



1



2

MOIS 1 : MON RECRUTEMENT
 ou comment (re)lancer une activité pérenne s'appuyant sur les bons fondamentaux ?

10 janvier
Construire mon image d'entrepreneur dans le bien être

17 janvier
Travailler efficacement mon marché froid

24 janvier
Transformer mes relations en clients ou FBO

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

3

Atelier 1
**CONSTRUIRE
 MON IMAGE D'ENTREPRENEUR**

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

4

Construire mon image d'entrepreneur dans le bien être

Comment créer sa Marque Personnelle pour communiquer plus facilement ?

Comment décliner cette image dans sa communication dans les réseaux ?

Comment communiquer en travaillant son « pitch » personnel ?

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

5

LES MYTHES DE L'ENTREPRENEURIAT

Il y a de nombreux clichés sur l'entrepreneuriat

1. On naît entrepreneur, on ne le devient pas
2. Pour entreprendre, il faut être jeune, instruit, riche et... beau
3. Il n'y a que le réseau (le piston) qui marche pour réussir son entreprise
4. Il faut avoir une idée géniale que personne n'a jamais eue
5. L'entrepreneur n'aime que le risque et n'a peur de rien
6. Il est toujours motivé et optimiste
7. Quand on entreprend, on n'a plus de vie personnelle et de famille
8. Si on échoue, on n'a pas de seconde chance, on sera ruiné
9. Les entrepreneurs sont des loups
10. Ils ne sont motivés que par l'argent

Le vrai problème ? On se compare à ces clichés !
 Est-ce que les 995 900 créateurs d'entreprise de 2021 avaient toutes ces mêmes caractéristiques ?

Il y a 1 million de façons d'être entrepreneur

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

6

#1 CRÉER SA MARQUE PERSONNELLE

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



7

1) CRÉER SA MARQUE PERSONNELLE

Qu'est-ce qu'une marque ?

Une marque est un ensemble d'éléments distinctifs qui vont permettre à une entité (organisation ou personne) d'être connue et reconnue :







- Elle se différencie de ses concurrents
- Elle sera plus facilement reconnaissable
- Elle sera un bon support pour sa réputation
- Elle permettra de réaliser ses objectifs plus facilement

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



8

QUIZZ DES MARQUES

 PHOTO	 LOGO	 COULEUR
 SYMBOLE	 AVATAR	 DESIGN

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

9

QUIZZ DES PERSONNALITÉS

 CHARLOT	 MARILYN MONROE	 ALFRED HITCHCOCK	 ELVIS PRESLEY
 SHERLOCK HOLMES	 MICHAEL JACKSON	 BOBY DOPPING	 KARL LAGERFELD

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

10

1) CRÉER SA MARQUE PERSONNELLE



Construire sa marque, c'est accepter de ne pas être parfait !

Comprendre que les gens décideront toujours de ce qu'ils :

- Voient
- Comprennent
- Retiennent
- Disent

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



11

LE FONDS L'EMPORTERA TOUJOURS SUR LA FORME



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

70 000
BÉNÉVOLES

1 923
CENTRES

142 M
DE REPAS

101 M
DE DONS

12

1) CRÉER SA MARQUE PERSONNELLE



Construire sa Marque, c'est arrêter de subir et reprendre les commandes.

À vous de comprendre les règles fondamentales :

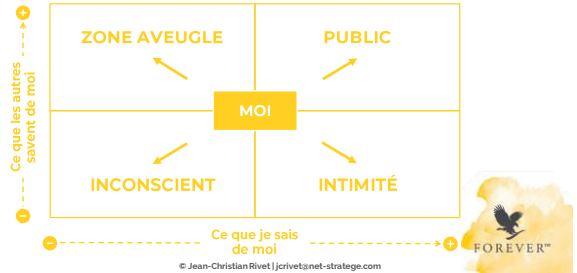
- C'est vous qui décidez
- C'est vous qui orientez
- C'est vous agissez
- C'est vous qui accordez ou non de l'importance !

