

## Titre : reprend la solution voulue par le client (bénéfice)

Ex : Découvrez tous les jours votre énergie sans vous sentir exténué par vos petits bobos du quotidien - Comment faire découvrir à vos clients leurs dons et talents créatifs ?

Déployez votre «self-confident» pour vous sentir à la bonne place quoiqu'il arrive !

### COMMENCER PAR LE CONTEXTE :

Ici, expliquer pourquoi cette offre

Expliquez les problèmes liés à votre thème que votre client rencontre.

Vous pouvez les introduire de la façon suivante :

*«Vous êtes peut-être dans une de ces situations : -----*

*«Vous vous posez peut-être ces questions :*

*En avez- vous marre d'avoir des journées qui n'ont pas de sens?*

*Avez-vous l'impression d'être en décalage entre ce que vous aimez profondément faire et votre métier ?*

*Vous avez envie de changer, vous savez que vous n'êtes pas sur la bonne voie mais vous ne savez pas quoi faire ? Vous ne savez pas pourquoi vous êtes fait ? -----*

L'objectif ici c'est que votre client se reconnaisse dans les problèmes que vous allez citer et qu'il se dise : «ah oui, ça c'est bien moi !»

### EXPLIQUER LA PROBLEMATIQUE et POURQUOI CA NE FONCTIONNE PAS (brièvement)

Par exemple,

*«Vous avez peut-être déjà essayé de faire x, x et x ----*

*Mais ça ne fonctionne pas parce que -----*

*Et aujourd'hui, vous savez pertinemment qu'il vous faut x*

Vous pouvez également ici parler des «fausses solutions» qui sont proposées et qui forcément ne fonctionnent pas (et dire pourquoi!)

Par exemple :

*«Bien entendu vous avez déjà fait des dizaines de formations en ligne , mais vous n'avancez pas parce que vous êtes toujours bloqué au même endroit et ce dont vous avez le plus besoin c'est d'une offre personnalisée»*

### EXPLIQUER LA SOLUTION SOUHAITEE PAR LE CLIENT

Par exemple,

*« Ce que vous souhaitez c'est ...*

*ou*

*« Imaginez, si vous réussissiez à faire x, x , x -----, vous pourriez obtenir y, y , y*

## PRESENTER VOTRE CONCEPT = VOTRE PROCESS = VOS ETAPES

Ici, expliquer votre programme et donner votre plan étape par étape.  
A chaque étape : donner **un à 2 bénéfices** que le client va retirer à la fin de chaque étape.

*Exemple :*

*«Voici comment vous allez pouvoir avancer et réussir à ....:*

*1- Nous commencerons d'abord par identifier comment vous fonctionnez pour trouver votre inspiration. Cela vous permettra de ... (1 bénéfice)*

*2- Ensuite, vous choisirez vos outils pré-destinés, ceux qui vont permettre à vos clients de faire des bonds dans leur créativité ...*

*3- Etc ...*

## DONNER L'APERCU DU PROGRAMME / RECAP + LE PLUS GROS BENEFICE OBTENU A LA FIN DE CE PROGRAMME

## EXPLIQUER LE DEROULEMENT / LE PLANNING / LA DUREE (la façon dont vous allez donner le contenu)

Créer un déroulé dans le temps de vos étapes :  
Par exemple,

*1- Une retraite 1/2 journée :*

*Pendant cette demi-journée, nous allons ...*

*2- Une journée de coaching ensemble où :*

*3- 6 séances individuelles avec moi via Skype :*

Créer un déroulé dans le temps de vos étapes :  
Par exemple,

*1- Un RDV où nous faisons le point sur vos attentes*

*2- 1/2j où je vous accompagne à mettre en oeuvre ( le produit)*

*3- 4 séances où vous apprenez à utiliser vos 3 produits phare*

## LE TARIF & LES MODALITES DE REGLEMENT - LE PLANNING (en une fois, plusieurs fois et les montants)

## AJOUTER ICI SI VOUS SOUHAITEZ OFFRIR DES CHOSES GRATUITES EN PLUS : Bonus, cadeaux etc ...