

WORKBOOK MODULE 0 : MINDSET ET FONDATIONS

Introduction

Ce workbook est ton compagnon pour transformer ton mindset et poser les bases solides de ton business à fort impact. Avant de construire ta machine à cash, tu dois d'abord transformer ta façon de penser et d'agir.

Les exercices qui suivent sont conçus pour t'aider à:

- Identifier et surmonter tes barrières mentales
- Développer un mindset de croissance exponentielle
- Analyser objectivement ton business actuel
- Adopter la posture de l'extrémistant
- Comprendre les dynamiques réelles de l'argent

Comment utiliser ce workbook:

1. Prends le temps de répondre honnêtement à chaque exercice
2. Reviens régulièrement sur tes réponses pour mesurer ton évolution
3. Utilise ces insights comme fondation pour tous les modules suivants

Prêt à déconstruire tes limites et poser les bases d'un business qui change la donne ? C'est parti.

EXERCICE 1 : IDENTIFIER TES BARRIÈRES MENTALES

A. Analyse de tes croyances limitantes

Croyance limitante actuelle	Impact sur ton business	Croyance puissante alternative
Exemple: "Je ne peux pas demander ces prix"	Je sous-facture et m'épuise	"Ma valeur justifie mes prix et les bons clients le comprennent"

B. Définir ta mission personnelle

Prends un moment pour écrire ce que tu veux vraiment accomplir. Pas un simple objectif, mais une mission qui t'anime profondément.

Unset

Ma mission est de...

C. Analyse de ton état actuel vs état désiré

Domaine	Qui je suis aujourd'hui	Qui je dois devenir
Organisation		
Process		
Focus		
Délégation		
Ambition		

EXERCICE 2 : DÉVELOPPER TON MINDSET DE CROISSANCE

A. Identifier ton moteur de motivation profonde

Complète honnêtement ces phrases:

- "Je serais profondément satisfait si..."

Unset

- "Je ne pourrais pas vivre avec moi-même si j'échouais à..."

Unset

- "Dans 10 ans, je veux pouvoir dire que j'ai..."

Unset

- "Si j'avais un succès majeur demain, les premières personnes que j'appellerais seraient..."

Unset

B. Créer un objectif OKR précis

Un objectif efficace est ambitieux, mesurable, daté et aligné avec ta vision.

Mon objectif principal:

Unset

Les indicateurs clés qui me permettront de savoir si je l'ai atteint: 1. 2. 3.

Date limite précise:

C. Analyse de ton allocation de temps actuelle

Sur une semaine type, combien de temps (en %) consacres-tu à:

Activité	% actuel	% idéal pour ton stade
Acquisition		
Production		
Amélioration		
Vision		

EXERCICE 3 : AUDIT DE TON BUSINESS ACTUEL

A. Tableau SWOT stratégique

	PERSONNEL	PROCESS	MARCHÉ
FORCES			
POINTS À AMÉLIORER			

B. Analyse de ton tunnel client

Pour chaque étape de ton parcours client, évalue:

1. Acquisition

- Principaux canaux:
- Nombre de nouveaux prospects par mois:
- Coût d'acquisition moyen:
- Point fort:
- Point faible:

2. Prise de contact

- Taux de conversion visiteur → contact:
- Temps moyen entre découverte et contact:
- Point fort:
- Point faible:

3. Conversion

- Taux de conversion appel → vente:
- Principales objections rencontrées:
- Point fort:
- Point faible:

4. Onboarding

- Temps entre signature et premier résultat:
- Niveau de satisfaction client à J+7:
- Point fort:
- Point faible:

5. Rétention et expansion

- Durée moyenne de relation client:
- Taux de renouvellement/upsell:
- Point fort:
- Point faible:

C. Blocages et opportunités prioritaires

Tes 3 goulots d'étranglement principaux: 1. 2. 3.

Tes 3 opportunités d'amélioration immédiates: 1. 2. 3.