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



13

1) CRÉER SA MARQUE PERSONNELLE



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

14

DÉFINISSEZ VOS POINTS FORTS

Amical	Confiant	Équitable	Ordonné
Bienveillant	Loyal	Discipliné	Dynamique
Fiable	Aventurier	Motivé	Intuitif
Joyeux	Ouvert	Entrepreneur	Productif
Sage	Logique	Inspirant	Dévoué
Rebelle	Sensible	Rayonnant	Actif
Compétent	Studieux	Passionné	Amusant
Humain	Positif	Précis	Innovant
Créatif	Collaboratif	Communicatif	Intuitif
Patient	Pédagogue	Indépendant	Optimiste
Courageux	Extraverti	Ambitieux	Spirituel

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

15

EXERCICE

Listez les mots qui vous qualifient le mieux :

Pour vous	Pour les autres
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



16

À VOUS DE VOUS DÉFINIR

COMME ENTREPRENEUR	DANS LE BIEN ÊTRE
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

Construisez à partir de vos points forts :

- Cherchez à les renforcer
- Inspirez-vous sans vous comparer

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



17

CE QUI EST BEAU

À L'INTÉRIEUR SE VOIT

À L'EXTÉRIEUR

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

18

#2 DÉCLINER SON IMAGE DANS LES RÉSEAUX

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



19

2) DÉCLINER SON IMAGE DANS LES RÉSEAUX

LISIBLE	VISIBLE	CRÉDIBLE
Profils	Publications	Contenus
Parcours	Activités	Engagements
Offres	Relations	Conversations
Réseaux	Agir avec régularité	Recommandations
Mots clés		Citations

Votre présence a besoin d'être « omni-canale » :

- Dans les réseaux naturels
- Dans les réseaux sociaux

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



20

2) DÉCLINER SON IMAGE DANS LES RÉSEAUX

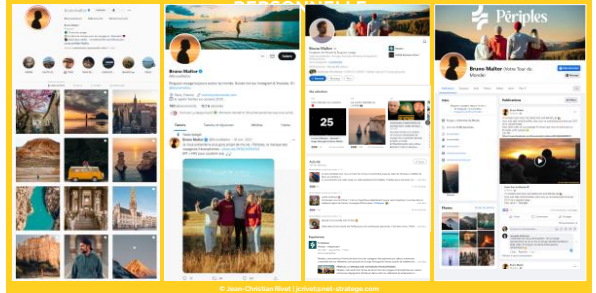


© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



21

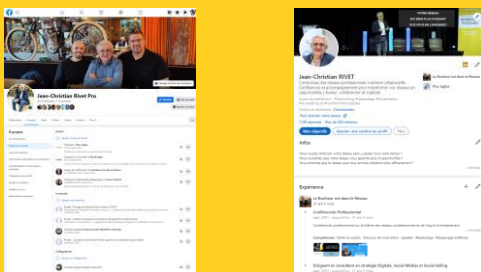
IL N'Y A PAS QUE FACEBOOK POUR SA MARQUE



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

22

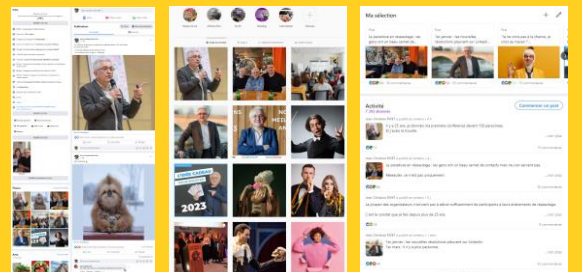
OPTIMISER VOS PROFILS (ET VOTRE BIO)



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

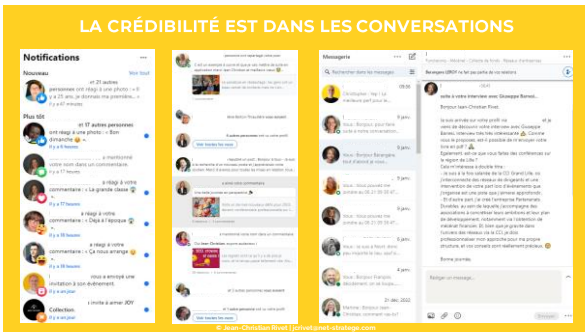
23

PUBLIEZ RÉGULIÈREMENT DES CONTENUS PERTINENTS



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

24



25



26

3) TRAVAILLER SON « PITCH » PERSONNEL

Répondre à la question : « que faites-vous dans la vie ? »

