

1. Choisissez toujours le poste le mieux rémunéré

En affaires, l'argent est le critère d'évaluation par excellence. Plus vous en gagnez plus vous avancez. C'est aussi simple que ça.

Occupez une fonction qui fait rentrer l'argent dans les caisses de l'entreprise et vous aurez de bonne chance de progresser.

2. Évitez le fonctionnel, soyez opérationnel

La plupart des gens sont employés soit à l'administratif, soit à la vente sur le terrain. N'acceptez une fonction administrative que si vous êtes certain qu'elle sera temporaire et vous servira de marchepied.

L'esprit de la règle et de dire qu'une secrétaire administrative avec 20 ans de métier gagnera toujours moins qu'un commercial terrain avec 2 ans d'expérience. Celui qui fait rentrer l'argent dans les caisses gagnera toujours plus qu'un agent fonctionnel..

3. N'attendez pas du DRH qu'il planifie votre carrière

Votre destin et votre carrière dépendent de vous-même et de personne d'autre. A vous de savoir ce que vous voulez et de concevoir le [plan](#) qui vous guidera vers votre objectif.

Arrêté de blâmer les RH pour le nom intérêt pour votre profil, mettez-vous en avant, voir en danger, bouger créer votre carrière n'attendez pas qu'on choisisse pour vous.

4. Constituez votre clientèle et soignez là

Les clients sont l'élément vital de toute société. Attaquez-vous dès aujourd'hui aux clients actuels et futurs

5. Gardez la forme

Votre cerveau vous rapporte de l'argent ! Sans doute, mais n'oubliez pas que c'est votre corps qui le soutient. Pratiquer une activité physique régulière.

6. Persistez dans une occupation austère et solitaire

Tous les grands athlètes ont en mémoire leurs interminables heures d'entraînement, apparemment inutile. Il en va de même pour les PDG.

7. Bannissez l'aigreur de vos notes de service

N'écrivez pas de notes de services qui rabaisent, dénigrent ou blessent l'un de vos collègues, de quelque manière que ce soit. Le monde des affaires petit, les gens obtiennent des promotions, changent de société de travail, ont des amis influents.

8. Accordez-vous une heure de réflexion par jour

Chaque jour, au calme, consacrer une bonne heure à planifier, rêver, organiser, penser, calculer. Passer en revue objective. Notez systématiquement vos réflexions dans votre carnet à idées.

9. Tenez un carnet à idées et faites en bon usage

Toutes les bonnes idées attendent leur heure pour se réaliser.

10. Pas de petits verres avec la bande

Évitez de sortir boire un coup toute la clique après le boulot : vous perdez du temps et de l'argent. Préférez trinquer notre famille vos amis.

11. Pas de tabac

Fumer est une perte de temps et relève d'une complaisance et égocentrique. Pour avancer dans les affaires, il faut pensez aux autres, aller au-devant de leurs besoins de leurs désirs, et non imposée les votre. La fumée fait écran entre vous et eux.

12. Pas de pot d'entreprise

Ne participez jamais aux pots et soirées d'entreprise. Vous ne perdrez rien ne pas vous y rendre. Rien avoir avec une réunion amicale : ce ne sont que des leurres. Contentez-vous d'être absent. Et tâcher de trouver une bonne excuse.

13. Vendredi, jour du déjeuner amical

Chaque vendredi, déjeunez avec quelqu'un dont vous ne pouvez-vous passer demandez-lui comment il va. Si vous ignorez encore qui vous est indispensable, cherchez mieux. Faites-vous un allié par mois au sein de votre entreprise.

14. Transformez les subalternes de vos homologues en alliés

Sur la route de votre prochain objective, vous premiers un niveau son pairs. Obtenir le soutien de leur équipier est donc primordial.

