



## **PLAN DE L'ACCOMPAGNEMENT**

### **Phase 1 : Modéliser votre nouvelle identité professionnelle**

#### **Module 1 : Aligner votre projet professionnel**

*"J'assoie mon identité de professionnel du secteur et passe du Soi à l'entreprise."*

##### **I. Clarifier vos valeurs et celles de votre entreprise**

1. Questionner votre système de valeurs
2. Identifier vos valeurs hautes personnelles et professionnelles
3. Choisir les valeurs portées par votre entreprise

**Bonus :** Comment dire STOP à la procrastination

**Bonus :** Comment choisir vos partenariats en restant aligné

##### **II. Clarifier votre POURQUOI**

1. Mise en lumière de votre POURQUOI personnel
2. Mise en lumière du POURQUOI de votre entreprise

##### **III. Clarifier votre vision**

1. Créer votre vision personnelle
2. Créer la vision de votre entreprise - niveau 1

**Bonus :** 4 secrets pour devenir un pro. de l'organisation

1. Secret n°1 : Savoir définir des objectifs SMARTEF
2. Secret n°2 : Deep Work ou comment gagner en productivité
3. Secret n°3 : Découvrir la loi de la réussite organisationnelle
4. Secret n°4 : S'accorder avec la matrice

## **Module 2 : Clarifier votre état d'esprit entrepreneurial**

*"Je développe le mindset de l'excellence et de la réussite."*

### **I. Clarifier vos freins psychologiques**

1. Identifier les croyances qui vous freinent votre expansion
2. Identifier les points de blocages encore actifs

### **II. Définir votre mindset d'excellence**

1. Contre-balancer vos croyances limitantes grâce aux contre-croyances
2. Identifier et créer votre projection du futur
3. Créer la vision de votre entreprise - niveau 2
4. Découvrir votre VRAI objectif financier

### **III. Créer votre Morning Boost personnalisé**

1. Synthèse des contre-croyances à développer dans votre vie
2. Synthèse de votre vie rêvée en mode XXL
3. Synthèse de la vision d'entreprise à déployer

## **Bonus : Les 4 degrés de maturité de votre entreprise et les challenges associés**

1. La phase de création
2. La phase de lancement
3. La phase de développement
4. La phase de réharmonisation

## **Phase 2 : Créer votre offre Signature**

## **Module 3 : Créer votre offre Signature à forte valeur ajoutée**

*"Je crée mon offre de coeur pour mes clients de rêve."*

## *I. Première phase : première réflexion et création intérieure*

1. Mettre en lumière la problématique clé que vous souhaitez résoudre
2. Clarifier et définir votre offre - niveau 1

## *II. Deuxième phase : vérification de l'adéquation avec le marché*

1. Partir à la rencontre de votre client de rêve
2. Clarifier le profil de votre client de rêve

## *III. Troisième phase : mise en adéquation de l'offre*

1. Clarifier et définir votre offre - niveau 2
2. Définir le nom, le tarif et la promesse de votre offre
3. Définir les livrables de votre offre
4. Travailler votre différenciation

## *Bonus : Vérifier l'adéquation de votre offre avec les 5 piliers d'une offre à succès garante d'abondance financière*

1. Le pilier du besoin
2. Le pilier de l'entrée
3. Le pilier du contrôle
4. Le pilier de l'échelle
5. Le pilier du temps

## **Module 4 : Mettre en place un marketing ciblé et efficace**

*"Je sais à qui je parle et mets en place le système pour me faire connaître."*

### *I. Création de vos aimants à prospects qualifiés*

1. Création de votre masterclass, conférence, atelier...
2. Astuces pour réussir et booster vos aimants à prospects
3. Création de votre stratégie de génération de prospects en organique

### *II. Création de votre tunnel de conversion minimaliste*

1. Les solutions techniques à votre service
2. Créer votre page d'inscription
3. Créer votre page de validation d'inscription
4. Créer votre page de réservation d'appels
5. Créer votre page de confirmation d'appel
6. Créer votre page de vente

### *III. Création de votre séquence email*

1. Création de vos emails de nurturing AVANT votre conférence
2. Création de vos emails de nurturing APRÈS votre conférence
3. Création de votre séquence emails moyen terme

### *Bonus : Connaître les chiffres clés pour avancer avec clarté*

1. KPI de la Publicité Facebook/Instagram
2. KPI de l'aimant à prospects
3. KPI des appels de vente
4. KPI de la séquence Emails

## **Phase 3 : Incarner votre entreprise publiquement et générer des ventes**

### **Module 5 : Avoir une communication impactante génératrice de clients**

*"Je construis la confiance, et la confiance construit mes affaires."*

#### *I. Écrire des contenus impactants*

1. Acquérir les fondamentaux du Wording
2. Augmenter votre impact grâce à la méthode AIDA
3. 10 clés pour un message clair et impactant

#### *II. Créer son identité visuelle*

1. Définir le message de sa marque
2. Sélectionner les couleurs de sa marque
3. Créer son logo à son image
4. Choisir sa typographie

### *III. Construire sa ligne éditoriale*

1. Définir ses objectifs de communication
2. Définir ses piliers de communication
3. Créer son calendrier éditorial

### *IV. Utiliser efficacement ses Réseaux Sociaux*

1. Comment bien choisir son réseau social
2. Comment bien choisir ses formats (Facebook, Instagram et Tik Tok)
3. Comment bien choisir ses Hashtags
4. Connaître l'état d'esprit à adopter pour bien communiquer
5. Créer des contenus et booster sa créativité

## **Module 6 : Générer un maximum de ventes tout en restant aligné**

*“Je comprends les secrets de la vente et développe l'amour de cette pratique.”*

### *I. Développer le bon état d'esprit dans la vente*

1. Identifiez vos croyances limitantes liées à la vente
2. Top 10 des croyances à déconstruire
3. Reprise du Morning Boost

### *II. Performer sur vos rendez-vous de vente*

1. Asseoir votre discours et votre posture
2. Mettre en place votre stratégie d'appels
3. Comprendre la psychologie d'un appel de vente

### *III. Mettre en place ses premières publicités*

1. Créer votre Business Manager Meta
2. Créer et installer de votre Pixel de tracking
3. Fusionner avec votre plateforme de formation
4. Les scripts de publicités à succès

## *Bonus : 30 jours pour booster vos ventes*

1. De petites actions pour de grands résultats
2. S'organiser pour performer
3. La répétition est la clé