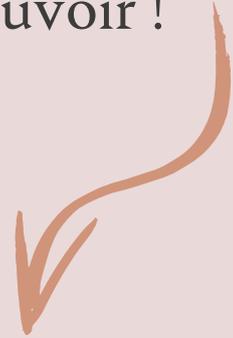


L'humain = toi

01

Apprends à te connaître vraiment, prends conscience de tes valeurs. Accepte ta puissance et prends le pouvoir !



Le business = ton entreprise

02

Crée ton plan de route : quel est ton projet, comment le tester, le lancer, l'améliorer, le vendre...



L'environnement = humain et matériel

03

Trouve ton équilibre, incarne ta puissance, vis sans concessions !

01

L'humain = toi

2 thématiques au choix

Objectif : te faire prendre conscience de ce que tu veux vraiment, ce qui ne te convient pas, apprendre à te connaître, à accepter ta puissance et prendre le pouvoir de ta vie.

Je suis bien entendu là pour te guider et t'aider à faire ton choix lors de notre séance clarté.

01 L'humain

1 - Te connaître profondément

Il est primordial de savoir qui tu es, et d'oser te regarder en face, dans ta force comme dans ta vulnérabilité. Connaître ton fonctionnement, ta personnalité, te permettra de ne plus être dans la résistance, mais au contraire, de capitaliser sur ce qui est facile pour toi, non douloureux. Ainsi, tu pourras atteindre plus facilement tes objectifs, mais c'est un bénéfice encore plus grand que tu peux en retirer : celui de savoir exactement qui tu es.

2 - Ton mindset

Le but de cette séance est de remettre de la pleine conscience dans chacune de tes actions, poser des intentions clairement définies, identifier ton "pourquoi" profond, ta mission de vie, et connaître ta vision pour l'avenir.

On adopte une vision globale : tes objectifs professionnels sont liés à ta vie personnelle, et inversement. Tu incarnes pleinement ton entreprise, et il est important que chacun de tes choix, pro ou perso, viennent soutenir ta vision.

01 L'humain

3 - Ta personnalité

À l'aide de plusieurs outils auxquels je me suis formée, je t'aide à mieux comprendre tes actes, tes blocages, tes comportements.

On dit de toi que tu es trop ceci ou pas assez cela ?
Tu as l'impression d'être différente des autres ?

Et si tout ça pouvait s'expliquer par ton fonctionnement naturel ?

Je me base notamment sur des techniques comme la méthode Arc-en-Ciel (ou DISC) ou encore le Human Design.

02

Le business = ton
entreprise

2 thématiques au choix

Objectif : t'aider à créer un plan de route pour savoir sur quel projet tu te fixes, comment tu le teste, puis le lance, l'améliore et le vends.

Je suis bien entendu là pour te guider et t'aider à faire ton choix lors de notre séance clarté.

02

Le business

4 - Ton unicite

Tu as quelque chose d'unique à apporter au monde. Nous allons partir à sa recherche et revendiquer ce qui te rend extraordinaire pour être pleinement TOI.

On va aller chercher qui tu es vraiment, quelle est ton histoire, ton parcours, quels obstacles tu as surmonté, quelles sont tes forces...

Tu vas apprendre à accepter ta différence, à révéler ce qu'il y a d'unique chez toi, et arrêter de te comparer.

En faisant ressortir ta personnalité, tu vas attirer les clients avec lesquels tu vas t'éclater, avec qui le feeling va passer.

Tu vas mettre dans ton entreprise tout ce que tu as dans le ventre, dans le coeur, et ça change tout.

02

Le business

5 - Ton client idéal

Bien connaître ton client idéal, c'est t'assurer de savoir comme lui parler pour le toucher.

Je te propose une méthodologie clé en main pour poser des hypothèses, les valider et comprendre exactement à qui t'adresser et de quelle façon.

Avec cette méthode, tu connaîtras exactement les attentes de tes clients potentiels, et surtout tu sauras si ton idée répond à une vraie demande, ce qui limitera les risques que tu prends.

Si tu rencontres des blocages à ce moment là (tu n'es pas à l'aise avec ton image, tu es timide, tu n'oses pas déranger, tu as peur de te fermer des portes...) je suis là pour te guider.

02

Le business

6 - Ton offre

Quelle expérience as-tu envie de faire vivre à tes clients ?

Une offre n'est pas qu'un produit à acheter, elle se construit, se réfléchit dans sa globalité, avant, pendant et après l'acte d'achat.

