



ADN

des gagnants

Par Stéphane Pagé





## **Vous êtes au bon endroit si...**

- Compte tenu de votre savoir, de vos efforts et de votre expérience vous voulez avoir plus de succès
- Votre situation actuelle ne reflète pas votre plein potentiel
- Vous avez l'impression d'avoir moins la flamme



- Vous avez de la difficulté à vous démarquer des autres
- Vous hésitez à défendre vos honoraires en craignant de perdre des clients





## Bonne nouvelle: vous obtiendrez

- Des outils concrets pour atteindre votre vrai potentiel
- Une meilleure vision de votre entreprise
- Pour avoir plus de succès



## Les principaux reproches qu'adressent les clients aux professionnels:

- Manque de passion
- Manque d'engagement
- Tous pareils
- Ne valait pas le prix



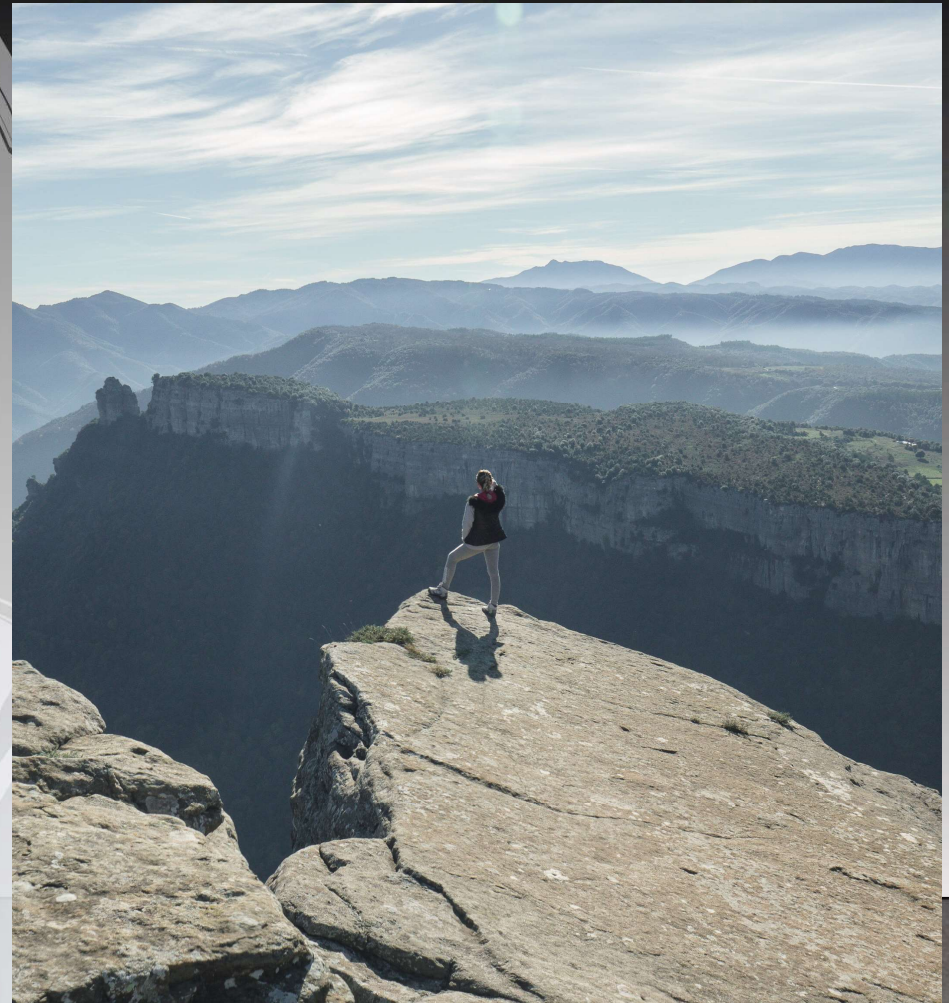


# IKIGAI

**Pourquoi je suis ici?**

## Quels sont mes obstacles? :

- peurs
- craintes
- croyances
- défis







Qu'est-ce que je veux **vraiment**  
dans mon entreprise?