J'ai démarré mon entreprise il y a quelques mois. Ça faisait longtemps que j'avais envie de franchir le pas mais jusque là, je n'avais pas osé quitter mon job. Et il faut dire aussi que je ne savais pas vraiment dans quel métier, je n'ai pas un job que je peux faire en indépendant. Il a fallu que je rencontre un bon ami qui était prêt à me mettre le pied à l'étrier. Il m'a proposé de rejoindre un réseau de professionnels et de me former. Ça fait partie des nouveaux métiers dans le bien être. De plus en plus de gens se recentrent sur leur qualité de vie – surtout depuis le covid – et c'est exactement sur ce créneau qu'ils sont positionnés. Quand on dit que pour avoir une belle carrière il faut se former tout au long de la vie, c'est tout à fait ce qui m'arrive. Pendant les premiers mois, je mène de front cet apprentissage et mon job. Mon objectif est de quitter ma boîte dès que j'ai des revenus confortables avec mon business. Ce qui est génial c'est que je vais bientôt intégrer une équipe d'animateurs et pouvoir, à mon tour, accompagner des entrepreneur.e.s.



27

3) TRAVAILLER SON « PITCH » PERSONNEL

Miser sur le « storytelling » : racontez-moi votre parcours

Je suis maman de 4 enfants et je dois avouer que plus ils grandissent, plus c'est contraignant financièrement. Quand Christine m'a proposé de créer une activité complémentaire à mon job, mon premier réflexe a été de lui répondre que je n'aurais jamais le temps. Et puis, finalement, j'ai réfléchi : si je ne change rien aujourd'hui, je serai dans la même situation dans les années qui viennent. J'ai donc décidé de commencer. Mais j'ai posé mes conditions : c'est moi qui décide quand je travaille. Ma priorité, ce sera toujours mes enfants ! Et mon couple ne doit pas non plus en pâtir... Au début, c'était un peu difficile : apprendre les produits, comprendre ce nouveau métier, faire la connaissance de l'équipe déjà en place, participer à des formations, organiser des rencontres avec mes clients... Pas simple. Ce qui m'a fait persévérer, c'est que m'impliquant régulièrement, j'ai rapidement gagné de l'argent. Au début, seulement quelques centaines d'Euros mais en appliquant les conseils ça a vite grimpé. Mais le vrai tournant, c'est lorsque j'ai compris que j'avais les capacités d'animer une équipe. Je pouvais, moi aussi, mettre le pied à l'étrier à d'autres personnes, les accompagner et les aider à gagner de l'argent. elles% de Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



28



29

3) TRAVAILLER SON « PITCH » PERSONNEL

Commencer par résoudre les problèmes

À quels problèmes est confronté notre interlocuteur et auxquels je peux répondre ?

- Ça faisait longtemps que j'avais envie de franchir le pas
- Je n'avais pas osé quitter mon job.
- Je ne savais pas vraiment dans quel métier
- Il faut se former tout au long de la vie
- Mener de front cet apprentissage et mon job
- 4 enfants c'est contraignant financièrement.
- Je n'aurais jamais le temps.
- Si je ne change rien aujourd'hui, je serai dans la même situation dans les années qui viennent.
- Décider quand je travaille
- Ma priorité : mes enfants et mon couple
- Comment persévérer ? En m'impliquant régulièrement



30

3) TRAVAILLER SON « PITCH » PERSONNEL

Focaliser sur la valeur que j'apporte

bien sûr vos qualités personnelles, mais aussi celles liées à l'activité :

- Je rencontre un bon ami
- Me mettre le pieds à l'étrier
- Rejoindre un réseau de professionnels
- Me former
- Nouveaux métiers dans le bien être
- Se former tout au long de la vie, c'est tout à fait ce qui m'arrive
- Quitter ma boîte dès que j'ai des revenus confortables avec mon business.
- Intégrer une équipe d'animateurs et pouvoir, à mon tour, accompagner des entrepreneur.es
- Décide quand je travaille
- Apprendre les produits, comprendre etc.
- J'ai rapidement gagné de l'argent.
- Quelques centaines d'Euros mais en appliquant les conseils ça a vite grimpé.
- J'ai compris que j'avais les capacités d'animer une équipe.
- Les accompagner et les aider à gagner de l'argent elles aussi.
- Passer d'un revenu complémentaire à une entreprise à part entière.
- Une entreprise sans salariés.



