

**Les 4 étapes de la vie** : la survie, la sécurité, le succès, le sens

**Assimilez ce qui est utile, jetez ce qu'il ne l'est pas, ajoutez ce qui vous est propre Bruce Lee**

Valeur **livré** x personnes **servies** = argent **gagné**

**C'est le guerrier sans émotions, réservé, calme et détaché qui gagne, pas la tête brûlée qui cherche à se venger, ni l'ambitieux qui cherche à faire fortune (Sun Tzu)**

**Les 7 démons de la procrastination** : perfectionniste, fainéant, prévoyant, l'idiot, l'auditeur écervelé, le fabricant d'excuses

**La connaissance vous donne le potentiel d'agir. La sagesse vous donne le pouvoir de transformer vos connaissances en action.**

**Une compétence à revenu élevé** vous permet de gagner 10.000 euros par mois (ou plus), en fournissant un service dont les autres ont besoin mais ne savent pas faire eux-mêmes. C'est une compétence que personne ne peut vous enlever et qui est transférable dans tous les domaines

**Les compétences à revenus élevés** : LE COPYWRITING (RÉDACTION PUBLICITAIRE - L'ÉCRITURE CRÉATIVE - LE CONSULTING - LE MARKETING NUMÉRIQUE - LE BLOGGING/LA CRÉATION DE CONTENU - LA NÉGOCIATION - L'ART ORATOIRE - LA TRADUCTION - LA PHOTOGRAPHIE - LA PROGRAMMATION

**Un emploi ne vous mènera nulle part, une profession quelque part, une compétence vous mènera n'importe où**

**Les 3 piliers de la croissance des entreprises** :

1. **L'ACQUISITION** : Être capable d'attirer de manière prévisible et constante de nouveaux leads de qualité et de générer de nouvelles affaires
2. **LA FIDÉLISATION** : Augmenter le taux d'adhésion de chaque client et améliorer la relation qu'il entretient avec votre entreprise
3. **L'OPTIMISATION** : Maximiser la valeur que votre entreprise génère pour le client

**Exemples d'Actions inconfortables** : Déterminer votre valeur - Assumer les responsabilités de vos actes - Fournir des solutions - Devenir meilleur - Être un meneur - Transformer des idées en réalité - Sortir des rangs et être différent - Sacrifier des plaisirs à court terme pour des objectifs à long terme - Faire ce qui est juste - Aller vers la peur

**4 types de clients** :

1. **Économes** : exigeant et se basent uniquement sur le prix
2. **Difficile** : généralement négatif et déprimant
3. **Sophistiqué** : renseignés et savent ce qu'ils veulent
4. **Aisé** : achète en fonction de leurs sentiments et émotions

**Ce que Dan Lok adore** : Lire des livres et apprendre - Enseigner et encadrer des étudiants - Voyager avec ma femme et mes amis - Élaborer des stratégies, réfléchir et planifier l'avenir - Pratiquer le Jeet Kune Do (son art martial préféré) - Rencontrer et apprendre de chefs et de créateurs d'entreprise de classe mondiale

**Une question à poser à vos clients** : Quelle est la probabilité que vous recommandiez notre produit/service à un ami ou un collègue ? (Note de 0 à 10)

**Promoteurs 9-10 - Passifs 7-8 - Détracteurs : 0-6**

**Vous voulez en savoir plus sur ce livre** : <https://amzn.to/3F43IHW>