



*Hello à tous et toutes !*

## *Téléclasse 2*

*Préparer son entrée posément :*

*Connaître ce que je propose et afficher  
mon angle d'approche*

## **Ce que vous commencez à avoir entre vos mains ...**

- ❖ La Grande promesse de votre activité
- ❖ La silhouette d'un client avec ses 5 plus grands problèmes
- ❖ Son problème N°1 que vous avez retenu = thème de votre offre
- ❖ Les étapes par lesquelles vos clients ont besoin de passer pour cheminer vers sa solution

7 DIMANCHES  
PAR SEMAINE

*Je finalise mon offre –*

---

*Je choisis mon format*

*Avoir concrètement une offre construite*

## Le format comprend quoi?

- ❖ La durée : comment se déroule votre prestation dans la durée ?
  - ❖ Le niveau de personnalisation : à quel point vous allez être présent ?
  - ❖ Le prix : quelle valeur offrez-vous ?
- Ces 3 critères sont liés
- !!! Ne pas construire votre offre sur le taux horaire !!!

**Au départ, commencez par l'offre la plus complète,  
« la plus haute » (la plus personnalisée)**

- ❖ Qui reprend tout le processus (étapes) que vous avez identifié
- ❖ Haut niveau de personnalisation pour pouvoir donner « votre must » et pour avoir de bons retours clients
- ❖ Vous asseoir dans votre thématique (quand on pense à moi, je veux que le 1<sup>er</sup> mot qui vienne soit ....)
- ❖ Tarif le plus élevé pour ensuite le décliner en 2 versions plus basses -> trésorerie

## Exemple de « formats durée » service (en dehors du taux horaire ou de la « séance »)

---

- ❖ 1 programme sur 3 mois : ½ j + 1 j + séances
- ❖ 1 forfait : 2 demi-journées + 3 séances intermédiaires
- ❖ 1 programme 6 mois : ½ j + 1 j + séances + 1 atelier groupe

### *Exemple pour de « formats durée » pour des prestations de produits*

- Faire découvrir des produits sur plusieurs mois
- Ajouter de la personnalisation : produits + services sur un temps plus long avec implémentation (6mois)

**Quand mon offre est prête, elle donne toute la ligne directrice pour déployer mon énergie dans 1 direction**

---

- ❖ Je me concentre sur ma thématique : et je n'en change pas !
- ❖ Tout ce que je vais préparer comme contenu autour va être en lien avec cette thématique
- ❖ Mes choix vont s'orienter en fonction de ce thème : le ton, les lieux à choisir, les personnes à contacter

*Pour l'instant, je laisse cette offre au repos & je reviens vers moi...*

Lancer votre offre

Choix d'1 stratégie

1 offre

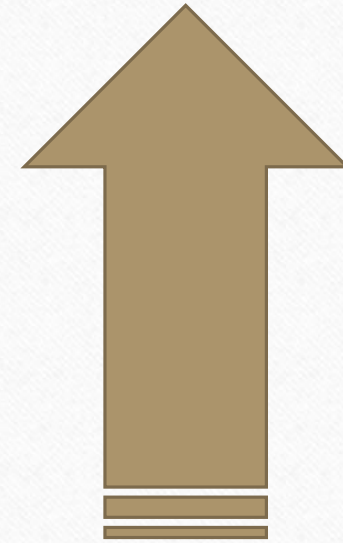
1 solution

1 problème

Votre client chouchou

On en est ici :  
Vous ne reprendrez  
votre offre qu'à la fin !

Apprendre à  
réfléchir à l'envers





7 DIMANCHES  
PAR SEMAINE

*Profondément VOUS :*

---

*Ancrer et afficher votre personnalité,  
simplement mais sûrement !*

## **Qu'allez-vous vouloir « laisser de Vous » dans la mémoire de l'Autre ?**

---

*Parler de VOUS : votre façon UNIQUE et la plus efficace pour sortir de la masse*

*QUI VOUS ETES PROFONDEMENT (et non déballer un CV !)*

- ✓ 1<sup>er</sup> niveau : Qui suis-je et qu'est-ce que je fais ? Brièvement à l'oral en 1 phrase  
→ *si j'ai peu de temps pour m'exprimer*

*Je montre à des thérapeutes comment utiliser des outils créatifs qui vont permettre à leurs clients d'aller plus rapidement et de façon intuitive vers leurs solutions.*

*J'aide des pdg d'entreprise à mettre en place de nouvelles méthodes et approche d'organisation, basées sur des accords de relation humaine pour agrandir leur performance économique*

✓ 2<sup>ème</sup> niveau : Qui suis-je et je mets l'accent sur ma spécialité ?