15. Appelez les gens par leur prénom

Rien n'est plus agréable que de savoir que l'on se rappelle de notre prénom. Apprenez ceux de chaque personne au sein de votre entreprise

16. Organisez vos tournées de remerciement

De temps à autre, proposé à la personne la plus élevé hiérarchiquement que vous puissiez inviter de faire un tour dans votre service.

17. Un dernier coup de fil

La petite avance qui sépare le numéro un des autres et infimes : un dernier coup de fil passé par le commercial avant de rentrer chez lui, un croquis de plus crayonnés par un imaginaire.

18. Arrivez 3/4 d'heure avant, partez 1/4 heure après

Si vous voulez devenir le numéro un de votre société, commencez par arriver le premier au travail. Ceux qui sont en retard le matin même par leur métier... Du moins, c'est ce que pensent dirigeant. Il ne viendrait à l'idée à personnes d'arriver à l'opéra avec 12 minutes de retard.

19. Ne rapportez pas de travail à la maison

Ne concentré les heures que vous passées chez vous qu'à vous et à votre famille.

20. Faites-vous recommander

Toute société est dirigée à son sommet par une sorte de club, un cercle d'intimes, qui forment comme une petite famille. Ce sont les membres de ce groupe qui désigne le PDG et décide de saturer les.

21. Évitez de voyager avec vos supérieurs

Les bons dirigeants jugent sur les faits, pas sur l'art de conserver.

22. Dînez dans votre chambre d'hôtel

Consacrer vos soirées en solitaire, loin de votre famille de vos collègues, à travailler

23. Dans le TGV comme en avion, travaillez

Principe assez clair. Travaillez, travaillez encore et toujours.

24. Tenez un fichier « Relations »

Dès votre premier jour d'activité, commencez à y consigner toutes les personnes que vous rencontrez ou avec lesquels vous travaillez... Et apprenez à les connaître.

25. Envoyez des courriers manuscrits

Nous vivons à l'ère de la communication impersonnelle. Conclusion : les courriers manuscrits son l'exception ne s'en distingue que mieux.

26. Pas de copinage avec vos supérieurs

Vous et vous supérieur n'êtes pas amis : vous êtes associé dans une même entreprise. La limite doit être clairement tracée.

27. Ne faites pas l'autruche

Les problèmes remontent toujours la surface. Dissimulé même involontairement, ils produisent des effets négatifs.

28. Soyez visible

Faites votre propre publicité en travaillant sur des projets en vue ou, sur les projets chouchous des dirigeants.

29. Prenez toujours vos vacances

Le cadre qui se vante de ne jamais prendre de vacances ne soit un fou, soit un. Mauvais manager.

30. Soyez toujours prêt à rendre service

Si c'est un gros bonnet qui vous demande service, répondez-lui que vous devriez pouvoir faire ça.

31. Pas de surprise pour votre patron

Les hauts responsables n'aiment pas les surprises. Évitez de leur en faire.

32. Faîtes briller votre chef et le chef de votre chef

Généralement, on obtient une vraie promotion que si une place se libérer au sommet de la pyramide. La meilleure carte à jouer pour réussir et donc celle de votre supérieur immédiat : il ne pourra être promu que si quelqu'un peut le remplacer.

33. Ne laissez jamais votre supérieur commettre une erreur

Ne laissez donc pas votre supérieur, aussi compétent soit-il, commettre une erreur susceptible d'obérer ses chances d'avancement, car cela se répercuterait automatiquement sur les votre.

34. Rendez vous à la bibliothèque une fois par mois

Une journée complète dans une bibliothèque, au calme, vous permettra d'abattre 10 fois plus de travail que vous ne pourriez le faire au bureau.

35. Changez de vie chaque année

Pour prétendre devenir PDG, il vous faut la carrure, la culture, un esprit ouvert sur de vastes horizons. Chaque année dans la perspective de vous préparer à la présidence de votre groupe, enrichissez-vous vie une nouvelle facette. Prouver que vous êtes capables d'évoluer et grandir.

