

## **OBJECTIFS PLAN DE MATCH**

*« VISEZ TOUJOURS LA LUNE,  
MÊME SI VOUS LA MANQUEZ,  
VOUS ATTERIREZ PARMIS LES ÉTOILES... »*  
(lesmotspositifs.com)

## **GUIDE DU PARTICIPANT**

PRÉSENTÉ PAR : LOUISE DUBÉ

[info@louisedube.com](mailto:info@louisedube.com)

Mise à jour : 4 juillet 2015

Lancement 2015 – Vidéo 2



  
**louisedubé**  
coach pour les courtiers & les immopreneurs

**INTÉGRITÉ | DÉTERMINATION | EXCELLENCE**

**CE GUIDE DU PARTICIPANT EST LA PROPRIÉTÉ DE :**

---

---

Décharge : J'autorise Les Productions Louise Dubé à utiliser les enregistrements audio et vidéo, ainsi que les photographies prises lors de l'événement dans la production d'outils de promotion, de formation et/ou dans la création de tous produits futurs. J'autorise Les Productions Louise Dubé à transmettre mes coordonnées aux commanditaires de l'événement à des fins de promotions et /ou information.

Révocation et renvoi : Les Productions Louise Dubé se réserve le droit de refuser l'entrée de toute personne et/ou d'expulser tout individu ayant un comportement dérangeant, désobéissant, perturbateur ou en désaccord avec toute loi.

Condition d'utilisation : le manuel du participant, toute information présentée et tout écrit fournis lors de cet événement sont sujets aux restrictions ci-dessous. La participation à cet événement et/ou l'utilisation de ce manuel, de l'information ou de tout autre écrit constitue votre acceptation aux conditions d'utilisation.

Vous ne pouvez utiliser le matériel fourni de l'événement qu'à des fins personnelles ou éducatives. Tout usage relatif à des fins professionnelles et au coaching est strictement interdit. Vous ne pouvez pas modifier ni utiliser le matériel à d'autres fins sans le consentement exprès et écrite de Les Productions Louise Dubé.

Toute publication, diffusion, distribution, vente ou revente de l'information ou des écrits est strictement interdite. Il est donc interdit de reproduire ou de transmettre le matériel de quelque façon que ce soit; ils ne peuvent être photocopiés, enregistrés sans le consentement préalable écrit de l'éditeur.



## POURQUOI DES OBJECTIFS ?

## NOTES

# ÉTABLISSEZ VOS OBJECTIFS



J'ai pris la décision et l'engagement d'atteindre les objectifs mentionnés à la présente pour m'accomplir dans ce défi et pour répondre à mes attentes professionnelles en harmonie avec mes aspirations personnelles.

## OBJECTIFS ANNUELS

Mon objectif annuel de _____ pour le total de mes REVENUS bruts est de :	\$
Le nombre de transactions notariées sera de :	
Le nombre de contrats de courtage en vigueur	
Nombre de contacts / prospects (valeur du contact \$\$)	

## RÉPARTITION DES OBJECTIFS – REVENUS

Mes objectifs seront réalisés dans les périodes suivantes :

Blitz de 10 semaines par période / et 3 semaines de retrait par période	PÉRIODES	Volume – chiffre d'affaires
	<b>1<sup>er</sup> janvier au 31 mars</b> Célébrez vos réalisations et offrez-vous une pause cadeau :	Période la plus productive \$
	<b>1<sup>er</sup> avril au 30 juin</b> Célébrez vos réalisations et offrez-vous une pause cadeau :	Période de ventes \$
	<b>1<sup>er</sup> juillet au 30 septembre</b> Célébrez vos réalisations et offrez-vous une pause cadeau :	Focus : expiré Période la moins occupée \$
	<b>1<sup>er</sup> octobre au 31 décembre</b> Célébrez vos réalisations et offrez-vous une pause cadeau :	Focus : Mise au point Période de vente