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

31

3) TRAVAILLER SON « PITCH » PERSONNEL

Multipliez les occasions de pitcher

Participez à des événements et allez à la rencontre des gens :

- Ceux qui vous connecteront aux bonnes personnes
- Allez au moins 3 fois à chaque événement
- Sortez toujours accompagné
- Soyez facilitateur avec l'organisation
- Ressortez-en avec des rendez-vous

Appliquez les 3 règles d'or du pitch :

- Préparez votre pitch avec précision
- Déclinez-le selon les lieux, événements et personnes que vous allez rencontrer
- Entraînez-vous avec des personnes qui veulent vous aider à progresser



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

32



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

33

TRAVAILLER EFFICACEMENT MON MARCHÉ FROID

Quelles sont les pistes pour rencontrer de nouvelles personnes ?

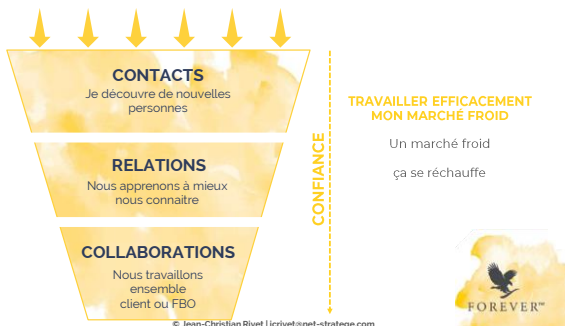
Comment identifier et participer aux événements permettant de faire ces rencontres ?

Dois-je intégrer des réseaux pour être plus visible ?



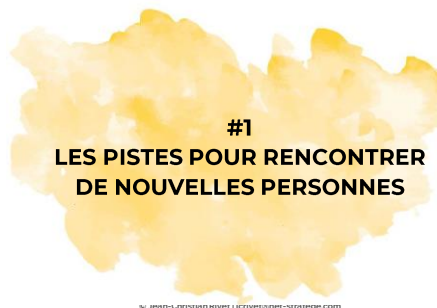
© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

34



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

35



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

36

LE PROFIL NE SUFFIT PAS

FRANCK	ÉMILIE
43 ans	28 ans
Chômeur	Vendeuse
Distributeur	Prêt à porter
À Lyon	À Nantes
Marié avec 2 enfants de 12 et 15 ans	Célibataire sans enfants
Homme	Femme

L'ÂGE

LE MÉTIER

LE SECTEUR

LA GÉOLOCALISATION

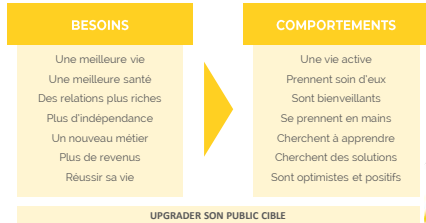
LA SITUATION PERSONNELLE

LE GENRE

37

1) LES PISTES POUR RENCONTRER DE NOUVELLES PERSONNES

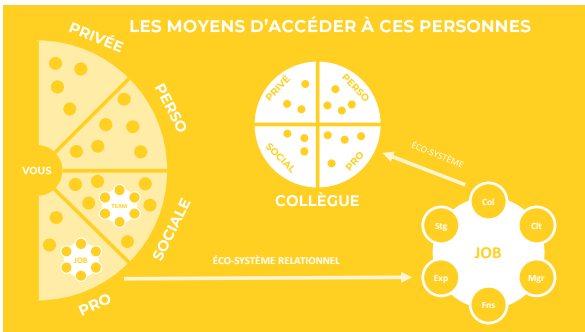
Avec quels types de personnes ai-je envie de faire affaire ?



