

# Table des matières

Objectif : Fondations .....	3
Se comprendre pour mieux entreprendre... et vendre .....	5
Axe Moi au cœur de mon succès.....	9
Identifier mes besoins .....	13
Comment je peux combler mes besoins .....	16
Ce dont j'aurais eu besoin... .....	17
Être alignée sur ses valeurs pour ne plus vendre .....	19
Ma campagne d'inspiration.....	21
Liste des valeurs .....	22
Moi, leader à mon image .....	25
Mon leadership pour attirer les bons clients.....	26
Embrasser les possibilités.....	31
Je suis l'artiste de mon succès .....	32
Découvrir mes blocages .....	33
Démasquer mes peurs .....	35
Schémas répétitifs (patterns) .....	37
Découvrir ton Super moi .....	37
Représentation visuelle de mon Super moi .....	38
Super moi .....	39
Visibilité et vente.....	41
Moyens pour surmonter mes peurs et mes blocages .....	43
Exercice : Fleur de compétences .....	51
Exercice : Je me suis surprise.....	54
Je suis et je le reconnais - Échecs .....	55
Je suis et je le reconnais - Succès .....	56
Ma zone de génie .....	57
Mes affirmations positives de confiance en moi.....	59
EFT (emotional freedom technic).....	59
Ma routine de confiance en moi .....	61
Des actions inspirantes.....	63
Aptitudes et talents versus action marketing.....	64
Attirer l'abondance : mon énergie.....	67

Ma relation à l'argent .....	69
De quoi avons-nous peur?.....	71
Les racines de ma relation à l'argent .....	72
Schémas répétitifs (patterns) .....	73
Pourquoi je fais ce que je fais? .....	79
Ma mission de vie.....	87
Ma mission d'entreprise.....	87
Mon idéal de vie.....	91
Visualisation guidée .....	93
Modèle d'affaires.....	101
Positionnement .....	107
Comprendre et trouver mon client idéal.....	113
Avantages concurrentiels et communication .....	123
À communiquer à mes fans et clients .....	125
Mes produits (ou services) .....	129
La distribution .....	133
Les prix .....	134
Outils complémentaires .....	141

# Objectif : Fondations

60,6 % des entreprises échouent et ferment leurs portes dans les trois années suivant leur mise en activité. Au Québec, il y a plus d'entreprises qui ferment chaque semaine que de nouvelles entreprises créées.

Je veux que tu fasses partie des 39,4 % qui réussissent.

Parmi les six principales raisons de ces échecs, on retrouve : un modèle d'affaires non viable, des compétences entrepreneuriales déficientes et une difficulté à connecter et à attirer la clientèle.

Ces points ne font que confirmer tout ce que j'ai pu expérimenter et observer au cours des dernières années. Ce qui m'a menée à développer Fondations.

Non seulement tu vas mettre en place un modèle d'affaires et un mix-marketing viable et efficace, tu vas aussi apprendre à connecter avec ta clientèle et, surtout, développer tes compétences entrepreneuriales et humaines.

Le tout en alignant ton projet d'entreprise sur tes projets de vie et ton essence.

Cela te demandera beaucoup de travail, de remises en question et d'inconfort : je t'avertis. Mais ce ne sera que temporaire et la satisfaction de bâtir ton rêve en vaut amplement les sacrifices. Puis, je serai à tes côtés durant ce cheminement.

Prête à vivre de ta passion? Prête à entreprendre en toute liberté d'être toi?

*\* Sources : Entrepreneuriat Québec et Ministère de l'Économie du Québec.*



# Se comprendre pour mieux entreprendre... et vendre

Voici ce qui m'a menée graduellement à mon idéal de vie et à la prospérité avec mon entreprise.

Et c'est le même secret pour mes clientes.

## Se comprendre.

Se comprendre soi-même pour arrêter de s'autosaboter inconsciemment ou non. Se comprendre pour faire des choix efficaces et se comprendre pour développer un mindset gagnant vers la réussite.

Se comprendre entre humains, c'est-à-dire comprendre la psychologie de ses clients et de sa communauté dans le but d'utiliser les meilleurs moyens de les interpeller. Dans le but de connecter pour vendre avec une approche humaniste et créative, parce qu'une entreprise qui ne vend pas ne vaut que dalle.

Pour trouver quelles stratégies utiliser pour atteindre un but ou résoudre le problème, il faut comprendre le pourquoi. Et ça demande souvent de la patience.

C'est une des choses que j'ai assimilées en faisant ma « spécialité en néonatalogie honorifique » en étant maman d'enfants malades durant des années.

J'ai compris qu'on pouvait agir efficacement en comprenant la source du problème. Plus que ça, on avait le dessus sur le problème et on pouvait gagner de grandes batailles!

Ce qui t'empêche actuellement d'atteindre ton idéal de vie et la prospérité avec ton entreprise, tu ne l'apprendras pas dans un cours sur les fonctionnalités d'Instagram ou dans un copier-coller de plan de contenu. Tu n'y arriveras pas en apprenant à faire de belles photos avec ton cellulaire. Non. Ça, c'est que la petite pointe de l'iceberg et ça ne vaut rien si tu n'as pas le reste.

Tu vas y arriver quand tu vas avoir compris. Compris qui tu es vraiment ( crois-moi, on ne le sait pas ), compris tes clients. Et quand tu seras en mesure d'établir la connexion entre les deux par le biais de la communication marketing qui s'exprime de mille et une façons. En satellite, tu dois aligner ton mix-marketing, ton modèle d'affaires et tes actions à deux choses : toi et ton client.

D'où l'extrême nécessité de te comprendre...



*Moi au cœur de mon succès*





## Axe Moi au cœur de mon succès

Rien de ce que tu verras dans cette aventure n'est révolutionnaire, je n'ai pas réinventé la roue. J'ai laissé mon intuition déterminer ce dont tu as besoin aujourd'hui, j'ai écrit et compilé des exercices selon un objectif précis : amener l'entrepreneure à se positionner au cœur de son succès. C'est-à-dire trouver en elle les moyens de manifester son idéal de vie, ce qui implique de libérer plusieurs blocages et de s'ouvrir à de nouvelles possibilités.

J'ai ce don de faire ressortir le meilleur des gens en leur faisant prendre conscience du diamant brut qu'ils portent. Ensuite, c'est à eux de le façonner. En ce sens, je suis une activatrice, je donne des impulsions pour te faire faire un saut vers de nouvelles possibilités. C'est ce que sera pour toi l'axe « Moi au cœur de mon succès » du programme Fondations : un voyage intérieur qui sera un tremplin vers ta vie idéale, ton entreprise idéale.

Vas-tu devenir riche en sortant de cette formation? Je n'en ai aucune idée. Tu auras appris des choses, tu auras ressenti des choses, tu auras intégré des choses. Au pire, ce sera une expérience de plus dans ton baluchon ; au mieux, tu auras des résultats concrets dans les prochaines semaines, mois ou même années. Cela ne dépend que d'une chose : TOI.

J'ai longtemps porté la volonté de voir les gens s'épanouir en accord avec leurs dons naturels. Parce qu'une personne qui se trouve dans sa zone de génie ébloui tout sur son passage, c'est ainsi que l'on répand la joie, la paix et l'abondance. C'est ainsi qu'on change le monde, un humain à la fois. La vie m'a drôlement guidée vers l'entrepreneuriat. C'est ce monde qui m'a sauvée et j'ai voulu mettre mon diamant brut au service de cet univers.

J'en connais les enjeux, les pièges et les récompenses. Quoique j'apprenne encore chaque jour. J'ai débuté en aidant les entrepreneures créatives à bien utiliser leurs réseaux sociaux, à vendre, à mettre en œuvre des stratégies marketing. Mais j'étais profondément frustrée et insatisfaite. Le pourquoi elles n'arrivaient pas à vivre de leur passion était beaucoup plus profond, plus subtil et surtout totalement intangible.

Il y a eu plusieurs moments marquants dans ma vie, mais les plus révélateurs sont tous arrivés sans crier gare dans les dernières années. J'ai cherché des moyens de surmonter mes blocages, mes croyances, mes peurs et mes jugements envers moi-même afin d'arrêter de m'autosaboter continuellement. Et c'est en trouvant les réponses à l'intérieur que j'ai influencé le monde qui m'entoure pour manifester l'abondance à tous les niveaux et concrétiser mes désirs profonds.

Je t'offre donc le résultat de mes apprentissages sous forme de réflexions profondes et d'exercices révélateurs. N'oublie pas : ce sont des impulsions, seule toi as le pouvoir de changer, d'être ce que tu souhaites voir dans le monde et de manifester ton idéal de vie. Ce livre est un compagnon à lire et à relire parce que le chemin ne sera pas un long fleuve tranquille.



# Alignement 1





<b>Autonomie</b>	<b>Affection</b>	<b>Expression de soi</b>	<b>Intégrité</b>
Sécurité	Accueil	Affirmation	Aise
Accomplissement	Bienveillance	Contribution	Apprivoisement
Choix	Chaleur humaine	Créativité	Authenticité
Connexion à soi	Compassion	Croissance	Cohérence
Empuissancement	Contact	Évolution	Confiance en soi
Espace	Douceur	Expression sexuelle	Confort
Flexibilité	Liens	Jeu	Dignité
Individualité	Réconfort	Maîtrise	Efficacité
Liberté	Soins	Réalisation	Équilibre
Motivation	Sollicitude	Spontanéité	Estime de soi
Rêve	Tendresse		Honnêteté
Simplicité	Toucher		Protection
Solitude			Quiétude
			Respect de soi-même
			Vitalité
<b>Spiritualité</b>		<b>Mental</b>	<b>Célébration</b>
Beauté	Paix	Apprentissage	Aventure
Calme	Passion	Clarté	Bonheur
Communion	Présence	Compréhension	Complétude
Contact avec la nature	Sagesse	Conscience	Gratitude
Direction	Sens	Découverte	Honneur
Harmonie	Sérénité	Défi	Humour
Inspiration	Transcendance	Discernement	Joie
Légèreté		Réflexion	Loisir
Ordre		Rigueur	Plaisir
		Stimulation	
<b>Interdépendance</b>			
Acceptation	Connexion	Inclusion	Reconnaissance
Amour	Considération	Intimité	Responsabilité
Appartenance	Coopération	Mutualité	Sécurité émotionnelle
Attention	Écoute	Ouverture	Sens de sa place
Camaraderie	Empathie	Partage	Sens de sa propre valeur
Communauté	Équité	Participation	Simplicité
Communication	Être vue	Prévisibilité	Sincérité
Compréhension	Feedback	Réalité partagée	Soutien
Concertation	Fiabilité	Réciprocité	Stabilité
Confiance	Honnêteté		
Congruence			

3. À la lumière de la visualisation et de la liste des besoins, de quoi ai-je besoin pour me sentir bien?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

4. Comment je suis et je me sens lorsque mes besoins ne sont pas comblés?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

5. Comment je suis et je me sens lorsque mes besoins sont comblés?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

6. Qu'est-ce qui me manque pour me sentir bien dans ma vie?

---

---

---

---

---

## Comment je peux combler mes besoins

Besoins	Moyens



## Ce dont j'aurais eu besoin...

Dans ma vie...	Besoin(s) identifié(s)	Comment je me sens lorsque ce besoin n'est pas comblé?
Enfant		
Adolescente		
Jeune adulte		
Maintenant		

Notes

# Être alignée sur ses valeurs pour ne plus vendre

Nous sommes tous inspirées par des gens que nous imaginons plus élevés que nous. Mais nous sommes également toutes et chacune une inspiration pour d'autres gens. Être inspirante, c'est être authentique, être soi-même tout simplement.