→ *A l'oral de façon plus détaillée quand vous vous présentez face à une assemblée*

→ *A l'écrit de façon plus détaillée auprès des partenaires, pour écrire à une personne qui ne vous connaît pas*

---

*« Je suis Emmanuelle, passionnée par tout ce qui permet d'affirmer sa féminité et sa beauté avec subtilité.*

*Je suis une dénicheuse et défricheuse d'objets, d'accessoires et de vêtements qui vous rendent unique dès lors que vous sentez que vous êtes fait l'un pour l'autre !  
Mon talent est de percevoir exactement les objets ou vêtements qui vont sublimer votre Univers et qui, au quotidien, vont vous inspirer dans le Sens de votre Vie.  
Je suis créatrice du blog ..., de l'agence ... où je .... »*

✓ 3ème niveau : Qui suis-je et je mets l'accent sur ma spécialité ?

→ *Qui je suis et pourquoi je peux vous aider : votre page A propos (la plus lue d'un blog ou site !)*

---

Cette page fait partie des 5 à 10 pages les plus lues d'un site ou d'un blog et malheureusement, elle ressemble trop souvent à un CV ou à votre auto-biographie. Ce n'est pas le but ....

-> laisser transparaître votre « Sensitive »

-> le client doit faire le lien entre Vous et ce qu'il vient chercher pour lui

7 DIMANCHES  
PAR SEMAINE

*Prendre confiance dans votre posture*

---

*Vous asseoir dans votre activité*

## Je cultive ma confiance et ma posture

---

- ❖ Je répète à l'oral ce qui je suis et ce que je fais : je m'entraîne à l'oral devant la glace au départ, puis auprès de bonnes amies (qui ne me jugent pas !!)
- ❖ Je crée mes mantras de « self-confident » : je me visualise dans l'entrepreneure que j'ai décidée d'être avec mes 3 plus belles qualités
- ❖ Je parle au moins 4 fois par semaine à des personnes où j'ose leur dire qui je suis et ce que je fais

## **J'arrose mon accomplissement {et non ma Réussite}**

---

Je crée mon cahier de succès :

- ❖ tous les soirs, je célèbre au moins 10 succès dont je suis fière !
- ❖ dans ces 10 succès, au moins 3 sont en lien avec mon accomplissement dans mon activité
- ❖ J'écris à la fin 3 intentions que j'ai pour le lendemain pour progresser d'1 pas

7 DIMANCHES  
PAR SEMAINE

*Je prépare mes Rencontres :*  

---

*Des lieux et des personnes inspirantes*



# Je joue au détective : où est mon client ?

---

## 2 cas de figure :

- Je rentre en contact directement avec lui :  
ceux qui peuvent devenir un jour client avec vous
- Je rentre en contact auprès de personnes qui sont en contact avec mes clients :  
ceux qui peuvent vous apporter des clients

## J'utilise ma carte d'empathie

---

- Je liste des endroits qui m'inspirent où mon client chouchou se rend (pour trouver sa solution, pour se détendre, pour apprendre ....etc)
- +
- Je regarde où mes pairs parlent de ce qu'ils font : où sont-ils présents et pourquoi ? Est-ce qu'à moi aussi ça pourrait me servir sur ma thématique ? Quel type de partenaires ont-ils ? (astuces : taper nom + conférence)

## J'organise mes informations recueillies pour passer à l'action

---

- Je crée un tableau récapitulatif avec mes idées , les lieux - contacts et N° de tel ou adresse mail
- Je crée un dossier favori ou je stocke les sites, les liens avec qui je pourrai rentrer en contact
- J'inscris l'action adéquate à laquelle je pense pour intervenir avec ce lieu ou cette personne
- Je sélectionne ce **qui m'inspire, me fait envie, me rend joyeuse** : je considère cela comme un accomplissement de ce que je fais, du partage !

7 DIMANCHES  
PAR SEMAINE



*« Dans la vie, rien n'est à craindre,  
tout est à comprendre »*

---

*Marie Curie (1867-1934)*