

**MEC ~~DE~~ CITÉ**

## **Chapitre I | Déconstruction**

**MEC ~~DE~~ CITÉ**



## Merci à vous,

Tout d'abord, vous participez à promouvoir une **vision différente des «Mec de cités»**.

Et pour cela on vous dit **merci**. Cette marque est une tentative pour faire comprendre à cette société que l'humain reste au coeur des valeurs des cités.

Elle est aussi un essai pour faire changer et évoluer les mentalités des personnes qui grandissent dans cet environnement. Certes il n'est pas facile, mais faire preuve de **détermination** et de **soif d'apprendre** nous permet de s'en sortir.

**Une autre issue est possible, créons la ensemble.**

Voici le premier carnet qui vous permettra d'abord nous l'espérons, de faire un premier pas dans votre **évolution**.

Et de vous projeter en tant qu'entrepreneur futur.

Il est composé de 3 étapes :

- Deconstruction
- Vision
- Simulation.

Bienvenue dans notre communauté.  
Un mec de cité.



**MEC DE CITÉ**

# Deconstruction

# CROIRE

**Réfléchissez à vos croyances actuelles sur le travail, le succès, l'échec et le risque.**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

**Pour chaque croyance, posez-vous les questions suivantes : D'où vient-elle ? Est-elle basée sur l'expérience personnelle ou sur des influences extérieures (telles que la famille, la culture ou les emplois précédents) ?**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

# NOUVELLES PERSPECTIVES

## **Createurs de contenus Poadcast / Youtube :**

1. Virgil Abloh- Free Game
2. Alex Hormozi - 100 M Offers
3. Vanessa Van Edwards - Decision-Making Types: Which One Are You?
4. Harvard Business Review - A plan is not a strategy
5. Stephen Covey - 7 habits of effective people
6. Simon sinek - Find your why
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

## **Livres :**

1. Steve - The Chimp paradox
2. Rosamund stone zander - The art of possibility
3. Price Pritchett - You
4. Dale - The effective speaking
5. Steven Pressfield -The War of Art
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

# CRITIQUE

**Sur la base de vos nouvelles connaissances, listez celles qui vous paraissent le plus proches de vous.**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

**Quelles sont celles qui sont le plus éloignées ?**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

# Vision



## VISION ENTREPRENEUR

**Imaginez ce que vous voulez devenir en tant qu'entrepreneur. À quoi ressemble le succès pour vous ?**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

**Quels compétences faut'il pour y arriver ?**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

## VISION

**Imaginez ce que vous voulez devenir en tant qu'entrepreneur. À quoi ressemble le succès pour vous ?**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

**Quels compétences faut'il pour y arriver ?**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

## VISION

**Selon vous quels sont les moyens d'évaluer la performance d'une société ?**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

**Quelles sont les différentes phases de la création d'une société ?**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

# Simulation

## SIMULATION

**Ideation : Reflechissez a un produit à vendre a une population.**

**A quel probleme ce produit est une solution ?**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

**Vente: Definissez ce que fait le produit, pour repondre au problème. Et comment allez vous le delivrer.**

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

**Methode de livraison:**



# RESULTATS

Listez ci dessous vos resultats :

Nombre de contacts tentés :

Combien de personnes  
intéressées ?

Combien conseilleraient le pro-  
duit a un ami / famille ?

Combien vendraient  
votre produit ?

Qui s'associerait avec vous pour  
commercialiser le produit ?

**MEC DE CITÉ**

