

WORKSHOP

L'ANNÉE DES ENTREPRENEURS

Cours 3 :

Bâtis un réseau enrichissant sur
tous les plans pour plus de
perspectives.

ULTRA

WORKSHOP

L'ANNÉE DES ENTREPRENEURS

JOUR 2 :

STRUCTURE TON ENTREPRISE
POUR CESSER D'ÊTRE TON
PROPRE SALARIÉ



JOUR 1 :

POSE LES FONDATIONS D'UNE
ENTREPRISE RENTABLE À LONG
TERME

JOUR 3 :

CONSTRUIS UN RÉSEAU QUI
T'ENRICHIT SUR TOUS
LES PLANS

L'objectif de cet événement est de te montrer comment il est possible de créer une entreprise structurée qui te génère des résultats, du temps et une meilleure qualité de vie.

CET ÉVÉNEMENT EST POUR :

- Pour les entrepreneurs qui ne parviennent pas encore à consacrer 100% de leur temps à la partie stratégique de leur entreprise et qui sont encore impliqués dans l'opérationnel.
- Pour les entrepreneurs qui souhaitent générer plus de ventes.
- Pour les entrepreneurs qui cherchent à développer une entreprise capable de garantir leur qualité de vie, surtout lorsqu'ils ne pourront plus être actifs.
- Pour les entrepreneurs qui comprennent l'importance du réseau pour développer leur entreprise.

RÉCAPITULATIF COURS N°1

- Nous avons vu comment un entrepreneur doit réfléchir en se concentrant sur la résolution des problèmes de ses clients et en identifiant les transformations qu'il peut apporter à leur vie.
-

- Nous avons exploré les 12 désirs fondamentaux qui motivent les décisions d'achat.
-

- Nous avons également exploré l'importance de construire une offre irrésistible en utilisant des déclencheurs mentaux.
-

- Nous avons appris à identifier et à surmonter les objections courantes.
-

- Nous avons vu comment l'upsell peut être un outil puissant pour augmenter vos revenus tout en offrant une valeur ajoutée à vos clients.

RÉCAPITULATIF COURS N°2

Délégez même ce que vous aimez : ne gardez pas pour vous les tâches que vous aimez, surtout si elles n'ajoutent pas de valeur stratégique à l'entreprise.

Délégez le contexte : pour les tâches nécessitant votre présence, délégez tout ce qui les entoure, avant et après.

Responsabilité et capacité : évaluez les compétences de votre équipe avant de déléguer des responsabilités. Ne confiez pas des tâches à ceux qui ne sont pas prêts.

Aptitude et amélioration : stimulez votre équipe à exceller et à devenir meilleure dans certaines tâches. Offrez formation et soutien.

Posez les bonnes questions : encouragez l'autonomie en posant des questions comme : "Si vous étiez à ma place, que feriez-vous ?"

Délégez avec contrôle : déléguer ne signifie pas abandonner. Assurez un suivi régulier pour garantir l'exécution correcte des tâches.

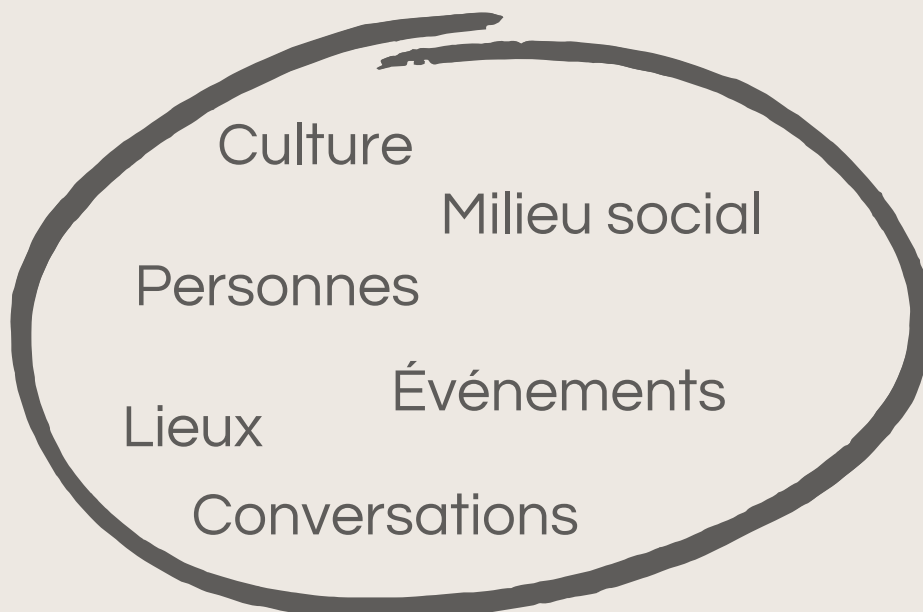
N'oubliez pas l'importance du leadership : déléguer est crucial pour la liberté et la croissance durable de l'entreprise. En appliquant ces principes, vous responsabilisez votre équipe, libérez du temps pour la stratégie, et favorisez une croissance continue et saine.

