



BILAN 2026 — PRÉPARATION DE 2027

10 questions pour transformer votre bilan en plan d'action

1. D'où sont réellement venues mes transactions en 2026?

Pas où je *pense* qu'elles sont venues. Références, anciens clients, prospection, réseaux sociaux, appels entrants, collaborations, événements, etc.

→ *Quelles sont mes 3 sources les plus rentables?*

2. Quelles actions ont véritablement généré des résultats?

Parmi tout ce que j'ai fait cette année, qu'est-ce qui a produit des rendez-vous, des contrats et des transactions?

→ *Qu'est-ce que je dois absolument continuer ou amplifier?*

3. Où ai-je dépensé beaucoup de temps pour très peu de résultats?

Marketing, réseaux sociaux, tâches administratives, clients chronophages, déplacements, réunions, prospection inefficace...

→ *Qu'est-ce que je dois arrêter, déléguer ou faire autrement?*

4. Combien d'occasions ai-je probablement perdues par manque de suivi?

Anciens clients, évaluations, acheteurs en attente, références, prospects

rencontrés...

→ *Est-ce que mon système de suivi est réellement un système — ou dépend-il de ma mémoire?*

5. Quels clients ont été les plus profitables... et lesquels m'ont coûté le plus cher?

Pas uniquement financièrement : temps, énergie, stress, disponibilité et occasions sacrifiées.

→ *Avec qui ai-je envie de travailler davantage en 2027?*

6. Quelle conversation professionnelle ai-je trop souvent évitée en 2026?

Demander une inscription? Solliciter une référence? Relancer un prospect? Recadrer un client? Dire non? Défendre ma valeur ou ma rétribution?

→ *Qu'est-ce que cette hésitation m'a coûté?*

7. Si je devais refaire 2026 avec l'expérience que j'ai aujourd'hui, qu'est-ce que je ferais différemment dès janvier?

Voilà probablement l'une des réponses les plus importantes de votre bilan.

Maintenant, 2027.

8. Si je ne pouvais améliorer qu'UNE chose dans ma pratique en 2027, laquelle aurait le plus grand impact sur mes résultats?

Pas cinq. Une.

Prospection? Suivis? Organisation? Approche client? Conversion?

Positionnement? Gestion du temps?

9. Quels résultats est-ce que je veux réellement obtenir en 2027 — et quelles actions devront devenir non négociables pour y arriver?

Un objectif sans actions répétées reste une intention.

→ *Quelles sont les 3 actions que je m'engage à protéger dans mon agenda chaque semaine?*

10. Le 31 décembre 2027, qu'est-ce qui devra avoir changé pour que je puisse sincèrement dire : « Cette année, j'ai fait évoluer mon entreprise »?

Pas seulement votre chiffre d'affaires.

Votre clientèle?

Votre structure?

Votre confiance?

Votre façon de travailler?

Votre qualité de vie?

Écrivez votre réponse. C'est elle qui devrait guider votre plan d'action 2027.

Ne construisez pas 2027 à partir de vos intentions.

Construisez-la à partir de ce que 2026 vous a appris.

Mes décisions pour 2027

JE CONTINUE : _____

J'ARRÊTE : _____

JE COMMENCE : _____

MA PRIORITÉ #1 : _____