# Quels seraient mes objectifs d'ici 12 mois?

- Nombre de contrats de courtage
- Inscriptions
- Ventes
- Etc.

10





# VOTRE A.D.N.





## A.D.N.

Caractéristique fondamentale d'une entreprise, d'une marque, porteuse de son identité et de son savoir-faire.

- Larousse





## L'A.**D**.**N**. DES GAGNANTS:

- Attitude
  - **Démarquer**
  - Notoriété
- 



« Votre confiance détermine votre succès »  
- Stéphane Pagé, l'ADN des gagnants -





A TTITUDE

PASSION

APPARENCE

ENGAGEMENT



---

**PASSION:**

L'Histoire d'Alexandre...







Est-ce que je me reconnais dans  
Alexandre?

En quoi?



## WHY?

Pourquoi je fais cette profession?



J'aide les gens à obtenir QUOI?



# Outils pour me rappeler mon **Why???**



# Visuel



- Je semble compétent?
- Quels aspects je pourrais améliorer?



# Engagement



# LES 3 NIVEAUX D'ENGAGEMENT

80%

100%

110%





Façon générale, quel est mon niveau d'engagement?



# SE DÉMARQUER



Mes prospects me perçoivent-ils comme un  
parmi tant d'avocats ou comme quelqu'un  
d'**UNIQUE**?



# VOS 5 **WOWS**



**CLIENTS IDÉAUX**  
**VOS SUCCÈS**  
**VOS TALENTS**



Votre client idéal: à quoi ressemble-t-il?



Qui est mon meilleur client?

Pourquoi?



Qui est mon pire client?

Pourquoi?





- Où se trouvent mes clients idéaux?
- Comment entrer en contact avec eux?



Vos succès, talents, compétences

À vous de jouer!



- Les attentes de vos clients
- Pourquoi on retient mes services?
- Quels bénéfices j'apporte à mes clients?



Est-ce que je connais les attentes de mes clients?  
Questionnez?

**« Qu'attendez-vous de moi? »**



Comment dépasser ces attentes? Wow!



# Notoriété

- Pourquoi vous?
- Vos expériences
- Votre expertise
- Outils pour notoriété



« Tous ceux qui sont arrivés là où ils sont ont dû partir de là où ils étaient. »

-Richard Paul Evans



## Pourquoi moi?

- Votre mission?
- Votre vision
- Qui je serai dans 5 ou 10 ans?





# Votre ADN

- Succès
  - Talents
  - Compétences
  - Expériences
  - Expertise
- 



- Diplômes, formations
- Spécialités: secteurs, domaines, clientèle...





Je sais qui je suis  
Je connais ma  
valeur  
Je me respecte



**Le client actif**

**Le client compréhensif**

**Le client référé**


# Les clients

## Comment je peux faire grandir ma notoriété?

- Conférences
- Infolettre, blogue
- Chronique
- Médias sociaux avec contenu

**Votre plan d'amélioration continue:**  
**Formations**





Votre niveau de succès  
dépassera rarement votre  
niveau de leadership et de  
formation

- David Schwartz




# Formation

- Formation
  - Conférence
  - Congrès, Webinaires
  - CD, DVD, Livres
  - Séminaire
- 



## EQUILIBRE...DE...VIE

- UN MOMENT DANS LA SEMAINE
- ACTIVITÉS POUR VOUS
- MOINS C'EST MIEUX
- ENERGIE



J'ACCOMPAGNE DES AVOCATS À  
L'OCCASION DE COACHINGS PRIVÉS  
POUR LES AIDER À OPTIMISER LEUR  
POTENTIEL, SE DÉMARQUER ET AVOIR  
MEILLEUR ÉQUILIBRE DE VIE



Vous pouvez devenir  
plus en agissant plus  
**Merci!**

Pour le contacter :

Facebook : Stéphane Pagé avocat conférencier

Courriel : [stephane@stephanepage.com](mailto:stephane@stephanepage.com)