36. Lisez, étudiez

Lisez, et étudier des livres : l'art de la guerre, le traité des cinq roues, le prince...

37. Bonne présentation exigée

Enfiler un short, et vous jouez au foot. Enfiler vos habits de soirée, et vous êtes prêts à danser. Enfiler un costume, vous faites déjà des affaires !

38. Sur-investissez dans les hommes

N'embaucher que les meilleurs. Attirer les, motivé les, former les, récompenser les. Les sociétés qui économisent en recrutant que ce qu'elle peut s'offrir courent à leur perte

39. Surpayez vos collaborateurs

Réduire les frais de personnel et réaliser des économies simultanément et tâches impossibles. Dans une entreprise, les hommes et les femmes sont un capital qui peut fournir un excellent retour sur investissement. Ces personnes vous permettent de gagner de l'argent. Si un placement en bourse vous rapportait 20 %, direz-vous le capital de départ ? Non, bien sûr. Vous l'augmenteriez.

40. Arrêtez tout, observez, regardez

Savoir écouter s'apprend ; il existe des exercices pratiques. Lorsque quelqu'un parle, arrêtez tout, observez la personne et écoutez-la. Ceux qui savent écouter sont souvent aussi ceux qui savent mener des conversations.

41. Soyez un fervent supporter de votre entreprise

Si vous voulez présider aux destinées de votre société, vous devez vous engager totalement pour elle, pour ses produits et ses services. Il vous faut comprendre sa mission et y croire de toutes vos forces.

42. Comblez les lacunes

En affaires, dire : je pense, ou je crois, ou c'est aussi mon opinion. Signifie qu'on ne sait pas de quoi on parle. Repérer vos lacunes.

43. N'oubliez pas de faire vos devoirs

Réussir ses projets n'est pas forcément une partie de plaisir. Bien faire ses devoirs y contribue grandement

44. Ne paniquez pas, ne vous emportez jamais

Entraînez-vous à ne pas paniquer. Si vous savez 10 secondes pour prendre une décision, prenez-en une pour vous dire : rester calme et profiter des neufs autres pour réfléchir.

45. Apprenez à parler et à écrire

Vous devez apprendre à communiquer et à vous exprimer. Le défaut de communication est la cause majeure des pertes d'argent et de temps dans une entreprise.

46. Traitez chacun individuellement

Les gens sont plus que de simples gens. Ce sont des personnes à part entières.

47. Faites crédit, n'empruntez pas

Accordé aux autres le crédit qui mérite : vous serez considérés comme un générateur de crédit, quelqu'un qui fait avancer les choses, pour qui l'on a envie de travailler.

48. Accordez des primes surprises

Lorsqu'un collaborateur accompli quelque chose de remarquable, surtout si cela sort de ses compétences et ses fonctions habituelles, accordez-lui un bonus.

49. Soyez poli, sachez dire merci

Les affaires et la politesse font bon ménage. Respectez les bonnes manières en toute occasion, et avec tout le monde. Rester courtois. Ne vous comportez pas un petit chef.

50. Dix choses à dire pour que les gens se sentent bien.

Entraînez-vous à dire ces paroles et ne les oubliez jamais

51. Foin des honneurs, la gloire viendra plus tard

Travaillez la gloire viendra par la suite.

52. Cherchez, ajustez, essayez

Le coût de l'échec et telle que la plupart des sociétés de plus de 1000 salariés évitent de se risquer dans l'innovation. Pourtant, les nouvelles idées et les nouveaux produits font les nouveaux clients.

53. Hâtez-vous lentement

Il existe deux sortes de décisions : révocables, les des autres irrévocables.

54. Ne jetez pas les bonnes recettes

Si vous détenez un produit qui marche bien, aussi banale, vieux, reconnu, approuvé éprouvait soit-il, faites tourner les turbines. On ne change pas la recette du succès au contraire, on la conserve jalousement.