COURS N°3

Dans cette troisième partie du Workshop, nous abordons un thème essentiel pour tout entrepreneur : l'impact transformateur du networking.

Ce levier puissant dépasse la simple stratégie et peut réellement redéfinir ton parcours entrepreneurial, non seulement en termes d'objectifs atteints, mais aussi dans la manière dont tu structures et vis ta carrière.

Le networking ne se limite pas à générer des opportunités lucratives, il offre surtout la richesse inestimable d'un environnement inspirant et porteur.



L'ENVIRONNEMENT

L'environnement, c'est tout ce qui nous entoure :

- le milieu social dans lequel nous évoluons,
- les lieux que nous fréquentons,
- les conversations que nous partageons et
- les personnes qui influencent nos vies.

Comme une plante a besoin de nutriments essentiels et d'un sol fertile pour grandir, nous avons besoin d'un environnement favorable pour nous épanouir pleinement.

Même avec les meilleures intentions, si le contexte qui nous entoure est toxique ou inadapté, nos efforts risquent de ne pas porter leurs fruits.

L'environnement influence nos choix, souvent de manière subtile mais décisive. Même si nous pensons pouvoir résister à ses effets, il finit par modeler nos comportements, nos ambitions et notre capacité à réussir.

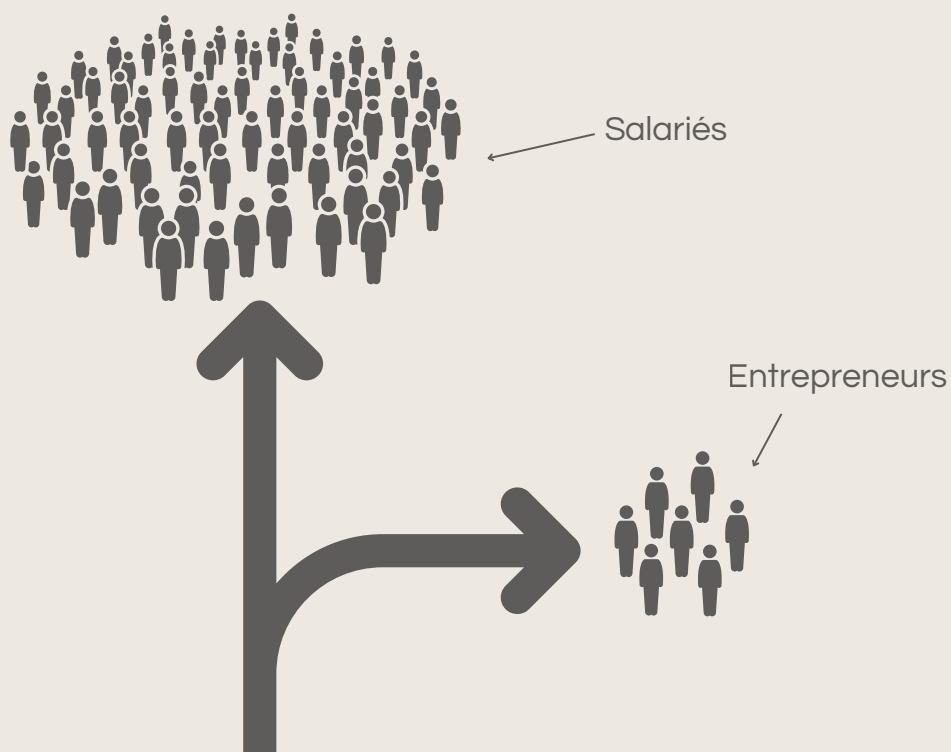
LA ROUTE DE L'ENTREPRENEUR

Lorsque nous choisissons le chemin de l'entrepreneuriat, nous adoptons des habitudes qui nous éloignent naturellement des personnes ne partageant pas les mêmes intérêts.

