

# **FAIRE BRILLER SON ÉTOILE !**

## **MISSION - VISION – VALEURS**

*Laissez une trace dans l'univers...!*

Steve Jobs

### **GUIDE DU PARTICIPANT**

**PRÉSENTÉ PAR : LOUISE DUBÉ**

[www.louisedube.com](http://www.louisedube.com)

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

Mise à jour : 3 juillet 2015

Lancement 2015 – Vidéo 1



**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.

# INTRODUCTION

Cette formation a pour objectif principal d'alimenter votre flamme « d'IMMOPRENEUR » avec la notion de bien définir les points suivants :

- L'importance de formuler une vision
- Rendre vivante votre vision avec une mission de vie professionnelle
- Appuyer la force de votre mission avec la puissance émotive de vos valeurs
- Utiliser l'effet de levier de votre vision, mission et de vos valeurs pour créer votre modèle d'affaires

Cet outil de références a été conçu à partir de lectures, de recherches, plusieurs expériences de chefs de micro entreprise et de mes expériences personnelles et professionnelles dans l'industrie du courtage immobilier.

Ce n'est pas juste pour les grandes entreprises! Nul besoin de mettre en doute la pertinence de bien définir sa vision et de connaître sa mission de vie professionnelle pour réussir comme mini organisation à se différencier, à exceller dans son créneau et à réussir.

Selon Jean Monbourquette, auteur de « À chacun sa mission », les quelques signes suivants nous permettent de reconnaître les personnes qui vivent au cœur de leur mission OU qui ne sont pas encore motivées par la valeur d'une mission.

<b>Vivre au cœur de sa mission</b>	<b>Qui n'ont pas de mission définie</b>
Une personne devient plus créative, moins inquiète	Vit de l'ennui et de la dispersion
Vit plus au niveau de ses valeurs	Vit un manque de sens à sa vie professionnelle
Plus d'enthousiaste	A la peur de l'engagement
Plus sensible à la progression des personnes	Peut vivre de la jalousie
Plus engagée dans ce qu'elle fait	Manque de confiance

Le (ou la) professionnel (le) de l'immobilier qui croit en la puissance d'une mission de vie professionnelle en harmonie avec ses aspirations personnelles, aura plus d'opportunités de s'engager à faire fructifier ses talents, à développer ses forces et ainsi devenir plus productif vers l'atteinte de ses objectifs.





*« La plus importante raison de frustration et d'échecs dans les entreprises provient d'une réflexion insuffisante de la raison d'être de l'entreprise, de sa mission ».*

Citation de Peter Drucker  
(Consultant américain en management d'entreprise reconnu mondialement)

**LA VISION : qu'est-ce que je souhaite devenir dans mon industrie ?**


**LA MISSION : pour vous guider vers la VISION**

QUI SUIS-JE et je fais quoi ?
POUR QUI ?
COMMENT ? ou POURQUOI ?

**LES 3 VALEURS QUI INFLUENCENT VOTRE LIGNE DE CONDUITE PROFESSIONNELLE :**


**APPELS À L'ACTION : mettre en place la signature de votre « marque personnelle »**

- Sur vos cartes d'affaires et vos documents de présentation (dépliants, prospectus, programmes, etc...)
- Au bas de votre courriel professionnel (signature automatisée)
- Sur votre page Facebook Pro et sur votre site Web

**MA MISSION – LOUISE DUBÉ :**

*« Aider les courtiers et les « immopreneurs » à développer leurs capacités entrepreneuriales pour progresser dans leurs affaires et atteindre plus de résultats en harmonie avec leurs aspirations personnelles »*

**MA VISION – LOUISE DUBÉ**

*« À partir de 2017, devenir la source de référence #1 au Québec à titre de coach, conférencière et auteure du programme Star-Immopreneur et dans la francophonie mondiale à titre de leader d'influence qui contribue à un monde meilleur dans l'industrie des professionnels de l'immobilier. Je rêve d'un réseau professionnel TOUS engagé dans la pleine collaboration pour bâtir la notoriété et l'excellence de nos services avec intégrité, et détermination.*

# EXERCICE – ÉNONCÉ DE VOTRE MISSION

*Définir votre raison d'être ou encore la mission de votre micro entreprise permet de rester dans le droit chemin, d'être attentif et concentré sur son développement professionnel.*

## COMMENT RÉDIGER SA MISSION DE VIE PROFESSIONNELLE

La mission c'est la raison d'être, l'énoncé de notre contribution unique et spécifique à notre micro entreprise.

### La mission est composée de 3 éléments indissociables

1
2
3

### Elle s'énonce en tenant compte de 5 critères

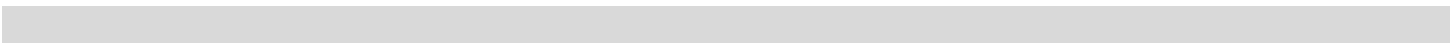
1. Compréhensible et sans ambiguïté
2. Parle directement à votre clientèle cible
3. Touche le cœur et la raison
4. Stable dans le temps
5. Unique et distinctive

### À VOTRE TOUR : QUELLE EST VOTRE MISSION DE VIE PROFESSIONNELLE :


Est-ce que votre vision évolue en cohérence avec votre mission ?

### QUELLE EST LA MISSION DE VOTRE AGENCE IMMOBILIÈRE ?


### QUELLE EST LA MISSION DE L'OACIQ ?

# 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» inspiré et éclairé 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
Les Durs de la Vente	Albert Simon	<a href="http://www.albertsimon.com">www.albertsimon.com</a>
La Voie du Guerrier Pacifique	Dan Milman	Édition du Roseau
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>

## 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.