Comme moi et des millions de gens, tu défends une « cause ». Il y a des choses qui te tiennent à cœur, tu possèdes des valeurs et tu as ta propre vision. C'est ce à quoi tu dois rallier les gens pour bâtir une communauté autour de toi et de ton entreprise. De cette façon, tu n'auras plus le sentiment de vendre avec agressivité, tu vas simplement devenir une inspiration pour des gens qui partageront ta cause. Et les ventes se feront avec fluidité.

Être inspirante, c'est apporter aux autres de l'espoir, de la joie, du plaisir, du bonheur. N'est-ce pas la quête fondamentale de tout être humain : le bonheur? Au final, pour tous les produits ou services que nous achetons, l'objectif ultime est toujours d'avoir plus de bonheur.

C'est en étant soi-même que l'on bâtit une entreprise prospère qui gagne sur la durée, pas en suivant les « faudrait dont que » et « tu devrais ou tu ne devrais pas ». Tu es le leader de ton entreprise, peu importe ton style de leadership.

Plus tu auras de clarté et plus tu prendras conscience de ton leadership, plus tu auras confiance en toi et plus tu surmonteras tes blocages pour ainsi avoir plus de succès.

Notes

# Ma campagne d'inspiration

Les leaders sont des gens inspirants et ils le sont parce qu'ils sont authentiques avec eux-mêmes et les autres. Ils attirent des gens qui partagent leurs valeurs, convictions et visions. Un leader n'est pas automatiquement une personne connue qui impacte des milliers de personnes ; il peut être discret et collaboratif.

Exercice : Tu pars en campagne électorale demain matin. Comment fais-tu pour rallier les gens à tes idées, tes valeurs, tes visions, tes projets, etc.?

À quelle cause est-ce que j'aimerais rallier les gens?

---

---

---

---

---

---

Quelles sont mes valeurs (voir pages suivantes) et convictions? Celles que je vais communiquer aux autres.

---

---

---

Comment puis-je être inspirante dans mes stratégies de contenu marketing?

---

---

---

---

---

---

---

# Liste des valeurs

*D'après la liste de Jean-Philippe Faure – juin 2009*

abandon	bonté	conscience	discipline
abnégation	bravoure	constance	discrétion
abondance	calme	contribution	diversité
aboutissement	camaraderie	conviction	douceur
affection	capacité d'initiative	convivialité	droit
aide	célébrité	coopération	droiture
aisance	certitude	cordialité	dynamisme
alignement	chance	correction	éducation
altruisme	charité	courage	efficacité
amabilité	charme	courtoisie	égalité
amitié	chasteté	coutume	élégance
amour	chic	culture	entente
ancienneté	civilité	cran	enthousiasme
aplomb	clairvoyance	curiosité	entraide
aptitude	clan	débrouillardise	entregent
ardeur	classe	défi	équilibre
art	clémence	dénuement	érudition
assiduité	collaboration	descendance	espèce
assistance	collectivité	détachement	espérance
assurance	communauté	détermination	esthétique
audace	compassion	devoir	étude
autorité	compétence	dévotion	exactitude
autosuffisance	compétition	dévouement	excellence
beauté	concordance	dignité	expérience
bénéfice	conformité	diplomatie	exploit
bonheur	connaissance	discernement	

extase	héroïsme	mérite	pauvreté
facilité	hiérarchie	minutie	perfection
famille	honnêteté	miséricorde	performance
fécondité	honneur	mode	persévérance
fermeté	hospitalité	modération	perspicacité
fertilité	humanisme	modestie	piété
ferveur	humilité	morale	pitié
fiabilité	humour	mysticisme	plaisir
fidélité	impassibilité	non-violence	politesse
flexibilité	indépendance	notoriété	polyvalence
foi	indulgence	obéissance	ponctualité
force	infidélité	obligeance	pondération
fortune	ingéniosité	optimisme	popularité
foyer	instruction	ordre	pouvoir
franchise	intelligence	organisation	précision
fraternité	jeunesse	originalité	primauté
frugalité (simplicité volontaire)	joie de vivre	ouverture d'esprit	prise de risque
gaieté	jouissance	panache	privation
générosité	justice	pardon	productivité
gentillesse	libéralité	parité	profit
gloire	liberté	partage	progrès
grâce	loisirs	parti	propriété
habileté	look	participation	prospérité
harmonie	loyauté	passion	prouesse
hasard	lucidité	patience	prudence
	maîtrise	patrie	pudeur

puissance	richesse	simplicité	tolérance
race	rigueur	sincérité	tradition
rareté	rivalité	sobriété	travail
rationalisme	sacré	solidarité	utilité
record	sacrifice	soumission	vaillance
rectitude	sagesse	souplesse	vérité
régularité	sang-froid	spiritualité	vertu
religion	santé	spontanéité	victoire
remerciement	savoir	sport	vieillesse
rendement	savoir-vivre	stabilité	vigueur
renom	science	statut social	virilité
renoncement	sécurité	subtilité	virtuosité
réputation	séduction	succès	vitalité
résolution	sensibilité	technique	vivacité
respect	sérieux	tempérance (modération)	volonté
responsabilité	serviabilité	ténacité	volupté
réussite	service		zèle (grande ferveur)



# Moi, leader à mon image

## Les styles de leadership

### Directif

- Autoritaire, peu de place à l'initiative, il impose
- Attends une exécution immédiate et contrôle les moindres détails
- Ne fonctionne pas pour les tâches faisant appel à l'initiative et à la créativité
- FORCE : amène les gens à passer à l'action

### Chef de file

- Exigeant, mais moins autoritaire : attends l'excellence, rien de moins
- Donne le rythme aux équipes
- Manque de patience avec les moins performants
- Tendance à reprendre les tâches par lui-même
- FORCE : encourage au dépassement de soi

### Visionnaire

- Mobilisateur et motivateur
- Donne l'inspiration et le feu sacré
- Est axé sur la vue d'ensemble et peu sur le comment
- Style de leadership qui ne fonctionne pas en temps de crise
- FORCE : amène les gens à se mobiliser

### Collaboratif

- Croit en l'harmonie, favorise les interactions
- Cherche à satisfaire les besoins des autres
- Évite et apaise les conflits
- Ne permet pas aux individus de se sentir valorisés à titre individuel
- FORCE : peut faire socialement bouger les choses et encourage le travail d'équipe

### Participatif

- Doté d'une bonne écoute
- Cherche la cohésion, convaincu de l'intelligence collective
- Sollicite volontiers les uns et les autres
- Peu efficace pour obtenir des résultats rapides
- FORCE : obtient des résultats sur le long terme et valorise l'individu au sein du groupe

### Coach

- Investit sur les personnes, cherche l'autonomie de chacun
- Aide les gens à s'améliorer
- Style non efficace pour les gens souhaitant des tâches définies
- FORCE : amène les gens à se responsabiliser et à se prendre en main

# Mon leadership pour attirer les bons clients

Qui sont les clients que je souhaite attirer?

---

---

---

---

---

---

---

Comment puis-je montrer l'exemple?

---

---

---

---

---

---

---

Quelles sont mes forces pour exploiter mon style de leadership?

---

---

---

---

---

---

---

Que puis-je améliorer dans mon attitude et mon état d'esprit pour être une meilleure leader?

---

---

---

---

---

---

---

---

***Un leader ne subit pas son environnement, il le modifie.***

Notes

# *Libération des blocages*

**Identifier et comprendre mes blocages  
est le premier pas vers la libération.**



# Embrasser les possibilités

Trois clés apportent du succès en affaires :

- Facturer à sa juste valeur
- Passer à l'action
- Prendre des risques

Il y en a bien d'autres, mais ce sont celles qui font la différence entre les entrepreneurs qui pataugent durant des mois, voire des années, et ceux qui bâtissent une entreprise rentable plus rapidement.

Ces trois éléments sont toutefois freinés, voire paralysés, par le manque de confiance en soi et le manque d'estime de soi. Ton esprit, tout comme le mien, est encombré de fausses croyances du genre « qui suis-je pour donner des conseils? », « je ne peux pas charger ce prix, je ne vaud pas ça » ou « je ne peux pas réussir ».

L'estime de soi est la valeur que tu t'accordes. Comment veux-tu charger le juste prix ou augmenter tes prix si tu ne t'accordes qu'une faible valeur? L'argent est le miroir de ce que nous croyons être.

La confiance en soi est ce que tu te crois être capable de faire, ta foi en tes capacités. Comment être dans l'action et avancer si ton mental ne cesse de répéter en sourdine que tu n'es pas capable?

Enfin, il te sera impossible de prendre des risques si tu accordes toute ton attention à ton petit démon intérieur qui te rappelle d'avoir peur de l'échec et du jugement des autres. Tu dois écouter ton intuition, pas ton démon.

Cela est vrai que tu sois en affaires depuis un mois ou dix ans ; les défis sont simplement proportionnels et différents.

L'entrepreneuriat est une succession d'essais et erreurs. Il en va ainsi, c'est tout. Il n'y a pas d'autres chemins. Tu dois l'accepter, maintenant. Tu vas faire des erreurs, encore.

À mon humble avis, nous forgeons notre confiance et notre estime avec :

- Les bons coups, les réussites
- Notre capacité à apprendre de nos échecs
- Notre perception des autres sur nous : ce qu'ils nous disent ou font
- Notre volonté à retourner à l'expéditeur ce qui ne nous appartient pas
- L'indulgence envers soi-même
- La patience, j'oserais dire avoir foi que tout est au bon endroit au bon moment

Tu comprendras qu'on ne prend pas une pilule de la confiance en soi, ça s'entraîne. Le plus difficile est de dompter ton petit démon intérieur, ton mental contrôlant.

# Je suis l'artiste de mon succès

Je suis heureuse que tu t'offres ce cadeau aujourd'hui. Mon intention avec « Fondations » est de t'amener à des prises de conscience et de te donner des outils à utiliser dans ton quotidien pour transformer ton mindset et devenir une meilleure entrepreneure confiante et apte à découvrir ton plein potentiel.

## Tu es l'athlète de ton succès.

L'entrepreneuriat n'est pas un sprint, c'est une course à obstacles d'endurance. Il n'y a jamais de fil d'arrivée ultime, puisqu'une fois un fil d'arrivée franchi, on repart aussitôt pour un autre objectif. Tu ne dois pas t'attacher au fil d'arrivée, mais au cheminement de la course en soi.

Tu détiens ta propre définition du succès. Pour certains c'est une question de revenus, pour d'autres d'épanouissement. Pour moi, c'est les deux. Toi?

## Ma définition du succès :

---

---

---

---

## Tu es responsable de ton succès

Personne ne va cogner à ta porte un matin pour te tenir la main ou faire les actions pour atteindre le succès à ta place. Tu es l'unique responsable de ton succès et de ton bonheur. Tu es l'unique responsable des choix que tu fais et de ceux que tu ne fais pas.