Ce choix nous place dans un groupe différent, souvent minoritaire, et peut rendre le parcours entrepreneurial solitaire pour beaucoup.

Être entrepreneur, c'est sortir du cadre traditionnel et emprunter une voie rarement explorée.

Cette divergence de mentalité peut transformer l'entrepreneur en "loup solitaire", confronté aux défis d'un parcours qui, bien que porteur de grandes opportunités, exige une forte résilience face à la solitude et aux doutes de l'entourage.



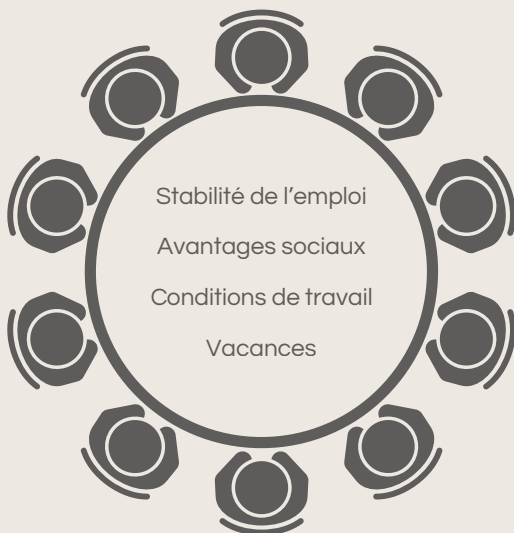
LES TABLES DE LA VIE

"Si vous êtes assis à une table avec 5 millionnaires, vous serez bientôt le sixième." Cette phrase résume le pouvoir de l'environnement et des relations. La table symbolise les cercles sociaux qui influencent notre parcours.

L'entrepreneur peut choisir entre trois tables sociales : la première, composée de personnes suivant un chemin traditionnel ; la deuxième, remplie d'autres entrepreneurs ; et la troisième, vide, où il s'assoit seul.

La première table offre sécurité mais peu de changement. La deuxième stimule grâce à un réseau enrichissant, tandis que la troisième incarne la solitude.

**LA PREMIÈRE TABLE :
LE CHEMIN TRADITIONNEL**



**LA TROISIÈME TABLE :
ASSIS SEUL**



**LA DEUXIÈME TABLE :
AUTRES ENTREPRENEURS**



À quelle table souhaitez-vous vous assoir ?

Après cette réflexion, vous vous demandez sûrement :

"Très bien, j'ai compris. La table numéro 2 incarne l'essence d'un réseau enrichissant et d'un environnement qui nous propulse vers de nouveaux sommets. Mais comment bâtir ce réseau ? Comment intégrer cet environnement ?"

Passons maintenant aux actions concrètes que je vais partager avec vous, des stratégies que j'ai moi-même mises en pratique.

1. ADOPTEZ DE NOUVELLES HABITUDES

Examinez vos habitudes quotidiennes :

- Demandez-vous s'ils contribuent à votre croissance ou vous maintiennent dans un état de stagnation.
-

Identifiez les domaines de votre vie où des changements pourraient avoir un impact positif:

- Cela peut inclure votre santé, votre bien-être émotionnel ou votre carrière.
-

Ayez des priorités :

- Vous ne pouvez pas être sur tous les fronts à la fois, cela risque de vous épuiser et de devenir contre-productif.
-

Commencez chaque journée avec un plan clair :

- Identifiez vos tâches prioritaires et consacrez un temps précis à chacune d'elles.
-

Prévoyez des moments réguliers pour la réflexion :

- afin d'évaluer vos progrès et d'ajuster vos objectifs, vos méthodes et vos stratégies si nécessaire.
-

Gardez une trace de vos progrès par rapport à vos nouvelles habitudes

2. CROÎTRE INTELLECTUELLEMENT



LECTURE RÉGULIÈRE

Réservez du temps chaque jour pour lire des livres, articles et magazines qui enrichissent vos connaissances professionnelles et personnelles.



