Les 4 Piliers de l'indépendant entrepreneur

Fiche outil de l'Indépendant n°3 — **Propulsez votre activité au niveau supérieur**

par www.vendresonsavoirfaire.fr

L'**indépendant entrepreneur** doit assumer comme tout chef d'entreprise **un grand nombre de casquettes à la fois**.
Il doit trouver des clients, réaliser les missions, s'occuper de son marketing, être présent sur le web, etc.
Afin d'assurer la viabilité de son activité sur le long terme, **l'indépendant entrepreneur doit toujours avoir à l'esprit les 4 piliers suivants**.

Pilier #1 : Une Vision claire

Chaque décision que vous prenez, chaque action que vous réalisez, vous fait prendre un chemin différent. Face à vous se trouvent donc une multitude de possibilités, de routes à emprunter pour avancer dans votre projet. Si vous voulez emprunter le chemin le plus direct et le plus court possible vers la réussite de votre projet vous devez **savoir précisément ce que vous voulez atteindre et POURQUOI c'est important pour vous.**

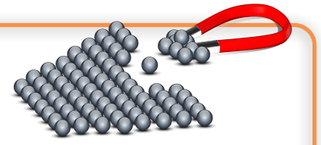
Les 3 éléments clés pour lesquels vous devez avoir une image claire sont :

VOUS — Qui vous voulez **Être** et ce que vous voulez **Faire** ?

L'INTENTION — **Pourquoi** être indépendant? Quelle est la **raison d'être** POUR VOUS de votre activité d'indépendant ?

LE RESULTAT OBTENU — A quoi ressemble votre vie si vous imaginez votre **activité d'indépendant** organisée de manière **idéale**?

Pilier #2: Une Stratégie commerciale



Dans la continuité d'avoir un vision claire et motivante, réussir en indépendant passe par l'établissement d'une **Stratégie Commerciale précise**.
Pour démultiplier votre influence et votre impact personnel sur vos prospects, clients et partenaires vous devez :

1. identifier et définir précisément votre Client Idéal
C'est votre client de prédilection. Vous ne voudriez avoir que des clients comme lui dans votre portefeuille. C'est une personne physique ou morale qui a des problèmes qui vous passionnent et que vous adorez résoudre. Il est à la recherche de solutions, n'a aucun secret pour vous et il vous donne du plaisir à collaborer.

2. connaître et maîtriser les étapes incontournables d'un entretien de vente
*Vous devez suivre une méthode de vente qui tient compte de la psychologie de la vente et qui positionne la **valeur créée** pour le client au centre de votre démarche.*

Pilier #3: La Psychologie de l'entrepreneur

La différence majeure entre les indépendants qui réussissent et les autres réside dans **l'ATTITUDE**.
Développer une psychologie d'entrepreneur passe par plusieurs éléments.
Si vous vous imprégnez de ces **3 première clés**, vous vous différencierez de bon nombre de personnes :

1. je suis RESPONSABLE
L'entrepreneur cherche les causes de son succès et de ses difficultés à l'intérieur pas à l'extérieur.

2. je suis MON MEILLEUR ACTIF
L'entrepreneur investit en lui. Il cherche toujours à apprendre et à progresser. Il n'hésite pas à investir dans des livres, des séminaires, des formations, etc.

3. ECHEC = OPPORTUNITE
L'entrepreneur ne voit pas l'échec comme néfaste. Pour lui c'est l'occasion d'apprendre et de progresser.

Pilier #4: Un Réseau actif

Être indépendant signifie bon de nombre de choses SAUF être seul.
La réussite de l'indépendant passe par la création d'un réseau positif et actif.

1. Un réseau POSITIF
Cherchez à vous entourer de personnes dans la même dynamique et la même énergie que vous. Pensez vous réussir à être motivé si tous les jours vous entendez : « c'est la crise », « tu es fou c'et risqué », « ça ne va pas marcher »,…
Entourez vous d'entrepreneurs, de leaders qui, eux aussi, cherchent à créer la vie qu'ils désirent.

2. Un réseau ACTIF
*C'est à vous d'activer votre réseau. **Soyez d'abord une opportunité pour les autres** et vous verrez que les autres deviendront des opportunités pour vous.*

Les 4 piliers de l'indépendant entrepreneur