Je suis un phare, un guide qui t'offre des pistes sur le chemin de la confiance en soi et d'un mindset entrepreneur gagnant. Mais les résultats que tu obtiendras à l'issue de ton parcours avec Fondations ne dépendent que d'une chose : toi.

Tu verras les répercussions de « Fondations » dans les prochains jours, les prochaines semaines et les prochains mois. Ouvre ton esprit et ouvre ton cœur à la personne la plus importante dans le succès de ton entreprise : toi. Fais confiance à ton intuition dans les prochains jours et fais-moi confiance.





Quels sont les liens que je peux faire, les significations que je peux déduire? (*ex. : un éléphant qui bloque un chemin représente quelle peur ou blocage?*) - Fais confiance à ton intuition.

---

---

---

---

---

Quels sont les blocages que je peux identifier ou que je connaissais déjà?

---

---

---

---

---

Quelles sont les sources de ces blocages et peurs? (*éducation, expériences, influence des autres, discours mental, etc.*)

---

---

---

---

---

Comment ça me fait sentir maintenant, de découvrir mes blocages?

---

---

---

# Démasquer mes peurs

Fais la liste des choses que tu veux pour toi et ton entreprise. À côté de chaque point, écris ce qui arrivera si tu l'obtiens ou si tu atteins cet objectif!

Ce que je veux	Ce qui va arriver si je l'obtiens (positif et négatif)	Mon filet de sécurité

Notes

# Schémas répétitifs (patterns)

Prends le temps de réfléchir aux diverses situations que tu as vécues dans ta vie lorsque vient le temps de passer à l'action pour réaliser un rêve, un projet.

Qu'est-ce qui revient continuellement?

---

---

---

---

---

---

---

---

Que puis-je mettre en place comme filet de sécurité pour ne plus répéter ce ou ces schémas?

---

---

---

---

---

---

---

---

## Découvrir ton Super moi

L'objectif de cet exercice est de prendre conscience de tes forces et de ce dont tu as besoin pour surmonter tes blocages. C'est aussi l'occasion de créer une représentation positive de toi-même à conserver comme motivation.

Quels sont mes forces, mes supers pouvoirs?

---

---

---

---

3 choses que je peux faire et qui m'aideront à surmonter mes peurs et blocages :

---

---

---

Au moins 3 affirmations positives pour booster ma confiance en moi :

---

---

---

---

Comment est-ce que je voudrais me sentir dans ma vie et dans mon entreprise ?

---

---

---

---

## **Représentation visuelle de mon Super moi**

À partir d'une photo de toi, représente les éléments suivants : tes forces, tes supers pouvoirs, tes affirmations positives, tes outils pour surmonter tes peurs et blocages. Ce peut être avec des mots, des dessins, du collage : c'est à toi de faire la représentation créative qui te fait vibrer. Utilise la page suivante.

# Super moi





# Visibilité et vente

Nos blocages ont un impact direct sur plusieurs sphères de notre entreprise et nous empêchent concrètement d'avoir du succès. En général, nos peurs nous paralysent, nous empêchant ainsi de passer à l'action dans notre entreprise.

Qu'est-ce qui m'empêche de me rendre visible? De me dévoiler dans le cadre de mes actions marketing?

---

---

---

Quels seraient mes moyens pour surmonter les blocages qui m'empêchent d'avoir plus de visibilité?

---

---

---

---

Qu'est-ce qui m'empêche de te sentir à l'aise de vendre et de verbaliser mes prix?

---

---

---

Quels seraient mes moyens pour surmonter les blocages qui m'empêchent de vendre et avoir du succès ?

---

---

---

---

Notes

# Moyens pour surmonter mes peurs et mes blocages

Tout le monde a des peurs et des blocages, ça fait partie de la vie. Le plus important est d'avoir assez confiance en soi pour passer par-dessus. C'est pour cela qu'il est fondamental de se trouver des moyens pour les surmonter, et ne pas laisser son mental et ses peurs prendre le dessus. En développant sa confiance en soi, on ne veut pas non plus tomber dans l'extrême et ne jamais douter. Le fait de douter est positif parce que ça nous permet de nous surpasser. Il faut donc trouver un équilibre dans lequel on a certains doutes qui nous permettent de nous questionner pour nous surpasser, sans toutefois nous laisser emporter dans trop de doutes et en faire une excuse pour maintenir le statu quo.

Libérer son énergie et ses blocages, c'est amener ses croyances et ses émotions du subconscient au conscient et remplacer le discours mental négatif par une vision positive des choses. L'énergie n'est pas tangible, mais elle est bien présente et elle attire (ou non) ce que vous souhaitez pour votre vie.

## Voici quelques moyens de surmonter tes peurs et tes blocages.

### Par soi-même

#### 1. *Le filet de sécurité*

C'est le fait de trouver des solutions et des actions concrètes qui t'aidera à passer par-dessus une situation. Fais des plans de sécurité lorsque ton mental s'emballe. Par exemple, si tu as peur d'être débordée, fais un plan précis des ressources et des actions que tu feras lorsque tu seras rendue à X ventes.

#### 2. *La méditation*

Elle aide à relâcher les tensions, à se reconnecter avec soi et à se sentir plus en paix à l'intérieur. Plusieurs études ont prouvé les bienfaits de la méditation sur la santé globale. La méditation améliore les connexions entre les différentes régions du cerveau ce qui améliore aussi les capacités cérébrales. Elle permet de soulager l'anxiété et de calmer l'activité du cerveau.

Si tu n'as jamais fait de méditation, il peut te sembler difficile, voire impossible, de te libérer l'esprit. Je te suggère de commencer avec des méditations guidées d'une dizaine de minutes par jour. Il y a plusieurs applications avec des méditations à faire. Sinon, une petite recherche sur YouTube te permettra aussi d'en trouver plusieurs.

#### 3. *La visualisation*

Le principe de la visualisation est bien simple : il faut fermer les yeux, être dans le moment présent et penser à ce qu'on veut être ou atteindre. Par exemple, si je veux obtenir un contrat pour mon entreprise, je ferme les yeux et je m'imagine comment ça se déroule. Les athlètes de haut niveau utilisent la visualisation depuis des lunes pour se représenter leurs objectifs et se visualiser dans la situation souhaitée.

#### *4. Le yoga*

Le yoga permet, en plus des bienfaits physiques qu'on lui connaît, de développer un équilibre corps-esprit. Dans une séance de yoga, on cherche à se concentrer sur sa respiration et les sensations corporelles, ce qui nous ancre dans le moment présent. Un des nombreux bienfaits du yoga est d'activer la réponse corporelle de repos et de relaxation, ce qui constitue un effet bénéfique pour tout le monde.

L'objectif général est donc de se connecter le plus possible avec soi-même et de s'ancrer dans le moment présent, ce qui aura pour effet de réduire sa charge mentale, son discours mental, son anxiété, ses peurs, et d'être en mesure de surmonter ses blocages.

#### *5. L'activité physique*

L'activité physique permet de libérer des endorphines, ce qui améliore aussi l'humeur et la vitalité. Elle contribue à un sentiment de fierté, d'estime de soi et de bien-être général. Elle augmente la capacité de concentration, réduit le niveau de stress et améliore la capacité à le gérer.

#### *6. Les loisirs créatifs*

Les loisirs créatifs permettent de s'ancrer dans le moment présent puisqu'ils mobilisent nos compétences. Ils requièrent notre concentration, ce qui fait que nous ne pensons plus au reste des choses à faire. Aussi, ils amènent un sentiment de fierté lorsque notre projet est complété et réussi! Les loisirs créatifs sont comme une séance de yoga avec les mains.

#### *7. Se donner de petits défis régulièrement*

Le fait de se donner de petits défis de façon régulière et de les réussir permet de se surpasser. Chaque fois qu'un défi est complété, on a une preuve tangible supplémentaire qu'on peut réussir! Cela permet d'aider à augmenter sa confiance en soi.

Il est important de se donner des défis qui correspondent à nos forces et nos limites, ce qui est personnel à chacun. Il faut aussi que le défi soit juste assez difficile pour qu'il demande un effort de notre part sans toutefois être trop grand et nous décourager.

#### *8. Écrire ses gratitude*

Pour ce faire, aie un petit journal de bord dédié à tes gratitude. Le fait d'écrire chaque soir ce pour quoi on est reconnaissant dans la journée, même si ce sont de petites choses, permet de voir toutes les choses positives qui font partie de notre vie. On peut ainsi prendre conscience du chemin parcouru aux niveaux personnel et professionnel et être fier de soi (car les belles choses arrivent souvent grâce à nous), ce qui contribue à une bonne confiance en soi.

## *9. Bien s'entourer*

Il est important de s'entourer de personnes qui croient en nous et qui peuvent nous aider à surmonter nos peurs, nos blocages et les moments difficiles. Le fait d'avoir du soutien peut vraiment faire une différence dans toute cette équation, car on se sent écoutée, validée et comprise par les personnes qui sont présentes pour nous. Il faut cependant faire attention de choisir les bonnes personnes et de ne pas s'entourer de gens toxiques qui nous tirent vers le bas.

## *10. Être son meilleur ami*

Quand on sent le doute et la peur monter en soi, on peut prendre le temps de s'arrêter et de se demander ce qu'on dirait à notre meilleur ami s'il vivait la même situation. On doit se donner à soi-même le meilleur conseil qu'on donnerait à notre meilleur ami. On ne le réalise pas toujours, mais on est souvent beaucoup plus dure avec nous-même qu'avec les personnes qui nous sont chères. Il faut se voir comme son propre meilleur ami et prendre soin de soi de la même façon !

## *11. Avoir un mindset de progression*

Le fait de changer son état d'esprit pour toujours voir les choses de cette façon permet d'être moins dure avec soi-même. Il faut s'accorder du temps et être indulgente avec soi, car on est en progression constante. L'entrepreneuriat (et la vie !) est une succession d'acquisitions, d'apprentissages et d'outils pour devenir meilleure. On ne peut pas se demander d'être parfaite dans tout en claquant des doigts. C'est normal de ne pas tout réussir et de ne pas tout savoir, et il faut se le rappeler. On verra ainsi moins les situations difficiles comme des échecs et on sera moins facilement découragée.

## *12. Reformuler son discours mental*

Lorsqu'on a des doutes et des pensées négatives envers soi, on peut reformuler le tout en affirmations positives. Le fait de reformuler et de changer son discours pour quelque chose de plus positif permet de voir les choses d'un autre œil et de défaire, au fil du temps, certaines croyances et blocages. Par exemple, j'identifie la fausse croyance suivante « l'argent est mauvais » ou « je ne mérite pas de succès ». Je reformule mon discours de façon positive en disant « l'argent me permet d'être plus libre ».

