



## Les secrets des entrepreneurs qui réussissent

*Brodsky Norm, Bo Burlingham*

 [Télécharger](#)

 [Lire En Ligne](#)

**Les secrets des entrepreneurs qui réussissent** Brodsky Norm, Bo Burlingham

Titre : Les secrets des entrepreneurs qui réussissent - Relever tous les défis pour lancer et faire croître son entreprise - Collection : Zen business - Auteur : Brodsky Norm et Burlingham Bo - Editeur : Leduc - ISBN : 9791092184006 - Date Parution : 9 avril 2013 - Format : 145 x 225 mm - Pages : 320 - Etat : Occasion bon état - - Vous voulez lancer votre propre entreprise ? Votre enthousiasme et les défis à relever vous donnent des ailes, mais pour réussir, mieux vaut éviter les nombreux pièges dans lesquels tombent tous les entrepreneurs imprudents. Grâce à ce livre, vous allez acquérir l'état d'esprit qui vous permettra de réussir et de faire la différence. Une approche simple et accessible pour tous les entrepreneurs qui cherchent des conseils concrets. - Quelques exemples de conseils : - Pour devenir un bon entrepreneur et éviter de manoeuvrer à l'aveugle, vous devez comprendre les chiffres. - La marge brute est le montant qui doit vous intéresser, bien plus que le chiffre d'affaires. - Une vente n'en est pas une tant qu'elle n'est pas encaissée. - Identifiez vos vrais concurrents et traitez-les avec respect. L'image qu'ils se feront de vous aura un impact déterminant sur votre réputation. - Votre rôle est de développer une bonne culture d'entreprise, et ce n'est pas quelque chose que vous pouvez déléguer. - Ne prenez aucune décision importante dans l'urgence, émotions et manque de temps ne sont pas bons conseillers et peuvent vous coûter très cher. - - Norm Brodsky est le fondateur de la société de stockage d'archives CitiStorage et de 7 start-ups à succès. Il tient une chronique très remarquée dans le magazine américain Inc. depuis 1995. - - Bo Burlingham est journaliste pour le magazine Inc. après en avoir été le rédacteur en chef. Son précédent livre "Small Giants" a remporté un important succès et a été distingué par le Financial Times. Il partage sa vie entre la Californie et la France (Sancerre). -

 [Telecharger Les secrets des entrepreneurs qui réussissent ...pdf](#)

 [Lire en Ligne Les secrets des entrepreneurs qui réussissent ...pdf](#)

# Les secrets des entrepreneurs qui réussissent

*Brodsky Norm, Bo Burlingham*

## **Les secrets des entrepreneurs qui réussissent** Brodsky Norm, Bo Burlingham

Titre : Les secrets des entrepreneurs qui réussissent - Relever tous les défis pour lancer et faire croître son entreprise - Collection : Zen business - Auteur : Brodsky Norm et Burlingham Bo - Editeur : Leduc - ISBN : 9791092184006 - Date Parution : 9 avril 2013 - Format : 145 x 225 mm - Pages : 320 - Etat : Occasion bon état - - Vous voulez lancer votre propre entreprise ? Votre enthousiasme et les défis à relever vous donnent des ailes, mais pour réussir, mieux vaut éviter les nombreux pièges dans lesquels tombent tous les entrepreneurs imprudents. Grâce à ce livre, vous allez acquérir l'état d'esprit qui vous permettra de réussir et de faire la différence. Une approche simple et accessible pour tous les entrepreneurs qui cherchent des conseils concrets. - Quelques exemples de conseils : - Pour devenir un bon entrepreneur et éviter de manoeuvrer à l'aveugle, vous devez comprendre les chiffres. - La marge brute est le montant qui doit vous intéresser, bien plus que le chiffre d'affaires. - Une vente n'en est pas une tant qu'elle n'est pas encaissée. - Identifiez vos vrais concurrents et traitez-les avec respect. L'image qu'ils se feront de vous aura un impact déterminant sur votre réputation. - Votre rôle est de développer une bonne culture d'entreprise, et ce n'est pas quelque chose que vous pouvez déléguer. - Ne prenez aucune décision importante dans l'urgence, émotions et manque de temps ne sont pas bons conseillers et peuvent vous coûter très cher. - - Norm Brodsky est le fondateur de la société de stockage d'archives CitiStorage et de 7 start-ups à succès. Il tient une chronique très remarquée dans le magazine américain Inc. depuis 1995. - - Bo Burlingham est journaliste pour le magazine Inc. après en avoir été le rédacteur en chef. Son précédent livre "Small Giants" a remporté un important succès et a été distingué par le Financial Times. Il partage sa vie entre la Californie et la France (Sancerre). -

## Téléchargez et lisez en ligne Les secrets des entrepreneurs qui réussissent Brodsky Norm, Bo Burlingham

---

320 pages

Extrait

Extrait de l'introduction

Le sens des affaires... Et comment le cultiver

Nous avons tous des mentors, même si nous ne sommes pas entièrement conscients du rôle qu'ils jouent. Mon premier et meilleur mentor était un homme d'affaires indépendant qui travaillait en solitaire. Commerçant ambulancier qui exerçait son métier dans la ville de New York, il passait chez ses clients et leur vendait des vêtements, des appareils ménagers, etc. C'était un grand magasin à lui tout seul, et il s'occupait de toutes les fonctions de son entreprise : achats, compta, gestion du crédit, recouvrement. Je l'accompagnais parfois dans ses visites. Je lui posais beaucoup de questions et il m'expliquait la logique de sa démarche. C'est ainsi que j'ai appris les plus importants concepts de l'entrepreneuriat, concepts que j'applique encore aujourd'hui.