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

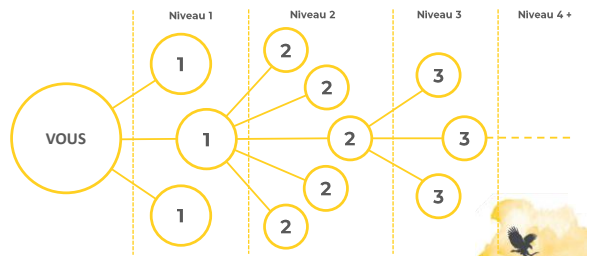


38



39

QUI POURRAIT ME CONNECTER ?



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



40

#2 PARTICIPER AUX ÉVÉNEMENTS POUR FAIRE DES RENCONTRES

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



41

2) IDENTIFIER ET PARTICIPER AUX ÉVÉNEMENTS

Quels sont les événements accessibles sur mon territoire ?

Les événements « grand public »

- Salons
- Foires expositions
- Animations commerciales
- Forums

Les événements professionnels

- Petits déjeuners
- Afterworks
- Salons professionnels
- Séminaires thématiques

Créer ses propres événements !

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



42

2) IDENTIFIER ET PARTICIPER AUX ÉVÉNEMENTS

Que faire dans les événements grand-publics ou professionnels ?

UNE BONNE PREMIÈRE IMPRESSION

LES 20 PREMIÈRES SECONDES

LES 20 PREMIERS CENTIMÈTRES

LES 20 PREMIERS MOTS

LES 20 PREMIERS GESTES

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



43

2) IDENTIFIER ET PARTICIPER AUX ÉVÉNEMENTS

Objectif : prendre des rendez-vous

QUESTION	RELANCE	FRICTION	CONCLUSION
C'est une bonne idée d'organiser cet événement, vous connaissez ? Vous êtes déjà venu ?	Je suis bien d'accord avec vous, d'ailleurs j'ai aussi rencontré... Et vous faites cette activité depuis longtemps ?	Je suis étonné que vous me disiez ça, il y a quelque temps, j'ai plutôt assisté / vécu.	J'ai l'occasion d'être sur, la semaine prochaine, on pourrait peut-être en profiter pour...
J'aime beaucoup la façon dont... et vous ?	Et en ce moment ? Comment sentez-vous la situation ?	Je me dis que ça pourrait être intéressant de repenser de ça, j'ai eu une expérience totalement différente...	J'aurais une disponibilité dans 2 semaines, qu'est-ce qui vous conviendrait le mieux ? Lundi ou jeudi ?
J'ai vu que votre entreprise avait... Vous êtes partie prenante du projet ?	Il me semble qu'un de mes contacts est dans votre secteur... Vous connaissez ?	Je comprends ce que vous me dites... Moi aussi j'ai ressenti la même chose... Et voilà ce que j'ai découvert...	J'ai vu qu'il y avait un autre événement, on pourrait peut-être s'y retrouver...
Parlez-moi un peu de vous...	Ah bon ?!		Qu'est-ce que je pourrais faire pour vous... ?

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

44

2) IDENTIFIER ET PARTICIPER AUX ÉVÉNEMENTS

Miser sur la régularité pour être connu !

À quels événements avez-vous participé cette année ?

Qu'en avez-vous retiré ?

Quels sont les 3 prochains événements programmés ?

Lesquels pourraient devenir récurrents ?

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



45



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



46



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



47

3) INTÉGRER DES RÉSEAUX POUR ÊTRE PLUS VISIBLE

Comment choisir des réseaux derrière les événements ?

Quels critères retenir pour choisir ses réseaux ?

- Avant tout y retrouver les personnes avec qui on souhaite créer des relations
- Se sentir bien avec l'équipe
- Valider le fait que l'on en partage les valeurs
- Comprendre qu'il faudra s'adapter à sa culture
- Identifier quelle place vous pourrez y prendre
- S'impliquer selon ses objectifs

 UN RÉSEAU N'EST PAS UN TERRAIN DE CHASSE !