## *13. Le baromètre de la relativité*

La faculté de relativiser les choses permet aussi de voir les choses plus positivement et d'être moins dure avec soi-même. Le truc que j'ai trouvé en lien avec cela et que j'appelle le baromètre de la relativité est de se trouver un point de repère (qui aura souvent un fort lien avec tes valeurs profondes) en deçà duquel on trouvera que les choses sont moins graves. Cela permet d'avoir un point de comparaison. Par exemple, mon point de repère serait la santé de mes enfants. Si une épreuve ou une situation difficile m'arrivait, je me demanderais si c'est plus grave que si mon enfant avait une maladie. Dans bien des cas, la réponse est non et cela permet de relativiser les choses.

## *14. Ho'oponopono*

Il s'agit d'une méthode hawaïenne basée sur quatre principes et qui s'utilise comme un mantra : « désolé, pardon, merci, je t'aime ». Désolé signifie que l'on reconnaît le conflit intérieur, pardon dans le but d'être indulgente avec soi-même et les autres, merci de me faire reconnaître cette énergie et de me permettre de la libérer, et je t'aime (ou je m'aime) pour libérer l'énergie par amour pour soi. C'est une formule que l'on dit à l'intérieur de soi pour revenir au calme et se réaligner. Lorsque tu vis des émotions négatives, utilise cette méthode et répète la formulation plusieurs fois.

## **Support professionnel**

Il est possible d'aller chercher de l'aide professionnelle pour surmonter nos blocages et nos peurs, que ce soit parce qu'on n'y arrive pas seule ou pour pousser plus loin notre développement personnel. Tu peux choisir les moyens et le professionnel selon vos besoins.

### *1. Psychothérapie cognitivo-comportementale*

Il s'agit d'une forme de thérapie centrée sur la modification de comportements et de pensées problématiques. Elle permet de travailler sur les deux aspects, ce qui permet habituellement, sur le long terme, des changements significatifs et durables. On s'intéresse aux problèmes actuels principalement, puis on cherche à comprendre leur origine dans le passé, ce qui rend la thérapie plutôt complète.

### *2. Programmation neuro-linguistique*

La PNL est un ensemble de techniques de communication et de transformation de soi. Le but de cette technique est de programmer et de reproduire ses propres modèles de succès. Elle s'intéresse plus aux réactions qu'aux origines des comportements. Elle se penche beaucoup plus sur le comment que sur le pourquoi. À l'aide d'une grille d'observation, on cherche à améliorer notre perception de nous-mêmes et des autres. Un des objectifs de la PNL est de se fixer des objectifs dans le but de les réaliser. La base est le langage et notre utilisation des cinq sens et de notre corps.

### *3. Hypnose*

La personne est amenée à se trouver dans un état psychologique particulier qui est souvent décrit comme une dissociation, un sentiment d'absence ou une réduction du champ de conscience, mais qui peut varier d'une personne à l'autre. Cela permet au professionnel de faire vivre à la personne certaines expériences liées au sujet de la séance, au moyen de suggestions.

#### *4. Succès infini™*

À l'aide d'une liste de blocages et de peurs ainsi que d'un pendule, le professionnel certifié se connecte à l'énergie de la personne en consultation afin de mettre le doigt sur ses peurs et ses blocages. La personne sera plus à même de prendre conscience de ceux-ci et de travailler à les débloquer pendant et après la séance.

#### *5. Décodage métaphysique*

Le décodage métaphysique est recommandé dans des cas où la personne ressent beaucoup de symptômes physiques qui pourraient être liés à ses symptômes psychologiques. Cette technique est basée sur la prémisse selon laquelle le corps parle et pourrait donc nous indiquer que quelque chose ne va pas au niveau psychologique.

#### *6. Access Bars*

Cette technique de soin énergétique corporel à l'aide de points de pression sur le crâne vise à principalement à libérer l'énergie et le stress.

#### *7. Coaching*

Il existe plusieurs formes de coaching et plusieurs types de coach. Il faut donc faire des recherches et trouver la personne dont l'expertise et l'énergie correspondent le mieux à nous et à ce qu'on souhaite travailler.

Notes



*Ma valeur*



# Exercice : Fleur de compétences

L'objectif de cet exercice est de prendre un temps d'arrêt pour apprécier les aptitudes, compétences, forces et dons naturels que tu possèdes déjà. Nous avons une propension naturelle à voir et vouloir ce que nous n'avons pas, c'est humain. Alors qu'il nous demande un effort de réaliser toute l'ampleur du trésor, du diamant brut, que nous avons déjà à l'intérieur de nous.

À l'aide de la fiche *fleur de compétences*, prends le temps de bien réfléchir à ce qui forge ta personnalité et tes aptitudes. Remplis ta fleur même si cela ne te semble pas avoir un lien avec ton entreprise.

N'hésite pas à faire l'exercice sur des feuilles de papier à part de la fiche proposée.

## Ce qui est déjà « poussé »

### Mes forces

Quels sont tes talents naturels? Pour quoi les gens viennent-ils naturellement à toi pour des conseils? Dans quelles tâches te sens-tu en pleine possession de tes moyens? Qu'est-ce que tu as que ton conjoint, ta sœur et ton voisin n'ont pas nécessairement?

Nous avons tous des forces, sans aucune exception.

### Mes expériences

Fais la liste de toutes tes expériences, tant personnelles que professionnelles. Qu'as-tu vécu dans ta vie comme épreuve à surmonter? Quelles ont été tes expériences scolaires et en milieu de travail? As-tu fait partie d'une association, fait du bénévolat, etc.? As-tu vécu des expériences avec le sport, les arts?

### Mes talents et passions

Qu'est-ce qui te fait vibrer? Qu'est-ce que tu peux faire sans regarder l'heure? Qu'est-ce qui est facile de faire pour toi?

## **Ce que je dois « arroser »**

### **Mes blocages**

Au meilleur de tes connaissances de toi, qu'est-ce qui t'empêche d'avancer? Qu'est-ce qui te fait peur? Qu'est-ce qui t'empêche de passer à l'action ou, même, qui te paralyse?

### **Mes faiblesses**

Qu'est-ce qui pourrait nuire à l'atteinte de tes rêves et objectifs? Qu'est-ce que tu as à améliorer?

## **Qu'est-ce que j'ai d'unique ?**

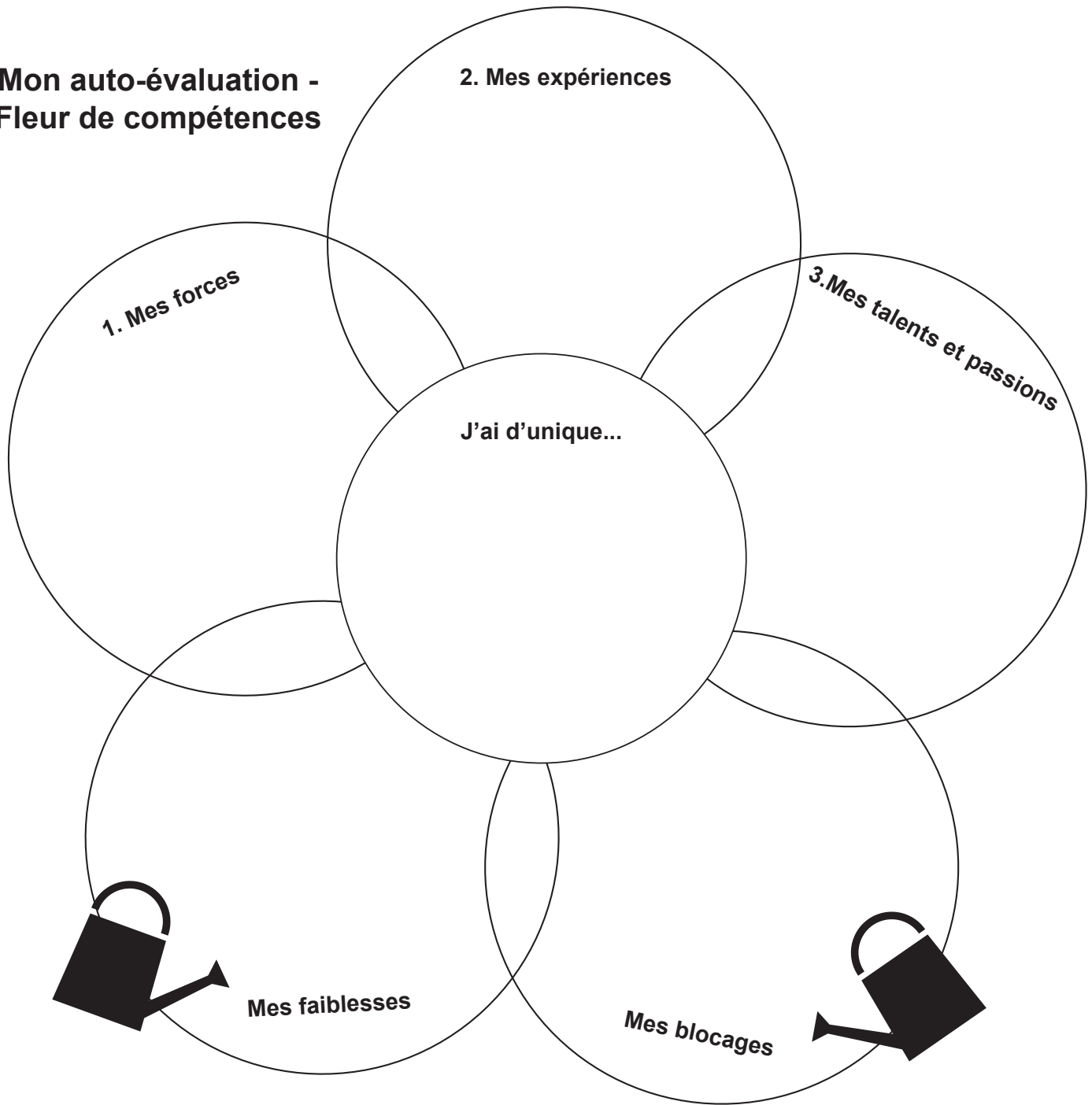
Toutes les personnes qui ont fait cet exercice ont figé devant cette question. La réponse est fort simple : TOI. Personne au monde ne possède le même amalgame de forces, d'expériences et de compétences. Tu es unique, il faut maintenant l'exploiter.

## **Ce qu'ils disent de moi**

Fais l'exercice de demander à au moins trois de tes proches ce qu'ils perçoivent de toi : tes forces et tes faiblesses. Cela te permettra d'avoir un œil extérieur sur ce que tu es, puisque nous avons beaucoup de difficultés à voir notre diamant brut. Cela te permettra de faire de belles prises de conscience.

**Tu trouveras la fiche à remplir à la page suivante.**

# Mon auto-évaluation - Fleur de compétences



---

## Ce qu'ils disent de moi...

---

Proche #1 \_\_\_\_\_

Proche #2 \_\_\_\_\_

Proche #3 \_\_\_\_\_

# Exercice : Je me suis surprise

L'objectif de cet exercice est de prendre conscience de ta capacité intérieure à prendre des risques et à affronter des situations qui te sortent de ta zone de confort. Il est impossible de ne pas répondre à la première question, cherche bien dans ta vie. N'hésite pas à utiliser une feuille à part pour compléter tes réponses.

1. A moins deux situations dans lesquelles je me suis surprise, où j'ai dépassé mes limites. Ce peut être dans n'importe quelle sphère de ma vie.