COURS ET WORKSHOP

Inscrivez-vous à des cours ou ateliers pour acquérir de nouvelles compétences et mettre à jour vos connaissances tout en réseautant.



MÉDIAS

Profitez des trajets ou des séances d'exercice pour écouter des podcasts éducatifs ou regarder des documentaires enrichissants.



PENSÉE CRITIQUE

Défiez-vous de penser de manière critique aux informations que vous consommez et appliquez-les à votre vie et à votre travail pour résoudre des problèmes.

3. INVESTIR EN SOI ET AUX BONS ENDROITS

Pour atteindre des niveaux de succès élevés et accéder à des cercles influents, il est essentiel d'investir en soi, en consacrant temps, argent et efforts à son développement personnel et professionnel.

Les opportunités rares ont souvent un prix d'accès, et construire un réseau efficace en fait partie : cela demande une démarche proactive pour rechercher et cultiver des relations de valeur.

Les "bonnes tables", où les entrepreneurs ambitieux partagent leurs expériences, sont peu nombreuses et moins accessibles, mais elles offrent des opportunités inestimables, bien supérieures aux cercles traditionnels plus répandus.

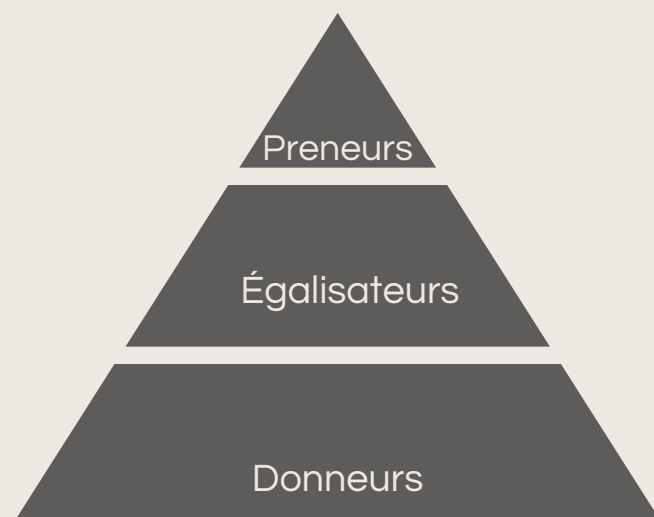
4. NE SOYEZ PAS INTÉRESSÉ, SOYEZ UN GÉNÉRATEUR DE VALEUR

Pour construire un réseau efficace et durable, concentrez-vous sur l'apport de valeur aux autres avant de chercher quelque chose en retour. Voici les éléments clés :

- Construisez la confiance et le respect : En offrant de la valeur de manière désintéressée, vous montrez votre authenticité, ce qui incite les autres à vous faire confiance.
-
- Établissez une réputation positive : Être perçu comme quelqu'un qui apporte de la valeur renforce votre crédibilité et attire des personnes alignées avec vos valeurs.
-
- Créez des relations durables : Les relations basées sur un échange mutuel de valeur sont plus solides et bénéfiques à long terme.
-
- Encouragez la réciprocité : Donner sans attendre favorise la loi de la réciprocité, générant naturellement des opportunités en retour.

Adam Grant, auteur de Give and Take, identifie trois profils d'interactions sociales et professionnelles :

- Les Donneurs : Ils aident sans attendre de retour immédiat, créant de la valeur pour les autres et contribuant au bien commun. Leur générosité penche souvent la balance en faveur des autres.
-
- Les Égalisateurs : Ils visent un échange équitable, équilibrant donner et recevoir pour que les deux parties bénéficient également.
-
- Les Preneurs : Ils maximisent leurs gains dans chaque interaction, cherchant à prendre plus qu'ils ne donnent.