Mais, à l'époque, je n'appréciais guère à sa juste valeur la formation que je recevais. Je n'avais que huit ans. C'est drôle, n'est-ce pas, que l'idée de me lancer dans les affaires quand j'étais petit ne m'ait jamais traversé l'esprit. Je n'avais pas le moindre désir de suivre les traces de mon père. Après mes études secondaires, j'ai fait mon droit, pensant que j'allais faire fortune comme avocat. Mais la vie est bizarre, et j'ai tout de même fini par devenir un homme d'affaires. Ce n'est qu'à ce moment-là que j'ai pris conscience de tout ce que mon père m'avait enseigné. C'est lui qui m'a expliqué le premier l'importance des marges brutes élevées, qu'il appelait de grosses marges. «Il faut toujours faire une vente avec une grosse marge.» «Assure-toi que ton client est solvable.» «Ne profite pas des gens.» «Sois juste.» Ces merveilleuses leçons se sont gravées à jamais dans ma mémoire, et elles viennent de mon père. Mais il avait d'autres expressions : «Ne t'inquiète pas deux fois», me disait-il quand une chose me préoccupait, comme un examen final par exemple. Il me demandait : «As-tu fait tes devoirs ? Es-tu préparé ?» Habituellement, je l'étais. «Tu n'as donc pas à t'inquiéter une deuxième fois.» En d'autres mots, ne gaspille pas ton temps et ton énergie en ressassant des problèmes qui ne surviendront peut-être jamais.

Quand je me lamentais, ne sachant pas quoi faire de ma vie, il me disait : «Il y a un million de dollars sous ta chaussure ; tu n'as qu'à les trouver.» J'ai enfin compris ce qu'il voulait dire quand je suis devenu entrepreneur.

Et quand je parlais de choses que j'aimerais avoir, il me disait : «Si on ne demande rien, on n'a rien.» J'en profitais alors pour lui demander plus d'argent de poche. Il souriait : «Belle tentative, mais ce n'est pas parce que tu demandes quelque chose que tu vas l'obtenir.» J'ai compris beaucoup plus tard qu'il me donnait ma première leçon de vente.

J'ai assimilé ses leçons sans m'en rendre compte. Elles m'ont formé l'esprit et m'ont amené à faire certaines choses machinalement. Mon père m'a transmis l'une de mes meilleures habitudes, celle de décomposer les problèmes et les défis en leurs éléments de base. Il croyait que la plupart des problèmes, dans les affaires et dans la vie, étaient fondamentalement simples, même s'ils paraissaient complexes à première vue. Il m'a appris qu'il fallait examiner les éléments sous-jacents pour comprendre ce qui se passe vraiment. Et qu'il ne fallait jamais présumer que le véritable problème est celui que l'on voit en surface. Cette façon de penser a été l'un de mes outils les plus efficaces depuis que je me suis lancé dans les affaires. Présentation de l'éditeur  
Vous voulez lancer votre propre entreprise ? Votre enthousiasme et les défis à relever vous donnent des ailes,

mais pour réussir, mieux vaut éviter les nombreux pièges dans lesquels tombent tous les entrepreneurs imprudents. Grâce à ce livre, vous allez acquérir l'état d'esprit qui vous permettra de réussir et de faire la différence.

Une approche simple et accessible pour tous les entrepreneurs qui cherchent des conseils concrets !

Quelques exemples de conseils :

- Pour devenir un bon entrepreneur et éviter de manoeuvrer à l'aveugle, vous devez comprendre les chiffres.
- La marge brute est le montant qui doit vous intéresser, bien plus que le chiffre d'affaires.
- Une vente n'en est pas une tant qu'elle n'est pas encaissée.
- Identifiez vos vrais concurrents et traitez-les avec respect. L'image qu'ils se feront de vous aura un impact déterminant sur votre réputation.
- Votre rôle est de développer une bonne culture d'entreprise, et ce n'est pas quelque chose que vous pouvez déléguer.
- Ne prenez aucune décision importante dans l'urgence, émotions et manque de temps ne sont pas bons conseillers et peuvent vous coûter très cher.

Biographie de l'auteur  
Norm Brodsky a fondé au fil de sa carrière plusieurs entreprises et sept start-up à succès. Il tient une chronique très remarquée dans le magazine américain Inc. depuis 1995 avec Bo Burlingham, journaliste et ancien rédacteur en chef de Inc. Ce livre compile leurs recherches et leurs réflexions sur l'entrepreneuriat.  
Download and Read Online Les secrets des entrepreneurs qui réussissent Brodsky Norm, Bo Burlingham  
#64REVHND9QI

Lire Les secrets des entrepreneurs qui réussissent par Brodsky Norm, Bo Burlingham pour ebook en ligne Les secrets des entrepreneurs qui réussissent par Brodsky Norm, Bo Burlingham Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Les secrets des entrepreneurs qui réussissent par Brodsky Norm, Bo Burlingham à lire en ligne. Online Les secrets des entrepreneurs qui réussissent par Brodsky Norm, Bo Burlingham ebook Téléchargement PDF Les secrets des entrepreneurs qui réussissent par Brodsky Norm, Bo Burlingham Doc Les secrets des entrepreneurs qui réussissent par Brodsky Norm, Bo Burlingham Mobipocket Les secrets des entrepreneurs qui réussissent par Brodsky Norm, Bo Burlingham EPub

**64REVHND9QI64REVHND9QI64REVHND9QI**