Quels mots utiliser pour toucher ta cible, comment organiser ta page de vente pour convertir les visiteurs de ton site en clients, quelle expérience créer ?

On va voir ça ensemble, et on l'oriente autour de tes forces, de ce que tu as vraiment envie de faire, ce qui te fait vibrer.

02

Le business

7 - Ton prix de vente

Combien vendre ton produit ou ton service, en voilà une grande question !

Je t'aide à définir tes prix de vente en fonction de tes objectifs de vie, et à réaliser un prévisionnel pour réussir à te projeter et à savoir où tu vas.

Tu sauras reconnaître si ton tarif est aligné avec ce que tu proposes, et la valeur que tu apportes. On vient lever des blocages aussi bien personnels (rapport à l'argent, éducation...) que directement liés à ton projet (comment augmenter tes prix, ne pas te sous-vendre...)

02

Le business

8 - Ta communication

Sur quelles plateformes tu dois être présente ?
Comment les utiliser au mieux pour optimiser tes résultats ?

Je t'éclaire à la lumière de mes 7 ans d'expérience en communication digitale, et on construit ensemble les grandes lignes de ta stratégie de communication.

On parlera des réseaux sociaux, mais aussi de tous les autres canaux de communication pertinents pour TOI : newsletter, site internet, blog...

Souvent, un blocage lié à ton image peut refaire surface au moment de communiquer. On viendra creuser pour comprendre quels sentiments ça génère chez toi, et tu travailleras dessus pour ne pas te laisser freiner par tes peurs.

02

Le business

9 - Tes process

Process et customer care sont des notions que j'adore !

On verra ensemble comment automatiser de façon éthique et humaine ton activité pour gagner en productivité, et optimiser au mieux ton temps.

Travailler ton “customer care” est indispensable pour avoir les clients de TON choix, les fidéliser en attirer d'autres grâce à leurs recommandations.

On mettra ensemble un/des process sur pied pour faciliter ta gestion au quotidien, et avoir l'esprit tranquille. Toutes ces méthodes sont applicables à ta vie perso : les essayer, c'est les adopter !

03

Ton environnement : humain et matériel

1 thématique au choix

Objectif : trouver ton équilibre, incarner toute ta puissance et vivre la vie de tes rêves, sans concessions.

Je suis bien entendu là pour te guider et t'aider à faire ton choix lors de notre séance clarté.

03

Ton environnement

10 - Peur, croyances, blocages

Si tu ne travailles pas sur ce qui bloque, tu vas te retrouver coincée et tu n'avanceras pas. On va faire ton introspection et mettre le doigt sur ce qui t'empêche de suivre tes rêves, de ne pas y croire.

En venant débloquent les freins qui t'empêchent de développer ton entreprise, ça va aussi avoir des répercussions sur les croyances qui te bloquent dans ta vie personnelle.

On va développer ta fierté, ta confiance en toi et en l'avenir.

03

Ton environnement

11 - Rythme et organisation

Ce n'est pas normal de te sentir submergée.
Non, ce n'est pas parce que tu n'y arrives pas, c'est parce que tu ne peux pas tout porter sur tes épaules.

Cette séance te permet de découvrir ton rythme naturel, de tenir compte de tes contraintes, de ton cycle, d'améliorer ton organisation et de soulager ta charge mentale.

Encore une fois, pro et perso sont mêlés : cette session va t'alléger la vie dans tous les domaines. On va créer une organisation sur-mesure, à ton service !

03

Ton environnement

12 - Environnement humain

L'entourage peut être un vrai moteur, comme un frein.

On peut s'auto-saboter par manque de soutien, et passer à côté de sa vie à force de faire passer les besoins des autres avant les siens.

Avec ce module, tu apprendras à identifier tes besoins, à comprendre pourquoi tu réagis de telle façon dans telle situation, à te mettre en empathie avec les besoins des autres.

Tu auras les clés pour retrouver une communication saine et bienveillante avec ton conjoint et/ou tes proches.

Tu sauras parler de ton projet et assumer tes choix de vie.

Fais ton
choix



01

L'humain (2 options possibles)

1 - Te connaître profondément

2 - Ton mindset

3 - Ta personnalité

02

Le business (2 options possibles)

4 - Ton unicité

5 - Ton client idéal

6 - Ton offre

7 - Ton prix de vente

8 - Ta communication

9 - Tes process

03

L'environnement (1 option possible)

10 - Peurs, croyances, blocages

11 - Rythme et organisation

12 - Environnement humain