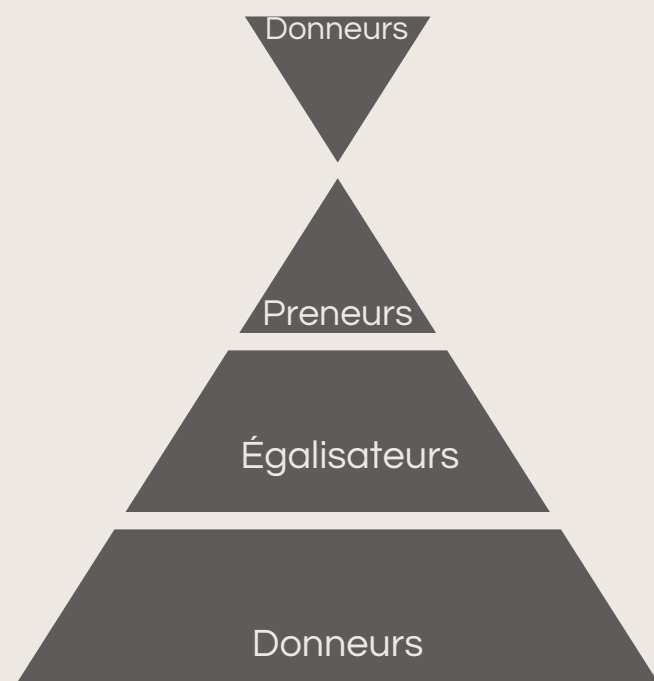


Dans le milieu professionnel, les donneurs se retrouvent souvent en bas de la hiérarchie, épuisés ou sous-estimés.

Les égalisateurs, quant à eux, maintiennent un équilibre pragmatique, tandis que les preneurs occupent souvent des postes de pouvoir, exploitant les opportunités à leur avantage.

Mais au sommet de cette pyramide, une autre catégorie de donneurs émerge : ceux qui allient générosité et stratégie. Ces entrepreneurs et leaders prospères utilisent leur capacité à donner pour bâtir des relations solides, inspirer une loyauté durable et créer des réseaux puissants. La clé de leur succès réside dans leur manière de donner.

La leçon est claire : atteindre le sommet ne se limite pas à donner, mais à savoir donner intelligemment, en transformant la générosité en un levier de succès. Passons maintenant à des exemples concrets pour devenir un entrepreneur créateur de valeur.



5. AYEZ DES OREILLES ATTENTIVES

Avoir des oreilles attentives est un atout essentiel pour :

- Identifier des opportunités : Les grandes idées naissent souvent de petites conversations.
 - Apprendre et grandir : Écouter les expériences des autres permet un apprentissage continu.
 - Renforcer les relations : Montrer un réel intérêt consolide vos liens professionnels et personnels.
 - Stimuler l'innovation : Les insights peuvent inspirer des solutions créatives.
 - Prendre des décisions éclairées : Les informations recueillies guident des choix stratégiques.
-

Actions pratiques :

- Pratiquez l'écoute active en posant des questions et en validant les idées.
- Restez ouvert à de nouvelles perspectives et notez les idées importantes.
- Impliquez-vous dans les discussions et valorisez les conversations informelles.
- Agissez sur les idées reçues en les transformant en actions concrètes.

6. SACHEZ RÉPARTIR VOTRE TEMPS INTELLIGEMMENT

Comprendre l'importance du réseautage et de l'environnement ne signifie pas rompre les liens avec ceux qui ne partagent pas vos objectifs commerciaux.

Il s'agit plutôt d'être conscient de la manière dont vous investissez votre temps, afin de maximiser à la fois votre croissance et votre bonheur.

7. AYEZ UN MENTOR

Avoir un mentor est un atout inestimable dans votre parcours professionnel et personnel.

Ces guides expérimentés partagent leurs connaissances, offrent une perspective extérieure et vous aident à éviter les erreurs courantes.

L'importance d'un mentor :

- Accélère l'apprentissage : Leurs expériences vous permettent d'apprendre plus vite.
 - Fournit des perspectives extérieures : Ils apportent une vision objective et élargie.
 - Évite les erreurs : Leurs enseignements vous aident à contourner les pièges courants.
 - Inspire et motive : Leur guidance vous maintient concentré et déterminé.
 - Ouvre des opportunités : Ils vous connectent à des réseaux précieux.
 - Guide le chemin : Avec leur expérience des défis similaires, ils raccourcissent votre route vers le succès.
-

Trouver un mentor, c'est investir dans un partenariat qui vous propulse vers vos objectifs.