55. Braquez les projecteurs sur les bonnes idées pas sur leur auteur

Soyez toujours à l'affût des bonnes idées, d'où qu'elles viennent. N'ayez aucun a priori quant à leur auteur. En écoutant les idées des autres, ils accroissent leur chance d'en trouver de bonnes.

56. Restez en dehors de conflits d'influence

Beaucoup de cadres pensent que la route qui mène au sommet doit être jonchée des cadavres de leurs collègues.

57. Ayez l'air et soyez impeccable

Soignez votre image et votre séduction.

58. Imitiez, étudiez et choyez les bons patrons

Rechercher le [contact](#) de ces personnes dès le début de votre carrière. Travailler pour eux, observez-les de près. Voyez comme ils abordent la critique et les problèmes, comme il gère les rapports humains, comme ils font avancer leur travail. Retenez leur façon de faire

59. Ne dépassez pas les budgets

Accomplissez votre travail sans dépasser ni les délais ni les budgets. Les grands directeurs accordent de l'avancement à ceux qui leur fournissent ce que l'on n'attend d'eux.

60. Ne sous-estimez jamais un adversaire

Ne méjugez pas l'intelligence, le dynamisme les compétences de vos adversaires. Ne sous-estimez jamais leur double jeu, leur malhonnêteté, la ruse.

61. Faites taire les mauvaises langues

Coupé l'herbe avant d'être envahie par les mauvaises plantes.

62. Refusez d'adhérer au club des éternels regrets

Adhérer plutôt au club des optimistes persévérants. C'est le cercle des vainqueurs

63. L'idée peut être imparfaite, pas la réalisation

Si vous attendez indéfiniment le moment idéal, le produit parfait, les conditions optimales, vous n'entreprendrez jamais rien. C'est la qualité de sa réalisation qui fera la différence entre échec et réussite.

64. Collectionnez vos erreurs avec soin et fierté

Les erreurs sont des repères. Elles jalonnent votre avancée dans une nouvelle direction, vos actions dans un domaine inconnu. Les erreurs constituent souvent la partie la plus instructive.

65. Vivez l'instant présent, oubliez demain, planifiez hier

Le passé et le passé. Ne résisterait jamais. Planifier demain, demain sera excellente journée.

66. Riez, prenez du bon temps

Si votre travail ne vous en laisse pas le loisir, je ne vois, ou bien trouver un moyen de prendre du bon temps

67. Votre famille est votre client n°1

Rien n'est plus précieux que le soutien de votre famille. Elle vous aidera dans votre carrière

68. Pas de but, pas de médaille

Si vous n'avez pas d'objectifs, vous ne marquerez jamais aucun but.

69. N'oubliez jamais les conjoints de vos subordonnés

Les conjoints sont des alliés potentiels de l'entreprise, il se sont aussi ses plus farouches ennemis en puissance.

70. Regardez le travail avec des yeux de commercial

Le commercial et face à face avec le client, il le travail au corps, analyser ses esquives, encaisser refus.

71. Soyez un super-vendeur

Vous devez devenir ce commercial endurci qui accroche les clients et décroche les commandes.

72. Ne cherchez pas à bâtir un empire

Oubliez empire. L'avancement et la puissance. Ceux qui produisent, pas ceux qui administrent les masses.

73. Mettez l'accent sur le produit, pas sur le papier

Ne vous laissez pas piéger par la paperasserie. Refuser les menottes de papier que vous impose votre groupe. Les rapports mensuels sont inutiles. Ils sont périmés avant même d'être publié.

74. Enseigner c'est à la fois étudier et diriger

Enseigner améliorera votre capacité à décrire l'importance critique de votre fonction. Votre public finira par penser que vous êtes un personnage que de l'entreprise

75. Ne vous laissez pas décourager par les tueurs d'idées

Tirez parti des attaques des tueurs : elles seront votre moteur. Considérez leur pessimisme comme une incitation à travailler plus. Concentrez vos efforts sur les éléments indispensables au triomphe de votre idée.