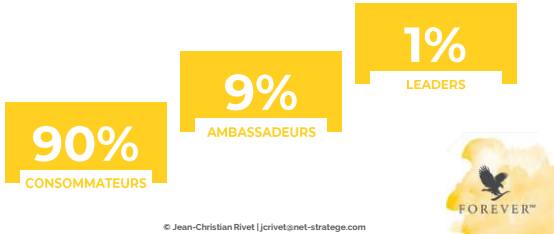
© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



48

3) INTÉGRER DES RÉSEAUX POUR ÊTRE PLUS VISIBLE

Jusqu'où est-ce que je choisis de m'impliquer ?



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

49



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

50

TRANSFORMER MES RELATIONS EN CLIENTS OU FBO

Quelles sont les clés pour découvrir les motivations ?

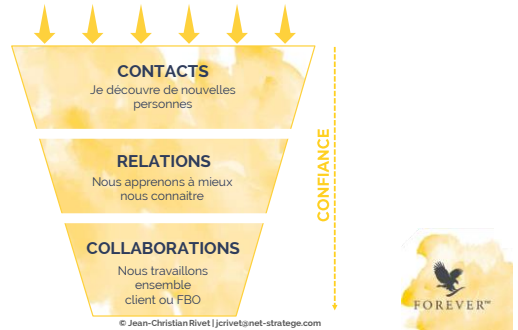
Comment transformer ses relations en clients en se basant sur la confiance ?

Comment apporter la vision et créer la motivation pour recruter ?



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

51



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

52

TRANSFORMER MES RELATIONS EN CLIENTS OU FBO



LES PERSONNES PASSENT À L'ACTION S'ILS RENCONTRENT UN PROBLÈME D.U.R.

- Dououreux
 - Urgent
 - Reconnu
- ... ou pas !



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

53

TRANSFORMER MES RELATIONS EN CLIENTS OU FBO



ET POURTANT, FACE AUX CHANGEMENTS SONT POSSIBLES

- La fuite
 - La paralysie
 - Le combat
- beaucoup ont peur du changement



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

54

ÊTES-VOUS IDENTIFIÉ COMME

LA PERSONNE

QUI PEUT RÉSOUDRE CE PROBLÈME ?



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

55

#1 LES QUESTIONS CLÉS POUR DÉCOUVRIR LES MOTIVATIONS



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

56

DÉCOUVRIR LES MOTIVATIONS

Il y a 2 types de motivations

NÉGATIVES	POSITIVES
Stopper une douleur Fuir sa vie actuelle Prendre une revanche Montrer aux autres Sortir de la misère Quitter son job Réussir facilement	Se sentir mieux Avoir une belle vie Être reconnu Aider les autres Augmenter ses revenus Faire ce qui nous plaît Apprendre des choses

Transformer les motivations négatives en positives

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

57

LA DÉCOUVERTE DES PROBLÉMATIQUES

Les types de questions les plus importantes :

- Les questions « à froid » permettant de nouer un contact
- Les questions de relance pour ancrer la conversation
- Les questions de décision et de position
- Les questions dites « fermées »
- Les questions dites « ouvertes »
- Les questions dites « alternatives »



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

58

LA DÉCOUVERTE DES PROBLÉMATIQUES

Les questions ouvertes et de relances sont les plus efficaces

- Les projets de la personne
- Les freins qu'elle vit en ce moment
- Si elle devait changer une chose dans sa situation
- Ce qui la motive, qui la tente
- Relancer par mes expériences dans le domaine

S'il n'y a pas de problème, il n'y a pas besoin de solutions !



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

59

MIEUX COMPRENDRE LA PERSONNALITÉ

Comprendre n'est pas juger !

- Les croyances qui la guident
- Sa vision « positive » ou « négative » du Monde (et elle dans le Monde)
- Son niveau de bienveillance
- Sa capacité d'écoute et d'empathie
- Son contexte et sa vie sociale
- Son envie de voir sa vie « en mieux », se projeter
- Son niveau de leadership

L'objectif n'est pas de lui vendre quelque chose mais la prendre telle qu'elle est

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



60

IDENTIFIER LES MOYENS D' ACTIONS

Chacun a ses propres raisons de changer

- Sa capacité à se mobiliser
- Ses expériences qui ont montré qu'elle savait passer à l'action
- Est-elle prête à apprendre ?
- Qui elle aimerait suivre
- Les « ressorts » de ses actions (le « soncas »)

Les questions de « position » et « alternatives » permettent de passer à l'action 1.