---

---

---

2. Comment me suis-je sentie durant ces moments, qu'elles étaient mes émotions?

---

---

3. Pourquoi ai-je refait ou non ces expériences?

---

---

4. Pourquoi ne les ai-je pas poussées un peu plus loin? Qu'est-ce que j'aurais pu ou pourrais faire pour dépasser un peu plus mes limites?

---

---

5. Quels ont été les résultats ou les répercussions de ces situations où je me suis surprise?

---

---

6. Quelle est ma capacité à prendre des risques au vu des réponses précédentes?

---

---

# Je suis et je le reconnais - Échecs

10 choses que j'ai échouées dans les dernières années

J'ai échoué...	J'ai appris...





# Ma zone de génie

Ta zone de génie, ce sont les choses dans lesquelles tu excelles et qui ont le plus de potentiel de rentabilité ou de faire croître ton entreprise. Tu peux écrire, dessiner...



# Mes affirmations positives de confiance en moi

---

---

---

---

---

---

---

## EFT (emotional freedom technic)





# Ma routine de confiance en moi

Qu'est-ce que je peux faire au quotidien pour augmenter ma confiance en moi et avoir la certitude que je peux accomplir tout ce que je souhaite dans mon entreprise?

- Méditation \_\_\_\_\_ minutes
- Affirmations positives
- Visualisation : \_\_\_\_\_
- Routine pour prendre soin de mon corps : \_\_\_\_\_
- Faire une chose qui me sort de ma zone de confort
- Marche \_\_\_\_\_ minutes
- Sport : \_\_\_\_\_
- Me tenir droite et me dire que je m'aime devant le miroir
- Faire la liste de mes bons coups de la veille
- Écrire ce qui me fera sentir en confiance aujourd'hui
- Célébrer une micro (ou grande) victoire
- Trouver une citation inspirante pour la journée
- Parler à mon petit diable intérieur pour lui dire que je peux le faire
- Écrire mes gratitudes de la journée
- Discuter avec une personne positive
- Chose à faire pour développer mes compétences entrepreneuriales :  
\_\_\_\_\_
- Autre : \_\_\_\_\_





# Aptitudes et talents versus action marketing

Ces aptitudes, talents et stratégies marketing ne sont que des exemples. Les possibilités sont infinies. Il suffit d'être créative et de trouver les forces en toi qui peuvent rejoindre les actions marketing que tu choisiras!  
**Miser sur tes forces rend les choses plus fluides.**

## *Actions et stratégies marketing*

Écrire des articles de blogue  
Écrire des publications  
Écrire pour un autre blogue  
Écrire des infolettres  
Faire des audios  
Avoir un podcast  
Faire des capsules vidéo  
Faire des vidéos en direct  
Faire du réseautage  
Organiser des événements  
Parler aux gens dans un salon  
Faire des appels découverte  
Faire du clavardage  
Faire des photographies  
Faire du montage vidéo  
Faire du stop motion  
Créer des visuels  
Faire des collaborations  
Donner une conférence  
Participer à des événements  
Faire un webinaire  
Créer un ebook  
Donner des entrevues  
Créer des quiz en ligne  
Faire des publicités

## *Aptitudes et talents*

Écrire  
Discuter avec des inconnus  
Parler à la caméra  
Habilité à mettre de l'ambiance et divertir  
Dessiner, peindre  
Fabriquer des objets  
S'exprimer à l'oral  
Créer des vidéos (montage, édition)  
Dessiner, illustrer  
Discuter d'un sujet en profondeur  
Sociabiliser  
Parler de son vécu / de son savoir  
Faire découvrir de nouvelles choses  
Enseigner des choses  
Créer de belles images  
Persuader facilement  
Avoir le sens de l'humour  
Animer un groupe  
Avoir un sens analytique  
Avoir du leadership  
Avoir de l'imagination  
Être curieuse et aimer partager  
Être douée avec la technologie  
Créer des univers fantastiques



# Relation à l'argent I



# Attirer l'abondance : mon énergie

J'ai longtemps eu cette croyance que les gens riches l'étaient devenus en profitant des autres, en faisant des magouilles et qu'ils n'étaient pas heureux de toute façon. Une belle façon de dire à l'univers que je ne voulais pas être une profiteuse et que, donc, il valait mieux ne pas mettre d'argent sur ma route. C'est l'inverse de la loi de l'attraction.

Lorsque nous avons une croyance, qu'elle soit consciente ou non, tout conspire à nous apporter les preuves de cette croyance. Lorsqu'on achète une voiture jaune, on voit des autos jaunes partout. C'est le même principe : lorsqu'on croit que ceux qui font de l'argent sont des profiteurs, on ne voit que des profiteurs riches partout. Pourtant, les preuves du contraire sont aussi là, mais on ne veut pas les voir. Notre mental ne veut pas les voir.

Notre relation à l'argent provient non seulement de notre éducation, mais aussi des croyances qui sont passées de génération en génération. Pas étonnant de voir comment les blocages sont tenaces en matières d'argent et d'abondance.

Nous avons également créé des schémas répétitifs dans nos vies concernant l'argent. Les schémas sont vrais pour l'argent, mais pour notre vie en général également. As-tu déjà remarqué que tu attires le même genre de personne ou que tu agis d'une certaine manière chaque fois que tu reçois un gros montant d'argent?

Jusqu'à l'âge de 7 ans, notre cerveau est une véritable éponge. À cet âge, et toute notre vie, nous absorbons des émotions et des énergies dont nous n'avons même pas le souvenir et parfois lors d'événements tout à fait anodins. Ces « mémoires » s'inscrivent dans nos cellules et, lorsque nous sommes en présence d'une situation qui active l'une de ces mémoires, notre cerveau réagit exactement comme dans le passé, en recherchant toujours le même chemin. C'est ce qui explique que nous réagissons à des situations de façon faussée.

Le principal obstacle est que tout ceci se fait inconsciemment. Sans que l'esprit ne demande notre avis. Alors même que nous clamons haut et fort vouloir devenir riche, si nos mémoires, nos schémas et nos croyances disent le contraire, c'est eux qui vont l'emporter.

De plus, c'est une chose que d'attirer l'argent et l'abondance, ça en est une autre de les conserver. Tu as sans doute déjà entendu de nombreuses histoires de gens devenir riches et retomber encore plus bas financièrement. Il faut aussi apprendre à recevoir, et ceci est directement relié à notre estime de soi.

Les croyances et les émotions que nous entretenons face à l'argent ont une influence directe sur notre capacité à faire et à recevoir de l'argent. L'argent est le miroir de nos peurs et des mécanismes de défense de notre inconscient. **Notre niveau d'aisance financière est directement lié à la valeur que nous nous accordons. Plus tu t'accorderas de la valeur, plus les autres t'en accorderont.**

Notes

# Ma relation à l'argent

## Combien vaudrais-tu aujourd'hui?

Si j'avais une entrevue pour un job de rêve, je demanderais combien?  
Ce peut être en taux horaire ou en revenu annuel.

---

## Pourquoi?

---

---

---

---

Comment me sentirais-je de devoir gérer 1 million de dollars demain matin? Quel impact cela aurait-il autour de moi?

---

---

---

---

Quelle est, selon moi ou ce que mes proches croient être, ma relation avec l'argent?

---

---

---

---

## Encerle ou surligne les croyances et émotions auxquelles tu t'identifies

Accepter de l'argent me met dans l'obligation.	Avoir de l'argent est cupide.
L'argent apporte des problèmes.	L'argent ne rend pas heureux.
Les gens riches sont superficiels.	Vouloir de l'argent est matérialiste.
Je ne mérite pas d'avoir beaucoup d'argent.	Je gère mal l'argent.
L'argent me glisse entre les doigts.	Je suis incapable d'économiser.
Je n'aurai jamais assez d'argent.	Je ne sais pas ce que je ferais de beaucoup d'argent.
Je deviens nerveuse quand je pense à l'argent.	Je déteste penser à l'argent.
Je me sens coupable quand j'ai de l'argent.	Je dois faire des choses que je n'aime pas pour avoir beaucoup d'argent.
Je ne veux pas vraiment d'argent de toute façon.	Si j'ai du succès, les gens me détesteront.
Si je fais de l'argent, je le perdrai de toute façon.	Si j'ai de l'argent, les autres n'en auront pas.
Je vais attirer des gens jaloux si je fais beaucoup d'argent.	Je me sentirai coupable face à mes parents qui n'ont jamais fait beaucoup d'argent si j'en fais moi-même.
Je suis bloquée lorsqu'il s'agit d'argent.	Je me sens incompetente avec l'argent.
Je ne suis pas destinée à avoir de l'argent.	Je crois qu'il faut travailler très fort pour faire de l'argent.
Ceux qui font beaucoup d'argent sont des magouilleurs et des profiteurs.	Je me sens impuissante face à l'argent.
Ce n'est pas juste que des gens fassent beaucoup plus d'argent que moi.	Je suis dégoûtée par les gens qui ont beaucoup d'argent.
L'argent entraîne des disputes.	L'argent est à l'origine du mal.
L'argent ferait de moi une personne moins authentique.	Je dois faire beaucoup de sacrifices pour avoir de l'argent.
Vouloir de l'argent paraît mal.	Il faut souffrir pour faire de l'argent.
Je n'ai pas ce qu'il faut pour faire de l'argent.	Je vais perdre mes amis si je gagne beaucoup d'argent.

# De quoi avons-nous peur?

« Parler d'argent peut faire peur. Et peur de quoi? Peur d'avoir à soulever le couvercle d'un coffre dans lequel nous avons enfermé des expériences douloureuses de notre vie, la peur de mettre en lumière les fondements de notre personnalité ainsi que nos stratégies de survie, la peur de révéler nos zones d'ombre : **la peur d'un monde où nous ne serions pas voulus et attendus, la peur d'être abandonnés ou pas aimés, la peur d'être contraints à faire ce que nous ne voulons pas faire, la peur de ne pas être suffisamment parfaits pour mériter la reconnaissance des autres, la peur d'être trahi.** Devant toutes ces peurs, nous trouvons des parades astucieuses, des mécanismes de défense pour nous rassurer : fuir et se cacher, rester dans la passivité, faire envie, manipuler par la peur ou la séduction. » - Jean-Luc Monsempès

Quels sont mes mécanismes de défense?

- La fuite (j'évite l'argent, même d'en parler)
- Le déni et la passivité (je fais comme si l'argent n'existait pas)
- L'envie (je suis jalouse de ceux qui font de l'argent)

Autre(s) :

---

Comment puis-je passer par-dessus ces mécanismes de défense? L'affrontement.

---

---

Je choisis une chose à changer dans mon attitude face à l'argent et j'y consacre 10 minutes par jour :

---

---

---

---

Qu'est-ce que l'argent va me permettre de faire ou d'être?

---

---

---

# Les racines de ma relation à l'argent

Décris la relation à l'argent de ces personnes

Qu'est-ce que ces personnes disent et croient sur l'argent, quelle est leur relation à l'argent?	Quel impact cela a-t-il sur moi?
Mère	
Père	
Conjoint (ou ex-conjoint)	
Meilleur ami ou personne très proche de toi	
Grands-parents maternels/paternels	
Collègues de travail ou entrepreneurs dans mon cercle rapproché	
Société	



# Schémas répétitifs (patterns)

Prends le temps de réfléchir aux diverses situations que tu as vécues avec l'argent.