ULTRA

Chez ULTRA, notre objectif est clair : fournir des connaissances, un environnement propice et un réseau puissant pour propulser les entrepreneurs à un niveau supérieur. Nous aidons à structurer les entreprises pour offrir une véritable liberté financière et temporelle.

Je sais ce que c'est que d'être piégé dans les opérations quotidiennes, incapable de s'absenter ou de profiter de moments avec sa famille sans inquiétude. Personne ne devient entrepreneur pour finir employé de sa propre entreprise. Notre mission est de transformer ces situations en créant des entreprises solides, capables de garantir une qualité de vie durable, y compris pour la retraite.

Ce qui a changé ma vie, c'est d'acquérir les bonnes connaissances, de m'entourer d'un environnement fertile et d'un réseau inspirant. Aujourd'hui, ma satisfaction réside dans la transmission de ces outils à d'autres entrepreneurs, quel que soit leur secteur d'activité.

Chez ULTRA, nous accompagnons les entrepreneurs de tous horizons à accélérer leur croissance. Le premier pas pour rejoindre cet écosystème exclusif francophone, et bénéficier de l'accompagnement des experts ULTRA ainsi que de mon mentorat, est de participer à **l'Immersion Business ULTRA**

ULTRA

Immersion Business

POUR :

1. Entreprises Physiques

Ce sont des structures ayant une présence tangible et opérant dans des lieux physiques.

- Exemples : Commerces de détail (boulangeries, librairies), restaurants, hôtels, entreprises de services (salons de coiffure, garages), entreprises industrielles (usines), et agricoles (fermes, vignobles)...
-

2. Entreprises Digitales

Ces entreprises fonctionnent principalement en ligne, sans infrastructure physique nécessaire.

- Exemples : E-commerce (boutiques en ligne), développeurs de logiciels, agences de marketing digital, plateformes en ligne (réseaux sociaux, streaming), et formations en ligne (cours, coaching)...
-

3. Prestataires de Services

Ces entreprises offrent des services immatériels répondant à des besoins spécifiques.

- Exemples : Consultants (finance, marketing), agences de communication, services informatiques (cybersécurité, maintenance), financiers (banques, assurances), juridiques (avocats, notaires), et économie collaborative (covoiturage, location entre particuliers)...

ULTRA

Immersion Business

UN SEUL OBJECTIF :

L'Immersion Business Ultra a un objectif clair : vous faire progresser d'un an en une seule journée.

Une journée d'immersion dédiée à restructurer votre entreprise, maximiser vos profits, libérer votre temps et améliorer votre qualité de vie en tant que dirigeant.

ULTRA

Immersion Business

OÙ :

Ce programme se déroule entièrement en présentiel dans les bureaux d'ULTRA à Paris et à Bruxelles.

QUAND :

Chaque session de cette immersion se déroule le dimanche, avec deux sessions par mois prévues sur les quatre prochains mois. Vous pourrez choisir la date et la ville qui vous conviennent le mieux.

ULTRA

Immersion Business

VOUS Y APPROFONDIREZ :

1. Stratégies de Ventes Avancées

Passe une journée immersive aux côtés de mon équipe d'experts et de moi-même pour approfondir des stratégies de vente avancées. Tu découvriras comment affiner ton approche pour générer plus de ventes et maximiser tes résultats. C'est en optimisant ton système de vente que tu seras en mesure de financer le développement de ton entreprise et soutenir sa croissance à long terme.

2. Vendre Plus grâce à une Présence Digitale Intelligente

Explore comment positionner intelligemment ton entreprise dans l'univers digital. Nous te montrerons comment tirer parti des outils numériques pour accroître ton chiffre d'affaires et faire prospérer ton entreprise en ligne.