### ASTUCE :

« Proclamez votre engagement à votre entourage, voilà un défi qui met de l'avant votre ambition »

\_\_\_\_\_  
VOTRE NOM

\_\_\_\_\_  
DATE

\_\_\_\_\_  
TÉMOIN

\_\_\_\_\_  
Rôle ou relation

## PREMIÈRE STRATÉGIE

---

### QU'EST-CE QU'UN OBJECTIF : S.M.A.R.T. ?

- **Spécifique ?** (*clair, compréhensible, sans ambiguïté*)


- **Mesurable ?** (*puis-je mesurer facilement mon objectif ?*)


- **Atteignable?** (*Puis-je l'atteindre avec mes moyens ou mes capacités ?*)


- **Réaliste ?** (*Exemple : puis-je l'insérer dans mon emploi du temps ?*)


- **Temporellement défini ?** (*quelle est la date de début et de fin ?*)


Source et inspiration de mon coach expert en blog professionnel : Olivier Roland, auteur : [www.deslivrespourchangerdevie.com](http://www.deslivrespourchangerdevie.com)

**MA FORMULE « R.A.R.E. »  
pour appuyer mes objectifs :**

**R**  
-

**RÉALISATIONS**

**A**  
-

**ACTIONS**

**R**  
-

**RESSOURCES**

**E**  
-

**ENGAGEMENT**

**NOTES**

---

## TROISIÈME STRATÉGIE

---

### MON JOURNAL DE VISUALISATION

Condition d'utilisation : concept de la vision en **3D**

**DÉSIR – DISCIPLINE – DÉTERMINATION**

Rédigez vos affirmations positives et sélectionnez vos images pour visualiser vos réalisations!

**Votre mise au point dans 21 jours – DATE :**

**Votre mise au point dans 61 jours – DATE :**

**Votre mise au point dans 91 jours – DATE :**

## LISTE DE CONTRÔLE POUR VALIDER MES OBJECTIFS

**NOTES**

**1 – Est-ce que j'ai pris conscience de la notion du temps pour fixer mes objectifs ?**

**2 – Mes objectifs sont-ils conformes à mes valeurs ?**

**3 – Suis-je personnellement motivé à travailler pour atteindre mes objectifs? Est-ce que je suis prêt à m'engager dans un « blitz de performance » ?**

**4 – Est-ce que je pense à mes objectifs lorsque je prends une décision d'affaires?**

**5 – Est-ce que je partage mes objectifs avec les autres ou mon environnement?**

# REMERCIEMENTS

Je profite de l'occasion pour remercier sincèrement les personnes qui ont apportées une très grande influence à l'intérieur de mon cheminement dans la réalisation de ma mission de vie professionnelle et de mes objectifs.

Je remercie également tous ceux et celles qui m'ont appris par leurs idées, leurs livres, leurs formations, coaching et leurs conseils, à devenir une «leader» inspirée et éclairée dans ma vie professionnelle en harmonie avec mes aspirations personnelles.

Finalement un merci sincère et du fond du cœur à tous mes collègues, partenaires, associé ( e )s et particulièrement à TOUS MES CLIENTS qui ont participés indirectement au développement de la passion qui m'anime pour l'industrie des professionnels de l'immobilier et pour l'entrepreneuriat.