- Elle acte son souhait de résoudre ses problèmes
- Vous décidez ensemble d'un rendez-vous

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



61

LE MODÈLE « S.O.N.C.A.S »



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

LES PERSONNES DÉCIDENT ET AGISSENT SELON UN OU PLUSIEURS RESSORTS

- La Sympathie
- L'Orgueil
- La Nouveauté
- Le Confort
- L'Argent
- La Sécurité



62



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



63

L'EFFET MIROIR : AGIR POUR SON BIEN

Je suis quelqu'un de sincère

- Je suis une personne de confiance
- Je raconte des histoires d'exemples réels
- Je suis congruent.e
- Je donne des conseils pour lui rendre service
- Elle se reconnaît dans mon comportement

Mon chiffre d'affaires sera une conséquence, pas ma raison d'être

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

64

MISER LE DÉBUT DE LA RELATION SUR LES « QUICK WINS »

Le plus important n'est pas ce que l'on fait mais ce qu'elle perçoit

- Focaliser sur « soncas » pour la première vente
- Convaincre avec le produit le mieux adapté
- La faire témoigner de son ressenti
- Demander rapidement des recommandations
- Chercher les « quick wins » chez les recommandés
- Installer un positionnement VIP

Bâtir les fondations de la relation « gagnant - gagnant »

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

65

RESTER À L'ÉCOUTE EN PERMANENCE

La relation se fait dans la durée

- Prendre l'initiative du « feedback »
- Fixer des règles de périodicité
- Tout en misant sur les événements
- Respecter **tous** ses engagements
- Entretenir le « storytelling »
- Impliquer sa upline dans sa démarche

La relation clients n'est ni un marathon ni un sprint

mais un marathon entrecoupé de sprints
© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

66

#3 APPORTER LA VISION ET CRÉER LA MOTIVATION POUR RECRUTER

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



67



68

APPORTER LA VISION POUR RECRUTER



Il s'est cru perdu et abandonné

- On lui a redonné confiance
- Il s'est pris en charge
- Il s'est fixé des objectifs
- Il est passé à l'action

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



69

DEVENIR LA PERSONNE QUE L'ON A ENVIE DE SUIVRE



Devenir un entraîneur de puces

ZigZiglar

- Être résilient
- Passer sa motivation
- Rester dans l'action
- Faire preuve de bienveillance

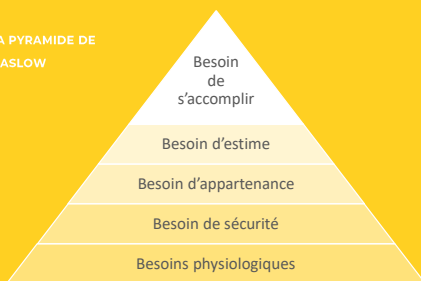
© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



70

S'APPUYER SUR LE « POURQUOI » DE LA PERSONNE

LA PYRAMIDE DE
MASLOW



71

S'APPUYER SUR LE « POURQUOI » DE LA PERSONNE

Les besoins physiologiques

- Manger, se loger, se vêtir, etc.
- Peut être une situation de survie

Les besoins de sécurité

- Pérenniser sa situation pour ne plus s'en préoccuper
- Sentir que l'on a la maîtrise, oublier le risque de perdre

Le besoin d'appartenance

- Se retrouver dans un groupe social
- Aimer et se sentir aimé

Le besoin d'estime de soi

- Savoir que l'on peut compter sur soi
- S'aimer...

Le besoin de s'accomplir

- Sentir que l'on progresse et que l'on grandit
- Peut être social ou personnel, le sens

© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com



72

ENTRAÎNER N'EST PAS POUSSER !



© Jean-Christian Rivet | jcrivet@net-strategie.com

**Ne décidez pas
à la place des autres**

Tout le monde
ne va pas réussir

Mais n'importe qui
peut réussir



Si vous avez des questions...

Jean-Christian RIVET
jcrivet@netstrategie.com

