout en continuant de travailler à distance.

2) Qu'est ce qu'il me faut pour y arriver ? De quoi ai-je besoin ?

Pour atteindre votre objectifs il va falloir le chiffrer. Recherchez donc la somme exacte que représente votre objectif.

Par exemple:

Un séjour à New-York pour deux personnes pendant un mois coute 2000€ par personne tout inclus (chiffre rond pour l'exemple).

3) Comment y arriver ?

Il va donc falloir déterminer comment récolter cette somme et quels sous-objectifs cela implique.

Par exemple, 2000€ c'est:

100 ventes d'un produit à 20€

40 ventes d'un produit à 50€

20 ventes d'un produit à 100€

2 ventes d'un produit à 1000€

Vous pouvez alors définir clairement le nombre de clients et le chiffre d'affaires que vous devez réaliser pour atteindre votre objectif en fonction du nombre de prospects que vous avez à votre disposition et du prix qu'ils sont prêts à mettre.

Si vous n'êtes pas indépendant, regardez combien vous devez économisez par mois, puis par semaine et jour pour mettre 2000€ de côté pour le voyage.

4) Quel plan d'action ?

Maintenant que vous avez un objectif précis et chiffré, il va falloir mettre en place toutes les étapes pour y parvenir.

Par exemple:

Pour vendre 20 produits à 100€, je vais créer une formation que je vais vendre à mon audience.

Les étapes vont être:

Trouver un sujet de formation

Elaborer le plan

Rédiger le contenu

...

Faire le lancement

Dans l'exemple d'économie:

Faire vos comptes

Identifiez les dépenses à réduire

Automatiser les virements

...

5) Passez à l'action !

Une fois votre plan d'action opérationnel, avancez chaque jour jusqu'à atteindre votre objectif final.

Découvrez des méthodes créatives afin de trouver différentes solutions à vos problèmes...

Les programmes que je vous recommande pour aller plus loin...

A propos de Johann Yang-Ting...