

## **NOTES COMPLEMENTAIRES – DES 4 ENGAGEMENTS**

-----

1- Clarifiez vos croyances et vos résultats : que voulez-vous créer avec votre affaire Nikken ?

2- Respectez votre engagement d'agenda : combien de temps par semaine ou par jour allez-vous décider de consacrer à votre affaire ?

3- Ayez un mentor : évaluez vos actions/résultats avec une personne qui peut vous soutenir et vous aider à partager et ajuster votre chemin vers ce que vous souhaitez et tenir bon jusqu'à votre objectif !

4- Utilisez un système et un plan d'action : la réussite passe par la planification de tâches et l'acquisition de compétences, qui sont la base de notre activité. Votre affaire Nikken repose sur un système simple à pratiquer et dupliquer. —> Inviter- - >faire le suivi - - >aider à la décision - - >devenir client ou consultant- -> accompagner le client - -> accompagner le consultant dans ces tâches, activités, formations, compétences ...qui permettent de construire une affaire à succès.