EXERCICE 4 : ADOPTER LA POSTURE DE L'EXTRÉMISTANT

A. Analyse de ton alignement actuel

Sur une échelle de 1 à 10, évalue:

- À quel point es-tu authentiquement toi-même dans ton business? ____/10
- À quel point vas-tu réellement au bout de tes projets? ____/10
- À quel point assumes-tu pleinement tes choix professionnels? ____/10

B. Identifier les domaines de demi-mesures

Dans quels aspects de ton business te retiens-tu ou fais-tu "à moitié"?

1.

- 2.
- 3.

C. Plan d'action "All-in"

Choisis un domaine où tu vas appliquer l'approche extrémiste pendant les 30 prochains jours:

Domaine choisi:

Actions "all-in" concrètes: 1. 2. 3.

Comment mesureras-tu le résultat de cette approche?

Unset

EXERCICE 5 : PENSER COMME LE 1%

A. Identifier tes véritables freins

Qu'est-ce qui t'empêche VRAIMENT d'atteindre tes objectifs? Sois brutalement honnête.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

B. Penser à l'envers

Imagine que ton objectif principal est déjà atteint. Quels changements as-tu dû faire pour y arriver?

Unset

C. Plan d'élimination des freins

Pour chaque frein identifié, définis une action concrète:

Frein identifié	Action d'élimination	Date limite
-----------------	----------------------	-------------

EXERCICE 6 : REPENSER TON RAPPORT À L'ARGENT

A. Évaluer ton système de collecte actuel

- Combien de personnes voient ton contenu chaque semaine?
- Quel est ton ratio "€ collectés par heure de travail"?
- Quel problème précis résous-tu pour tes clients?

B. Identifier tes leviers potentiels de scale

Évalue ton potentiel d'amélioration dans chacun de ces domaines:

1. Automatisation

- Processus que tu pourrais automatiser:
- Impact estimé:

2. Délégation

- Tâches que tu pourrais déléguer:
- Impact estimé:

3. Multiplication des canaux

- Nouveaux canaux pertinents:
- Impact estimé:

4. Produits scalables

- Opportunités d'offres one-to-many:
- Impact estimé:

C. Redéfinir ta valeur

Comment pourrais-tu résoudre le même problème pour 10x plus de personnes?

Unset

CONCLUSION ET ACTIONS PRIORITAIRES

Synthèse des insights clés

Résume les 3 principales découvertes que tu as faites en complétant ce workbook:

- 1.
- 2.
- 3.

Plan d'action immédiat (7 prochains jours)

Jour	Action concrète	Résultat attendu
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		

Engagement

En date du _____, je m'engage à mettre en œuvre les actions ci-dessus et à revisiter ce workbook dans 30 jours pour mesurer mes progrès.

Signature: _____

PROCHAINES ÉTAPES

Maintenant que tu as posé les fondations mentales de ton succès, il est temps de passer à l'action concrète.

Le Module 1 t'apprendra à créer une offre véritablement irrésistible qui te permettra de sortir de la concurrence par le haut.

Pour accélérer ton développement et mettre en œuvre ces principes avec notre accompagnement, découvre nos programmes:

STARTER

La méthode BPC, accessible en 24h. Tous les outils pour construire ton système de vente B2B.
→ INVESTISSEMENT MINIMAL: 99€

ACCÉLÉRATEUR

On co-construit ton système avec toi: offre, tunnel, contenus, tout est challengé et validé par un expert BPC.
→ RETOUR SUR INVESTISSEMENT RAPIDE: 987€

SCALE

On te livre un système d'acquisition prêt à scaler, construit par une équipe qui l'a déjà fait pour des dizaines de clients B2B.
→ INVESTISSEMENT STRATÉGIQUE: 4.500€

INCUBATEUR BPC

Un programme d'association avec notre équipe d'experts. 3 mois de test puis un partenariat durable.
→ Pour en savoir plus: <https://masterclass.bpcorp.eu/catalogue>