Qu'est-ce qui revient continuellement?

---

---

---

---

Fais des recherches sur tes comportements répétitifs qui nuisent à l'attraction de l'abondance afin de trouver des moyens de t'en libérer.

Comment aimerais-je être et me sentir avec l'argent?

---

---

---

---

Que puis-je faire pour y arriver?

1 - Avoir plus confiance et d'estime de moi me permettra de voir ma juste valeur et de modifier ma relation à l'argent.

---

---

---

---

Notes

# Fondations

Notes

# Ma mission, mon pourquoi

**Tout a un sens, mais pas forcément celui auquel on s'attend.**



# Pourquoi je fais ce que je fais?

## Différence entre mission et vision :

Mission : c'est **pourquoi tu le fais** et comment tu veux aider les gens.

Vision : c'est ton objectif ultime, **vers où tu veux aller et ce que tu souhaites accomplir**.

1. Pourquoi suis-je entrepreneure et non salariée?

---

---

---

---

2. Quelles sont mes forces et ce pour quoi je suis naturellement douée? (*ex. trouver des solutions, être empathique, me vendre, rassembler les gens...*)?

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Les gens viennent naturellement à moi pour quoi? (*ex. réparer des choses, des conseils sur la nutrition, etc.*)

---

---

---

---

4. Ce que j'aime et qui me passionne (mes intérêts) :

---

---

---

---

5. Les qualités que les gens me disent le plus :

---

---

---

---

---

6. Quelles sont mes faiblesses? (*ex. difficulté à gérer l'argent, trop impulsive, du mal à m'exprimer en public, etc.*)

---

---

---

---

---

7. Que puis-je faire pour améliorer mes faiblesses?

---

---

---

---

---



8. Mes valeurs et convictions [ce en quoi je crois]?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

9. Quand je regarde notre monde, de quoi manque-t-il?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

10. Comment voudrais-je aider les gens?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

11. Ce pour quoi je peux être payée concernant mes dons, mes forces et mes intérêts :

---

---

---

---

---

---

---

---

**Je fais la liste de...**

12. Toutes les formations suivies dans ma vie :

---

---

---

---

---

---

---

---

12. a) Quel lien y a-t-il entre mes formations?

---

---

---

---

---

---

---

---

13. Mes expériences de travail/entrepreneuriat :

Lined area for writing responses to question 13.

13. a) Quel lien y a-t-il entre mes expériences de travail?

Lined area for writing responses to question 13.a).

14. Mes expériences de bénévolat ou de loisirs :

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

14. a) Quel lien y a-t-il entre mes expériences de bénévolat et mes loisirs?

---

---

---

---

---

---

15. Mes expériences positives principales (voyage, naissance, accomplissement, etc.) :

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

15. a) Quel lien y a-t-il entre mes expériences positives?

---

---

---

---

---



# Ma mission de vie

17. À l'aide de mes réponses aux questions, quel est le fil conducteur de ma vie? Ma mission de vie.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Ma mission d'entreprise

18. Quelle est la raison d'être de mon entreprise?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Notes



*Ma vision, mon idéal de vie*

**Ce que je veux accomplir et être.**



# Mon idéal de vie

On ne peut trouver comment atteindre un but si on ne sait pas où l'on va.

Avoir une vision claire de ce que tu souhaites pour ton entreprise, de ce qui te fait vibrer et de ton idéal de vie t'ouvrira les portes des possibilités infinies. Ta vision te sert de guide pour mettre en œuvre les bonnes stratégies et actions dans le but d'atteindre tes idéaux et obtenir des résultats au-delà de tes attentes. Sans vision, on ne prospère pas.

Personne n'a de boule de cristal et ne peut savoir de quoi sera fait demain. Encore moins avec une entreprise. Tu peux avoir un nouveau client au moment de lire ces lignes et en perdre un demain. Quand je me lève le matin, je n'ai aucune idée de ce que je vais faire pour souper et si mon horaire en coaching privé sera complet ou non dans deux mois. Mais je sais exactement ce à quoi j'aspire dans ma vie, tant pour mon entreprise que pour ma vie personnelle.

**Tu sais pertinemment ce que tu veux faire, vivre et être. Mais te l'autorises-tu?**

**Là est la question.**

**Où souhaites-tu être dans cinq ans dans ta vie personnelle et professionnelle?**

Si cette question te semble difficile, c'est que tu tentes d'y répondre avec ton mental et non ton cœur. Tu refoules tes désirs en analysant plutôt si tu as les capacités, le temps ou l'argent pour atteindre ton idéal. Bien évidemment que tu n'as pas tout ça puisque c'est une vision du futur. Il faut d'abord visualiser pour manifester.

Notes



Voici quelques exercices pour clarifier ta vision.

1. Voici 10 désirs ou rêves que j'ai (*sans considération de temps ou d'argent*) :

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Quel impact je veux avoir autour de moi?

---

---

---

---

3. Dans quel environnement de vie je me sentrais pleinement épanouie?

---

---

---

---

---

4. Qu'est-ce que je ferais demain matin s'il me restait quelques jours à vivre?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

5. Qu'est-ce que je rêve de créer avec mon entreprise?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

6. De quel genre de personnes je souhaite être entourée?

---

---

---

---

7. Qu'est-ce que je souhaite accomplir?

---

---

---

---

---

---

---

8. Quel est mon objectif ultime pour mon entreprise et ma vie?

---

---

---

---

---

---

---

9. À la lumière de ces exercices, quelle est ma vision pour mon entreprise?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





Notes

# Stratégie de revenus

**Mon modèle d'affaires.**



# Modèle d'affaires

Ensemble des moyens, des techniques et des stratégies que ton entreprise détient pour créer de la valeur, maintenir et rentabiliser ses activités et ainsi être pérenne.

Autrement dit : avec quoi et comment vas-tu faire des revenus? Il est important de définir le modèle d'affaires qui aura le plus de sens et qui sera le plus porteur pour ton entreprise et toi-même.

Exemples de modèles d'affaires

- Thérapeute client (one-on-one)
- Membership
- Dropshipping
- Blogueur ou youtubeur (créateur de contenu)
- Groupe-atelier
- E-learning (formation en ligne)
- Artisan-créateur
- Distribution de masse
- Proximité locale
- En ligne international
- Freenium (proposer une version gratuite pour vendre ensuite une version payante)
- Etc.

## À lire

Cet article de blogue qui présente 4 modèles d'affaires pour les passionnés :  
<https://stephanieforgues.com/4-modeles-daffaires-gagnants-pour-les-creatifs/>

1. Qu'est-ce que je veux? Je veux...

- Transmettre mes connaissances
- Créer seule dans mon atelier
- Aider les gens
- Travailler en équipe
- Travailler avec un grand nombre de personnes
- Avoir un horaire structuré
- Servir une personne à la fois
- Avoir un horaire flexible
- Travailler uniquement sur internet
- Travailler de la maison
- Travailler à l'extérieur

- Pouvoir voyager en travaillant
- Avoir un style de vie nomade
- Créer des choses exclusives
- Créer sans m'occuper de la production

2. Quelle est la vitesse à laquelle je dois générer des revenus?

- Je suis en urgence de créer des revenus
- Mon salaire est un revenu d'appoint pour ma famille
- J'ai un coussin financier
- J'ai un levier financier pour démarrer (ex.: héritage, financement, conjoint)

3. Quels sont mes objectifs, ma vision, ce que je veux accomplir?

---

---

---

---

---

4. À la lumière des réponses précédentes et de ce que je veux, quel est mon modèle d'affaires : comment je vais gagner de l'argent?

---

---

---

---

---

## Produits/services

1. Avec quel(s) produit(s) ou service(s) vais-je accomplir ma mission et générer des revenus?

---

---

---

---

---

---

2. De quelle(s) façon(s) ça peut permettre à mon entreprise de croître?

a. Comment mon modèle d'affaires me permettra-t-il d'augmenter mes revenus sur le long terme?

---

---

---

---

---

---

b. Dans quelle mesure puis-je produire plus (ex.: sous-traiter, déléguer, avoir une équipe)?

---

---

---

---

---

---

Notes



# Client idéal et positionnement

**Me démarquer et attirer des clients idéaux.**



# Positionnement

Comment mon entreprise et mes produits se positionnent-ils?

- Bas de gamme
- Moyen de gamme
- Haut de gamme
- Luxe/premium
- Accessible à monsieur et madame Tout le monde

## Mon entreprise

1. Quelles sont les valeurs de mon entreprise (et les miennes)?

---

---

---

---

2. Quelles sont les causes que je défends?

---

---

---

---

---

3. Quelle est ma mission, la raison d'être de mon entreprise?

---

---

---

4. De quelle(s) façon(s) est-ce que j'aide les gens avec mes produits?

---

---

---

---

---

---

5. De quelle(s) façon(s) puis-je aider mes clients autrement qu'avec mes produits?

---

---

---

---

---

---

6. De quelle façon est-ce que je veux que les gens me perçoivent?

---

---

---

---

---

---

7. De quelle façon vais-je communiquer? (ex. : avec l'humour, de façon amicale, avec une approche scientifique, etc.)

---

---

---

---

---

---

8. Qu'est-ce qui me rend unique comme entrepreneure?

---

---

---

---

---

---

9. Quels sont mes avantages concurrentiels? Qu'est-ce que je fais ou j'offre de différent?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

10. Quelles sont mes forces à utiliser dans mes communications, mes procédés de fabrication, mon marketing ou d'autres sphères de mon entreprise?

---

---

---

---

---

---

11. Quels sont les atouts marketing que je possède déjà et qui peuvent être optimisés?

---

---

---

---

---

---

12. Quelle clientèle est-ce que je veux cibler à ce stade-ci?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

13. Qui sont mes compétiteurs directs?

*Offrant des solutions identiques à la mienne.*

---

---

---

---

---

14. Qui sont mes compétiteurs indirects?

*Offrant des solutions similaires qui répondent aux mêmes besoins que mon entreprise.*

---

---

---

---

---

15. Quelles sont les opportunités de me démarquer de mes concurrents?

- Prix
- Produits
- Distribution
- Promo
- Niche de clients
- Territoire
- Moi
- Service à la clientèle
- Stratégie de contenu
- Présence en ligne
- Présence terrain
- Marché inexploité

Style (ex.: humour)

Innovation

Autre(s) : \_\_\_\_\_

16. *En résumé* : qu'est-ce que je souhaite communiquer à mes futurs clients pour qu'ils choisissent ma solution?

*Mes valeurs, mes convictions, mes forces, mes avantages concurrentiels.*

---

---

---

---

---

17. Comment vais-je me positionner sur le marché?

---

---

---

---

---

18. Comment vais-je faire comprendre à mes futurs clients que je suis différente?

---

---

---

---

---

---



# Comprendre et trouver mon client idéal

## Étape 1

1. Avec qui **je veux** travailler?

---

---

---

---

---

---

2. Avec qui je **ne veux pas** travailler?

---

---

---

---

---

---

3. Y a-t-il un segment (une niche) qui n'est pas desservie par ma concurrence et dont je peux me servir pour me démarquer?