## SOURCES, EXTRAITS, RÉFÉRENCES et BIBLIOGRAPHIE

TITRE	AUTEUR	NOTES
Heureux qui a trouvé sa mission	Groupement des chefs d'entreprise	27 <sup>e</sup> congrès annuel – Outil de réflexion
À chacun sa mission	Jean Monbourquette	Édition Novalis (2006)
MBA Top Chrono	Nicholas Bate	Éditions Transcontinental
Découvrez vos points forts	Marcus Buckingham et Donald Clifton	Pearson Education France (2008)
Ma Vision un carburant puissant	Groupement des chefs d'entreprises du QC	Développement économique IEQ
La Vente	Tom Hopkins	Éditions de l'homme
Le Champion de la vente	Michel Bélanger	Édition ProVente
Rendez-vous au sommet	Zig Ziglar	Un monde différent
Arrêtez de vendre, laissez vos clients vous acheter !	Vincent Fournier	Édition Québec Livres
Académie Zéro Limite	Martin Latulippe	<a href="http://www.martinlatulippe.com">www.martinlatulippe.com</a> Mon coach professionnel
Blogueur Pro et Des livres pour changer de vie	Olivier Rolland	<a href="http://www.deslivrespourchangerdevie.com">www.deslivrespourchangerdevie.com</a> Mon coach expert en blog profession

## AVIS DE DÉCHARGE LÉGALE pour LES PRODUCTIONS LOUISE DUBÉ

Même si vous savez probablement déjà cela, nous nous devons de faire la précision suivante :

Nous ne croyons pas à la richesse rapide et aux solutions miracles. Notre programme n'a que pour objectif premier de vous partager les meilleures stratégies disponibles afin de vous permettre de partager votre message avec un maximum d'individu à titre de professionnel dans notre industrie.

Nous croyons d'abord que le succès émane d'un travail acharné où valeur ajoutée rime avec prospérité. Tel que stipule la loi, en faisant la promotion de ce programme, nous utilisons des chiffres à titre d'exemple, mais nous ne pouvons pas garantir que vous obtiendrez les mêmes résultats financiers. Nous voulons simplement être transparent avec vous et agir avec la plus grande intégrité. C'est la raison pour laquelle nous plaçons cette décharge légale sur cette page avant même de commencer nos enseignements.

# À PROPOS DE LOUISE DUBÉ



## Coach pour les courtiers et les « immopreneurs »

Depuis 1998, Louise Dubé a combiné sa profession de courtier immobilier à hypothécaire, elle a rempli des fonctions en marketing, de développement des affaires, des ressources humaines et de formation continue dans ses entreprises et auprès des organisations de son milieu professionnel. Par ailleurs, son talent de formatrice lui a permis de devenir l'auteure d'un programme de formation: "L'entrepreneur de l'immobilier" reconnu par le milieu et l'industrie du courtage immobilier.

Louise est une de ces personnes qui a fait ses classes sur le "terrain" et par le biais de formations professionnelles spécialisées. Elle apprécie et reconnaît le privilège de fréquenter la plus grande université en ce monde: "l'université de l'être humain".

Avec ses 25 ans d'expériences dans l'immobilier et l'entrepreneuriat, c'est en 2013 que Louise Dubé oriente sa mission vers l'accompagnement à titre de : Coach, consultante, conférencière et auteure d'un blog professionnel.

***« En fait, j'aide le professionnel de l'immobilier à développer ses capacités entrepreneuriales afin de passer à un niveau de croissance soutenue dans sa vie professionnelle. Accompagner, éduquer et encourager l'ambition du professionnel de l'immobilier pour atteindre des niveaux de performance en harmonie avec ses aspirations personnelles ».***

### **MA RAISON D'ÊTRE :**

Contribuer à un monde meilleur dans l'industrie des professionnels de l'immobilier et des services financiers afin de bâtir un modèle de leaders inspirés qui fera vibrer : INTÉGRITÉ, DÉTERMINATION, EXCELLENCE.

### **LE CODE D'HONNEUR POUR LES IMMOPRENEURS :**

1. Accepte de vivre le changement pour aller de l'avant et pour se réinventer
2. Croit au pouvoir de contribuer collectivement à un monde meilleur dans son milieu
3. Ose pratiquer de nouveaux modèles d'affaires pour créer la différence avec son image de marque
4. Contribue au sein de l'entrepreneuriat à bâtir un modèle de leadership inspiré et éclairé
5. A l'audace de provoquer une autre dynamique, et peu importe, où, avec qui et comment, revois ses stratégies avec des concepts de communication qui font vibrer « **le cœur et la raison** »