

**Et si on définissait une journée « parfaite » chez un networker**

Quelle **Attitude** à avoir, quelles **Actions** à mettre en place ou encore quel **Apprentissage** est nécessaire.

En retenant ces **3 A,** vous vous donnerez la chance d’optimiser vos journées.

**ATTITUDE :**

° Se lever avec gratitude, croire en soi et en ses partenaires, voir le verre à moitié plein (quoi qu’il arrive), ne pas entrer dans les émotions, savoir prendre le recul nécessaire lorsque nos émotions deviennent négatives. Savoir les contrôler.

° Se lever tôt, votre journée n’en sera que plus productive.

° S’autoriser des pauses afin de rester concentré le reste du temps. Quoi de pire que se coucher en ayant eu l’impression de ne pas avoir eu de temps pour soi, et pour cela, la clef, c’est la planification.

° Prendre du plaisir dans ce que l’on fait, sans oublier que la magie se trouve hors de la zone de confort. Et oui, là où on n'ose pas aller car c’est difficile pour nous.

**ACTIONS :**

° Avoir une **TO DO LIST** réalisée le soir d’avant. Inspire-toi du document pour la faire et n’oublies pas d’y mettre un moment pour les imprévus. (Un appel, une visite à la maison, un partenaire ou un membre de la famille qui a besoin de toi etc...)

Rappel :  tu as la possibilité d’adapter ton business à ta vie privée et non l’inverse.

° 30 minutes de sport par jour (que ce soient des étirements ou de la boxe, l’important est de donner à ton corps le moyen de lâcher la pression et de prendre soin de toi).
° 30 minutes de développement personnel ou méditation par jour (prendre soin de son corps c’est important, prendre soin de son mindset est indispensable).

Retrouve des vidéos sur le site d’équipe ou sur YouTube, des livres sont disponibles aussi sur le site ou à petits prix sur Amazon.
Aussi, des groupes Facebook sont mis à disposition.
Tu peux aussi prendre des formations de coachs.
Le choix est vaste mais nourrir ton esprit de choses positives est primordial et fais-le de préférence le matin avant de démarrer ta journée.

° Un nombre de contacts à faire chaque jour.
Soit réaliste dans le nombre mais fais chaque jour, si tu n’as pas les résultats que tu désires, augmente le nombre.

° Un nombre de suivis à faire chaque jour aussi. Contacter c’est bien, mais les résultats sont vraiment dans le suivi.

° Un nombre de contacts clients et aussi, le suivi clients existants, n’oubliez jamais, l’argent se trouve dans le suivi clients

° Tes actions réseaux sociaux sont à réaliser CHAQUE jour aussi : story (min 5) posts sur ton groupe, et lives bien sûr.

° Planifier un moment pour soi est important aussi dans une journée réussie.

**APPRENTISSAGE :**

°Chaque jour, prendre le temps d’apprendre quelque chose de nouveau. Que ce soit une formation en ligne, une nouvelle langue, une nouvelle stratégie, un coaching...

°Ecris un maximum de choses, ton esprit mémorisera bien plus.

°Investis sur toi-même aussi, aies confiance en **TOI!**!

°Soit toujours sur 3 objectifs que tu veux réaliser : pro, perso, familial, tu as le choix.

Définis-les correctement afin de les prioriser.

Change chaque mois d’objectifs si tu veux mais indispensable de mettre toujours un focus sur eux.

Répète-les chaque jour afin que cela soit bien ancré dans ton cerveau !