---

---

---

---

---

---

4. Qui a **besoin** de ma solution (produit/service)?

---

---

---

---

---

---

5. Qui est **prêt à payer** pour ma solution?

---

---

---

---

---

---

6. Quel genre de personne sera **sensible** à mes avantages concurrentiels?

*Exemple : ce n'est pas tout le monde qui a à cœur d'acheter local.*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

7. Quel genre de personne j'attire naturellement?

---

---

---

---

---

## Étape 2

Valider qu'il y a suffisamment de clients ciblés pour faire vivre ton entreprise.

*Comment?*

- Diffuser un sondage d'étude de marché
  
- Chercher des statistiques  
*(Google ; ex. : nombre de familles au Québec)*
  
- Poser des questions sur mes réseaux sociaux  
*(ex. : Seriez-vous intéressés à acheter X pour régler Y problème?)*
  
- Poser des questions à d'autres entrepreneurs
  
- Poser des questions dans mon entourage
  
- Tester une version simplifiée de mon produit

À lire : ebook *Trouvez enfin votre client idéal* pour compléter ton travail et tes réflexions.

<https://stephanieforgues.com/wp-content/uploads/2019/08/ClientIdeal-eBook.pdf>



2. Quelles sont les frustrations et préoccupations de mon avatar? *Pense aussi en-dehors de ton entreprise. Ça n'a pas à être nécessairement en lien avec ton produit.*

---

---

---

---

3. Quels sont les sujets qui intéressent mon avatar? *Pense aussi en-dehors de ton entreprise. Même si tu ne vois pas de lien immédiat avec ton entreprise.*

---

---

---

---

---

---

---

---

4. Où puis-je rejoindre mon avatar?  
*Quels réseaux sociaux? Quels événements, magazines? etc.*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



7. Comment puis-je répondre aux besoins de mon avatar?

---

---

---

---

---

---

---

8. Quels sont les points communs de mes clients actuels favoris?

---

---

---

---

---

---

---

9. Quels sont les sujets et enjeux sociaux qui le touchent?

---

---

---

---

---

---

---

## Étape 4

### Valider et peaufiner le profil de ton avatar

Tu dois maintenant confirmer tes hypothèses et en apprendre plus sur ton client idéal. L'idée est de poser des questions à des gens qui représentent le plus possible ton avatar afin d'obtenir des informations sur :

- Ce qui est important pour eux (valeurs)
- Leur mode de vie et leurs habitudes
- Leur intérêt face à ta solution
- Les médias qu'ils consultent et à quelles heures
- Les endroits qu'ils fréquentent
- Leurs habitudes d'achat
- Les marques qu'ils achètent et pourquoi
- Leurs frustrations et préoccupations
- Autres détails qui pourraient être des dénominateurs communs te permettant ensuite de rebondir sur ces informations pour créer du contenu et ton branding, ou faire des choix stratégiques.

Même chose que pour l'étape 2 : pose des questions et teste des choses!

- Diffuser un sondage d'étude de marché
- Discuter avec mes fans et clients
- Poser des questions sur mes réseaux sociaux  
(ex. : Seriez-vous intéressés à acheter X pour régler Y problème?)
- Poser des questions à d'autres entrepreneurs
- Poser des questions dans mon entourage
- Être à l'écoute et à l'affût
- Participer à des événements où se trouvent mes clients idéaux

**Ce processus est en continuelle évolution et tu apprendras de nouvelles informations même cinq ans après ton démarrage d'entreprise. C'est constamment à peaufiner.**

**Plus tu connaîtras ton client idéal, plus il te sera facile de faire du marketing, incluant animer et gérer tes réseaux sociaux.**





réseaux sociaux



habitudes web



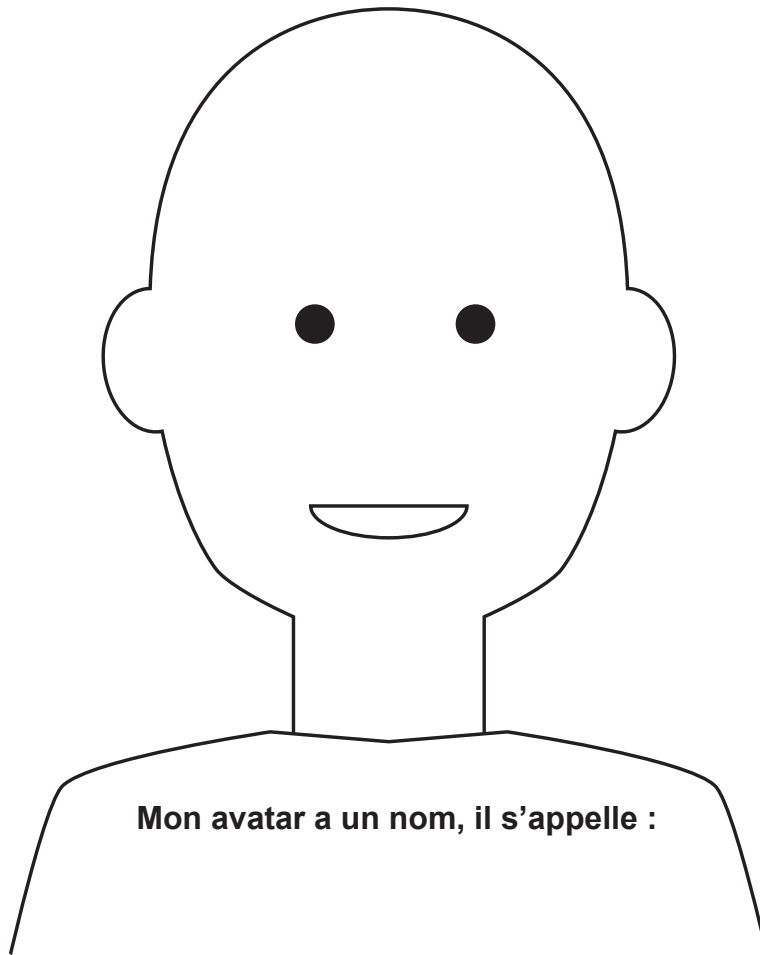
habitudes d'achat



valeurs



frustrations  
problèmes/désirs



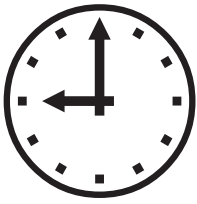
Mon avatar a un nom, il s'appelle :



Avec quel type de personne je  
veux travailler ?



Avec quel type de personne je  
ne veux PAS travailler ?



# Que fait mon avatar de ses journées ?

En fonction de ses occupations, de sa situation familiale, de mon étude de marché, des discussions que j'ai pu avoir avec ma clientèle cible, je tente de faire l'horaire d'une journée type pour mon avatar.

5 h	
6 h	
7 h	
8 h	
9 h	
10 h	
11 h	
12 h	
13 h	
14 h	
15 h	
16 h	
17 h	
18 h	
19 h	
20 h	
21 h	
22 h	
23 h	
24 h	
1 h	

À quelle heure utilise-t-il ces médias ?



# Avantages concurrentiels et communication

1. Quels sont mes avantages concurrentiels?

---

---

---

---

---

---

2. Comment puis-je les communiquer?

---

---

---

---

---

---

Comment puis-je me présenter en quelques mots? (*j'aide qui à quoi*)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Notes

# À communiquer à mes fans et clients

Mes valeurs et celles de mon entreprise

---

---

---

Ma mission, ma vision et mes aspirations

---

---

---

Ma personnalité et celle de mon entreprise

---

---

---

Mon enthousiasme, mon style de leadership

---

---

---

Ce qui me fait profondément vibrer, ce qui m'allume et me passionne

---

---

---

Notes

# Mix-marketing

**Une entreprise cohérente et alignée à tous les niveaux.**





# Mes produits (ou services)

Deux éléments à intégrer maintenant concernant tes produits et services

## 1. Caractéristiques VS bénéfices

Ce que tu dois mettre en lumière pour vendre et supporter tes prix, ce sont les bénéfices et non les caractéristiques de tes produits et services.

**Caractéristiques** : mon crayon est brun et mesure 13 cm.

**Bénéfices** : mon crayon a une prise confortable et glisse bien sur le papier ; vous pourrez donc écrire longtemps sans ressentir de douleur.

Les bénéfices sont la valeur que tu apportes à tes clients, la façon dont tu combles leurs besoins et la raison pour laquelle ils sont prêts à payer plus cher. Si tes bénéfices sont réels et tellement grands pour tes clients, ils en oublieront (presque) le prix.

## 2. Simplifier pour mieux régner

Nous avons tendance à vouloir trop en faire et à compliquer notre entreprise et nos offres. Non seulement cela fait fuir les clients, mais ça impacte aussi ton niveau d'énergie et de rentabilité à long terme. Demande-toi maintenant comment tu peux simplifier tes produits ou services, ainsi que ton entreprise.

Ce que tu peux simplifier :

- Nombre de produits/services offerts
- Fonctionnalités de tes produits, inclusions dans tes services
- Tes opérations, ta gestion
- Tes modes de distribution
- Le processus d'achat pour tes clients
- Automatiser des actions (*ex. : prise de rendez-vous, administration, production*)

Fais l'exercice de remplir les tableaux suivants pour tes produits ou services principaux (3). Au besoin, fais des photocopies pour faire l'exercice avec plus de produits.

**Produit #1**

Nom :

Caractéristiques :

Bénéfices :

Ce que je peux simplifier/optimiser pour économiser temps et argent :

Qu'est-ce que je peux éventuellement déléguer?

**Produit #2**

Nom :

Caractéristiques :

Bénéfices :

Ce que je peux simplifier/optimiser pour économiser temps et argent :

Qu'est-ce que je peux éventuellement déléguer?

**Produit #3**

Nom :

Caractéristiques :

Bénéfices :

Ce que je peux simplifier/optimiser pour économiser temps et argent :

Qu'est-ce que je peux éventuellement déléguer?

# La distribution

1. De quelle(s) façon(s) vais-je acheminer les produits ou services aux clients?

---

---

---

---

---

2. Pourquoi? Quel est mon raisonnement?

---

---

---

---

---

3. Quels sont les avantages et désavantages de mes choix?

---

---

---

---

---

# Les prix

## De quelle façon je vais fixer mes prix ?

La première étape est de faire le calcul. Éventuellement, tu réviseras peut-être tes prix en fonction du positionnement et du client idéal OU tu te positionneras en fonction de ton calcul de prix. Utilise la méthode fournie avec le calculateur de prix.

- Coûtant du matériel, s'il y a lieu (incluant les aiguilles, l'encre, l'usure d'une imprimante, tout!)
- Temps de production (du produit ou de la création d'une formation, par exemple)
  - Prévoir la sous-traitance éventuellement
- Frais fixes annuels répartis sur le nombre de ventes potentielles dans l'année
- Budget marketing (2 à 3 % des frais précédents)
- Marge de profit (selon tes objectifs, peut être abolie au début pour pénétrer un marché)
- Marge de distribution (entre 5 et 50 % selon tes stratégies)
- Marge de manoeuvre pour faire des promotions (vois ce qui fait du sens avec le reste de la structure de prix).

