



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

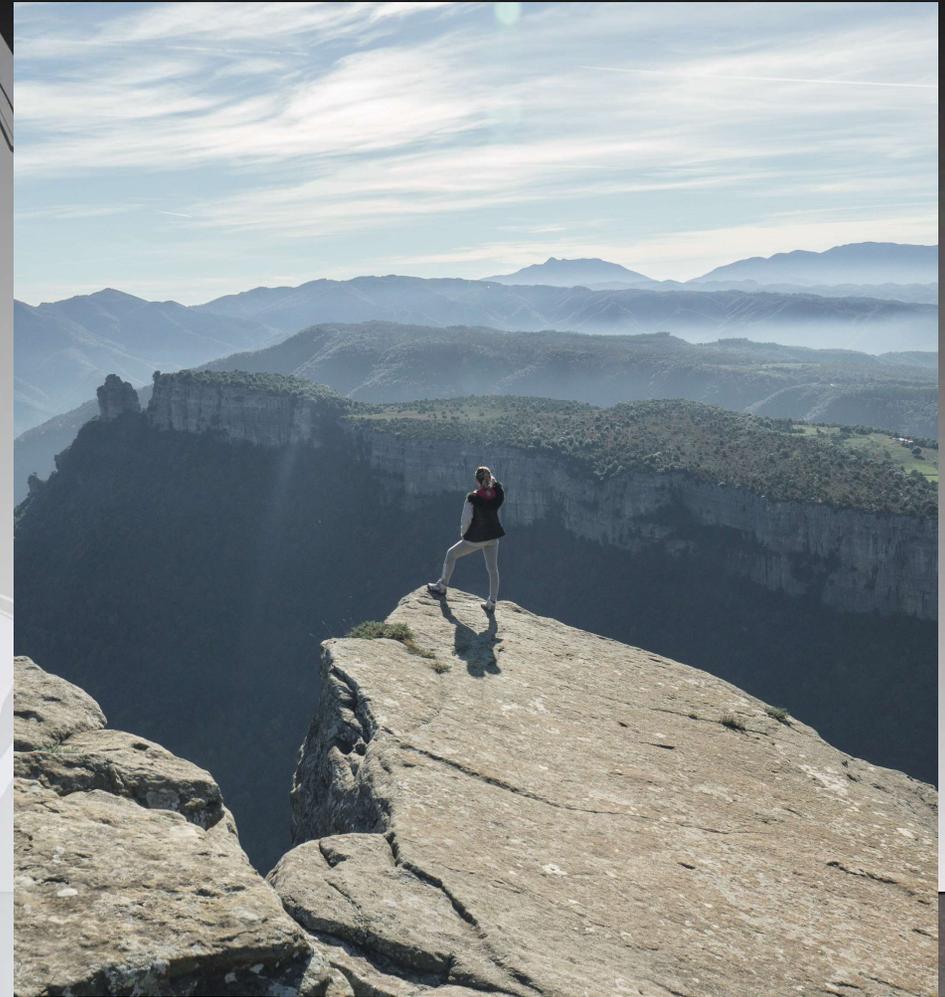


IKIGAI

Pourquoi je suis ici?

Quels sont mes obstacles? :

- peurs
- craintes
- croyances
- défis





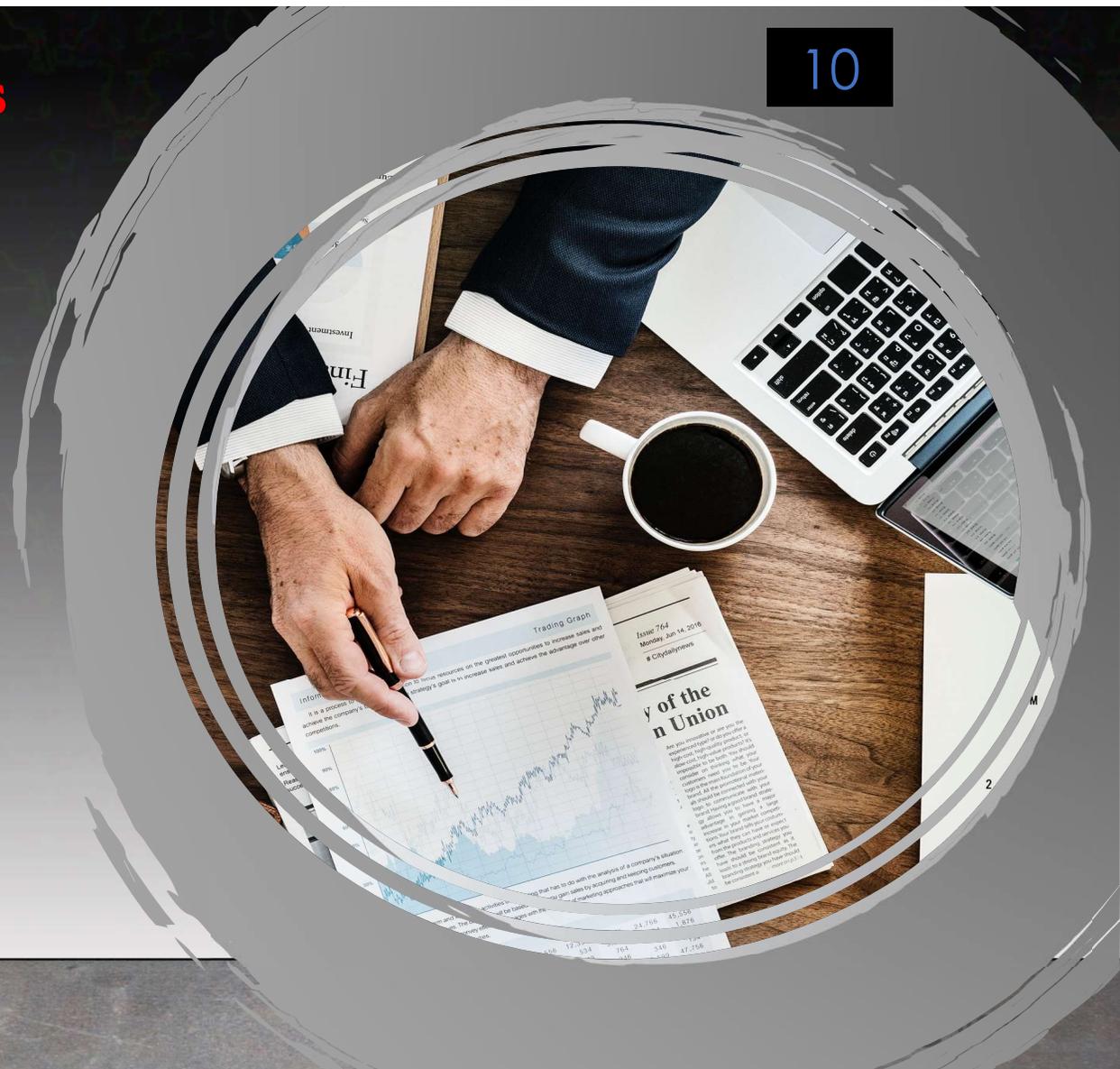
Qu'est-ce que je veux **vraiment**
dans mon entreprise?



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