3. Structurer votre Entreprise pour Croître Exponentiellement

Apprends à mettre en place des processus efficaces, à déléguer les tâches répétitives et à bâtir une équipe performante. L'objectif ? Te libérer du temps pour te concentrer sur ce qui compte vraiment : piloter la stratégie de ton entreprise pour une croissance durable sur le long terme.

ULTRA

Immersion Business

VOUS Y APPROFONDIREZ :

4. Valorisation de l'Entreprise

Découvre les principes essentiels de la valorisation d'entreprise. Nous te guiderons pour identifier les leviers de croissance, optimiser tes performances financières et renforcer ton image de marque.

5. Hot Seat et Solutions Personnalisées

Participe à un déjeuner où tu découvriras que tu n'es pas seul face à tes défis. Tu partageras tes préoccupations avec d'autres entrepreneurs qui les comprendront. Ensemble, vous vous soutiendrez, vous aiderez et vous motiverez, tout en savourant un délicieux repas préparé par nos traiteurs de qualité.

6. Dynamiques de Networking et Déjeuner Partagé

Expose-nous les défis spécifiques auxquels tu fais face. Notre équipe d'experts analysera ta situation en profondeur pour t'offrir des conseils sur mesure, des solutions concrètes et des pistes d'action personnalisées pour t'aider à surmonter tes obstacles et à atteindre tes objectifs.

Bénéfices Additionnels

Vous repartirez avec du matériel de support détaillé, incluant toutes les méthodologies documentées et des étapes pratiques pour leur mise en œuvre.

ULTRA

Immersion Business

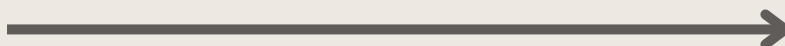
VALEUR :

Si vous deviez acquérir chacun de ces éléments séparément — ce qui, à ce jour, n'est même pas une option — votre investissement total s'élèverait à :

• Stratégies de Ventes Avancées	2 000 €
• Vendre Plus grâce à une Présence Digitale Intelligente	2 000 €
• Structurer votre Entreprise pour vous Consacrer à la Stratégie et Croître Exponentiellement	2 000 €
• Valorisation de l'Entreprise	2 000 €
• Dynamiques de Networking	500 €
• Hot Seat et Solutions Personnalisées	3 000 €
• Déjeuner de Networking	500 €

12 000 €

Mais tu n'auras pas à investir ce montant, car l'Immersion Business ULTRA est une occasion unique d'acquérir ce savoir avec ces experts, en groupe, lors d'une journée immersive complète.



ULTRA

Immersion Business

OFFRE WORKSHOP

Au lieu de ~~12 000 €~~

2 000 €_{TTC}

ou

3x 800 € = 2 400 € TTC
2x 1 100 € = 2 200 € TTC

Ouverture : Lundi 20 Janvier 7H

Fermeture : Jeudi 23 Janvier 23H59

ULTRA

Immersion Business

CADEAUX

Pour récompenser votre participation et honorer les plus rapides, j'ai préparé une série de bonus pour tous ceux qui s'inscriront lors de cette ouverture, en fonction de leur heure d'inscription.

1er JOUR - lundi 20 Janvier avant 07h30

Un dîner exclusif

1er JOUR - lundi 20 Janvier avant 12h00

Accès à 5 conférences du Mastermind ULTRA

1er JOUR - lundi 20 Janvier avant 23h59

Formation "Lean Business"

4eme JOUR - jeudi 23 Janvier avant 23h59

Accès au prochain ULTRA Live

ULTRA

Immersion Business



Garantie
Satisfait ou
remboursé



Accéder au groupe VIP sur
WhatsApp pour recevoir le lien
d'inscription 10 min en avance
et garantir votre place et
l'accès à tous les bonus

ULTRA

Immersion Business

OFFRE WORKSHOP

2 000 €
TTC

Au lieu de ~~12 000 €~~

- + Un dîner exclusif
 - + Accès à 5 conférences du Mastermind ULTRA
 - + Formation "Lean Business"
 - + Accès au prochain ULTRA Live
- 🏆 Garantie Satisfait ou remboursé

Ouverture : 20 Janvier 7H

Fermeture: 23 Janvier 23H59

où à l'épuisement des places disponibles



Scannez pour rejoindre le
groupe VIP ou cliquez sur le
QR Code