Pour t'aider à établir tes prix, utilise le **Calculateur de prix**

Ce qui va t'aider à «surmonter» un prix élevé :

- Tes objectifs et ambitions
- Ton branding
- Tes stratégies de contenu et de valeur perçue
- Ton positionnement (bas de gamme VS luxe)
- Tes propres besoins et désirs → ton regard sur ce que tu offres
- Ta relation à l'argent!

### 1. Fais le calcul avec tes produits/services principaux

Produit ou service	Prix de vente

2. Combien je veux gagner d'argent net par mois?

a. Quel est mon minimum requis pour vivre?

---

b. Qu'est-ce que je vise d'ici deux ans?

---

3. Combien dois-je vendre par mois pour faire \_\_\_\_\_ \$ net?

*Par exemple, si sur chaque produit il me reste 10 \$ de temps de production et profit, et que je veux gagner 2000 \$ net par mois, je devrai vendre 200 produits par mois. Si je facture 60 \$ de l'heure pour un service de graphisme et qu'il me reste 40 \$ net, je devrais facturer 50 heures dans mon mois pour faire 2000 \$ net.*

---

---

---

---

---

---

---

---

4. Quel est mon objectif de revenus net pour un an? \_\_\_\_\_

5. Quel est mon objectif de ventes (chiffre d'affaires) pour arriver à mon objectif de revenus net?

---

6. Quelle est ma capacité de production hebdomadaire actuellement?

*Combien de produits tu peux créer ou combien d'heures de service tu peux humainement faire chaque semaine?*

---

---

---

---

---

---

---

---

7. Combien de semaines de vacances je veux prendre par année?

---

8. Quelle est ma capacité de production annuelle (capacité hebdomadaire x nombre de semaines travaillées)?

---

9. Est-ce que ma capacité de production annuelle me permet d'atteindre mon objectif de ventes et de revenus annuels?

---

---

---

---

---

10. Si la réponse est non, que dois-je changer pour que ma capacité de production soit cohérente avec mes objectifs?

---

---

---

---

---



Est-ce que les éléments suivants sont cohérents avec mon positionnement?

<b>Sphère</b>	<b>Cohérent</b>	<b>À améliorer</b>	<b>À faire</b>
Produits/services			
Prix			
Distribution			
Types de promotion			
Image de marque			
Contenu sur les médias sociaux			
Partenaires d'affaires			
Clientèle ciblée			

Est-ce que mon positionnement est cohérent avec mon mode de vie et mes valeurs?

Est-ce que les éléments suivants sont cohérents avec mes besoins, valeurs et aspirations?

<b>Sphère</b>	<b>Cohérent</b>	<b>À améliorer</b>	<b>À faire</b>
Produits/services			
Prix			
Distribution			
Types de promotion			
Image de marque			
Contenu sur les médias sociaux			
Partenaires d'affaires			
Clientèle ciblée			

Est-ce que ces éléments sont cohérents avec ma mission et ma vision?

# Aligne tes produits et prix sur ton client cible et tes objectifs avant de mettre en place tes stratégies.

**Ton produit :** répète, au besoin, l'exercice pour tous tes produits et services.

Je te suggère de le faire avec ta ligne de produits qui sont les meilleurs vendeurs et/ou ceux que tu souhaites pousser le plus.

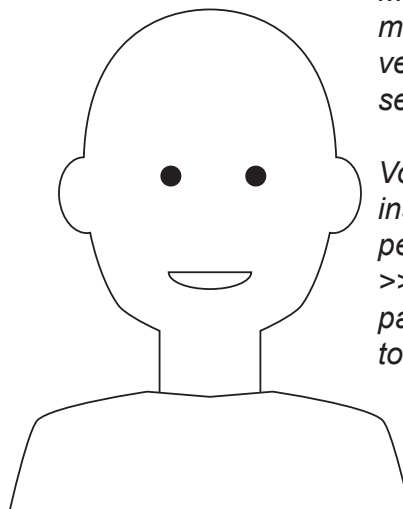
**Mon produit :** \_\_\_\_\_

## BESOINS/DÉSIRS DE MON AVATAR

✓	
✓	
✓	
✓	
✓	
✓	
✓	
✓	
organiser son temps	} exemples
optimiser ses déplacements	
maintenir son poids	



Fais des liens entre les caractéristiques de ton avatar. *Par exemple ;*



*Mère + professionnelle = manque de temps >>> tu veux donc l'aider en ce sens.*

*Voyageur + famille = insécurité (maladies, virus, perdre son passeport, etc.) >>> Trouve les moyens d'y pallier avec ton produit ET ton contenu.*



### Autrement dit :

Quelle promesse vas-tu faire à ton avatar ? Quels qualificatifs permettent d'exprimer en quoi tu vas changer ou améliorer sa vie ?  
Quel sentiment ou état d'esprit ton produit évoque-t-il ?

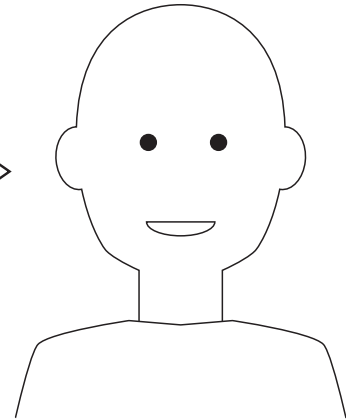
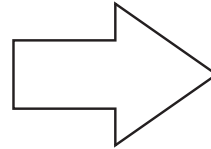
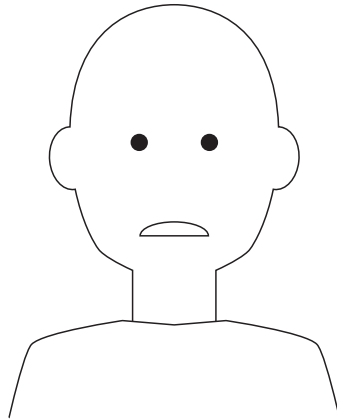
### ----- Exercice de brainstorm -----

- Si mon produit était humain, quelle serait sa personnalité, ses traits de caractère ?
- Qu'est-ce qui me fait moi-même sentir bien ?  
Me sentir en sécurité, confiante ?  
Que répondent mes proches ?

## ATTRIBUTS DE MON PRODUIT

✓	
✓	
✓	
✓	
✓	
✓	
✓	
✓	
rassemble les gens	} exemples
offre une tranquillité d'esprit	
évoque un mode de vie sain	

# Établir la valeur



**AVANT**

**APRÈS**

**Concret  
(que va-t-il  
posséder de  
plus)**

**Sentiment(s)**

**Dans son  
horaire type**

**Statut social**

	<b>AVANT</b>	<b>APRÈS</b>
<b>Concret (que va-t-il posséder de plus)</b>		
<b>Sentiment(s)</b>		
<b>Dans son horaire type</b>		
<b>Statut social</b>		

# Outils complémentaires



Si tu es connectée à tes émotions, si tu as de l'intuition et si tu t'éloignes de ton ego, tu arriveras peut-être à identifier les réels blocages. Tel est le défi puisque nos blocages sont à 95 % inconscients. Ton mental voudra te faire croire que tu as trouvé le blocage, alors que tu ne seras qu'en surface et, donc, libéreras en surface. C'est pourquoi moi-même j'utilise des outils (Succès Infini™) et des intervenants externes lorsque je souhaite passer à un autre niveau personnel et professionnel.

## Étapes d'auto-libération des blocages

1. Identifier le blocage.
2. Identifier la source (*la provenance*).
3. Identifier les émotions et croyances reliées au blocage.
4. Identifier ses comportements et schémas répétitifs en lien avec le blocage.
5. Identifier par quoi on veut remplacer ces comportements et schémas.
6. Écrire le discours mental qui serait approprié pour **reprogrammer** notre cerveau (*faire un switch*).
7. Synthétiser en une ou plusieurs affirmations positives.
8. Répéter **chaque jour** les affirmations positives avec l'EFT (*tapping*).
9. Définir les actions concrètes à mettre en place pour surmonter le blocage (**et les faire!**).
10. Avoir **une routine** de gratitude et de repos mental, et nourrir les nouvelles croyances positives.

Observe-toi et porte ton attention sur ce qui doit prendre de l'expansion

*Le plus difficile, c'est d'amener  
les choses au conscient, mais  
c'est aussi 50 % du travail une  
fois que c'est fait.*



### Aide professionnelle

Succès Infini™  
Hypnose  
Programmation neuro-linguistique  
Access Bars  
Psychothérapie comportementale  
Coaching traditionnel



*Pourquoi ? Motivation profonde*

*0-3 mois*

Mois : \_\_\_\_\_

OBJECTIF :

*3-6 mois*

Mois : \_\_\_\_\_

OBJECTIF :

*6-9 mois*

Mois : \_\_\_\_\_

OBJECTIF :

*9-12 mois*

Mois : \_\_\_\_\_

OBJECTIF :

*1 an*

Je vais...

*5 ans*

Je veux...



# Pourquoi j'ai peur de publier et de m'exposer sur mes médias sociaux?

## Peur de faire une gaffe, une erreur?

Quelle est la pire chose qui puisse arriver?

---

---

Va-t-il y avoir plus de guerre, de famine et de violence dans le monde?

Mes trucs...

- Pistes pour t'aider :
- Demande à quelqu'un de réviser avant de publier
  - Enregistre un brouillon et y revenir plus tard
  - Fais-toi des modèles
  - Utilise des formats de contenu qui te conviennent

## Peur d'achaler les gens ?

As-tu forcé les gens à te suivre avec un pistolet sur la tempe?

- Oui : oups, fais tes excuses et recommence à zéro
- Non? Les gens sont heureux de voir ton contenu!

- Pistes pour t'aider :
- Ne parle pas que de tes produits ou services
  - Reste toi-même, n'essaie pas de faire comme le voisin
  - Sois là pour aider sincèrement les gens
  - 5% de tes fans voient tes publications

Mes trucs...

## Peur du jugement des autres?

Qu'est-ce que les gens pourraient dire de toi?

---

---

Es-ce que tu mérites d'avoir une entreprise?

- Pistes pour t'aider :
- Aie une vision claire et sois déterminée
  - Reste toi-même, n'essaie pas de faire comme le voisin
  - N'oublie pas que tes concurrents font caca
  - Attire ton client idéal, on ne peut plaire à tous le monde

Mes trucs...

# J'établis mes limites MAINTENANT

En mettant tes limites par écrit, tu auras plus de facilité à dire NON et à les faire respecter le moment venu, parce que tu sauras pourquoi tu les as décidées ainsi (ta qualité de vie, ta rentabilité, etc).

- Explique les pourquoi
- Comprends les réels besoins de la personne
- Propose des solutions qui ne vous nuisent pas
- Sois confiante et respecte-toi

## Déplacements

*jusqu'où, quand, « est-ce rentable? »*

## Disponibilités

*horaire, accès à mon lieu de travail*

## Temps de communication

*avec un prospect / avec un client  
(soumission, email, téléphone, etc.)*

## Demandes et commandes spéciales

*Comment structurer le tout pour plus de rentabilité*

## Prix

*je ne travaille pas pour rien, en AUCUN cas*

## Relation

*je n'accepterais pas qu'un client...*



