

Coach américain en développement personnel et auteur de plusieurs best-sellers, Tony Robbins est connu à travers le monde pour ses séminaires et ses millions de fans dont il a transformé la vie. Cette année, Tony porte une attention particulière au monde du business avec son séminaire « Business Mastery ». Il y partage son expérience d'entrepreneur étant lui même aux commandes de 12 entreprises, mais également ce qu'il a appris des plus grands hommes d'affaires qu'il a côtoyés. Découvrez ici son concept des 7 forces de la maîtrise du business...

Réussir sa vie d'entrepreneur ne relève pas du hasard et n'arrive pas par accident. Il vous faut une forte dose de concentration, de multiples actions et bien entendu des outils et des stratégies.

1/ Se créer sa « Business Map »

Aujourd'hui, au volant de votre véhicule vous pouvez vous aider du GPS de votre smartphone pour atteindre votre destination. Vous enregistrez alors l'adresse souhaitée et parmi la multitude de routes qui vous est offerte, vous choisissez celle qui est la plus courte. Vous commencez à conduire et suivez la voix qui vous sert de guide... Presque facile !

Pour votre business c'est un peu plus compliqué... A la différence d'un réseau routier, le monde des affaires est en constant bouleversement et votre secteur et votre marché aussi. Comment faire pour trouver la bonne route lorsque le terrain est également en mouvement ? A quel GPS se fier ?

Vous pouvez avoir élaboré un excellent Business Plan, mais peut il s'adapter à un environnement qui se transforme continuellement ? Aujourd'hui tout change très vite et souvent la trajectoire initiale choisie par l'entrepreneur doit être complètement revue. Bien plus que d'un simple plan, vous allez avoir besoin d'une carte...

2/ Toujours innover !

Personnellement mes meilleurs clients sont mes enfants. Je suis incapable de leur trouver leur jus de fruits préféré : la marque, le goût, les fruits, ... Ils peuvent adorer un jus un jour et ne plus l'aimer le lendemain. Ils m'obligent à toujours innover, chercher, tester, ... Et dans les affaires c'est pareil. Les clients sont tout aussi exigeants et nous devons savoir ce qu'ils veulent et ce qu'ils ne veulent pas ou plus. Finalement, est-ce que vous aimez vos clients ? Ou vous aimez plutôt vos produits ? Si vous préférez vos produits alors il est probable que ayez arrêté d'innover. Et si votre business n'innove plus alors il se meurt !

Sachez exactement ce que vos clients attendent avant de leur délivrer un produit et un service avec une valeur maximale. C'est seulement ainsi que vous arriverez à générer le profit que vous attendez.

3/ Soyez un expert en Marketing

Comment votre business fera-t-il pour résister à la concurrence lorsque vos clients ne seront plus sensibles à la publicité, aux promotions envoyées par email, aux spots télévisées, aux bandeaux web... ? Vous vous démarquerez radicalement de vos concurrents en faisant ce que personne ne fait pour vos clients. Vos clients satisfaits finiront par partir un jour, vos fans eux resteront !

4/ Quels systèmes de vente ?

Vous pouvez être un expert en Marketing, mais si vous ne savez pas convertir une vente votre business est mort ! N'importe quel vendeur sur un stand de jus sait qu'il doit vendre du jus pour garder son job. Comment allez vous entrainer votre équipe à obtenir de meilleurs résultats et de meilleures performances ? La vente est la capacité de communiquer efficacement pour influencer les autres. Et la première personne que vous devrez influencer, c'est vous !

5/ Les chiffres et la loi

La technologie moderne nous permet de déceler à l'avance le développement d'une tumeur cancéreuse, ou encore d'annoncer l'arrivée d'un cyclone. Mais ce qui attend votre entreprise dans un futur proche ou lointain ne peut pas se deviner. Vous devez utiliser les chiffres qui découlent de votre activité pour anticiper sur l'avenir, connaître vos « scores » et les tendances du marché. Tout comme dans un rétroviseur il existe des angles morts qui vous empêchent de voir « tout ». Ils sont très dangereux et peuvent couler votre entreprise. Apprendre à lire les tableaux de bord et connaître la loi est ce qui différencie l'entrepreneur de l'amateur...

6/ Optimisation et maximisation

Ce sont souvent les petits changements qui apportent les plus gros résultats. Les plus grosses opportunités peuvent ainsi venir de process que vous maîtrisez mais que vous pouvez exécuter encore plus efficacement. Ces petites améliorations dans diverses activités clés peuvent faire faire un grand pas à votre business...

7/ Se créer une communauté de Fans

Pensez un moment au consommateur que vous êtes... Vous arrive-t-il de répéter des achats pour une même marque ? Que ce soit pour une marque de voiture, d'ordinateur, ou de sac que vous avez achetés encore et encore ? Si oui, vous n'êtes pas un consommateur satisfait, vous êtes un FAN !

Comment créer une communauté de Fans qui resteront fidèles à vos produits ? Non seulement ils vous feront confiance à vie mais pourront recruter à leur tour de nouveaux Fans, vous garantissant pas la même occasion de meilleures ventes...

Pour participer au séminaire « Business Mastery » à Las Vegas (en août 2017) ou à Sydney (en septembre 2017) -> <https://www.tonyrobbins.com>

A Tahiti :

Prochain séminaire Business Maker Premium

: <http://www.business-maker-academy.com/seminaire-business-maker-7-avril>

A Nouméa :

Prochain séminaire Business Maker Premium

: <http://www.business-maker-academy.com/seminaire-bmp-nc-3-mai-2017>