

Exercices Module 1

Avatar client

Mes deux pages de ventes actuelles :

- <https://theraforma.com/je-trouve-ma-voie-coaching/>
- <https://theraforma.com/je-trouve-ma-voie-formation/>

Prénom et nom : Aurélie...

Localisation : France ou autres pays (mais client francophone)

Age : entre 30 et 40 ans

Statut (célibataire, marié, enfant(s),..) : célibataire ou mariée et/ou mère de famille

Qu'est-ce qu'il entend autour de lui quotidiennement (ex. ce que des amis, la famille, les autres peuvent lui dire) : beaucoup de personnes autour de lui insatisfaites de leur travail, morosité ambiante, croyances limitantes (pas possible de vivre de sa passion / difficile de se lancer en temps de crise)...

Qu'est-ce qu'il "voit" : d'autres personnes changent de métier, se lancent à leur compte, osent.

Qu'est-ce qu'il dit :

- Je ne suis pas satisfaite par mon job actuel.
- Je ne me sens pas épanouie au travail.
- Je me sens stressée et dépassée par les événements en permanence.
- Ce que je fais n'a pas de sens.
- Quoi que je fasse, je me sens tout le temps fatiguée et sans entrain.
- Je n'arrive plus à trouver le sommeil tellement mon cerveau cogite.
- Je n'ai plus envie de me lever le matin pour aller au boulot.
- Sentiment de subir son quotidien professionnel,
- Son travail ne fait plus sens à ses yeux, grande lassitude,
- Ne se sent pas légitime pour vendre ses compétences,
- Des idées plein la tête mais ne sais pas comment les concrétiser,
- Ou au contraire, absolument aucune idée du travail qu'elle aimerait exercer
- Comment faire le tri ?
- Comment savoir quelle est LA bonne idée ?
- En suis-je capable ?
- Que se passera-t-il si j'échoue ?
- Ai-je vraiment un talent particulier à faire partager ?
- Par quoi commencer ?
- Et si je n'arrive pas à gagner ma vie avec mon nouveau projet ?
- Comment trouver du temps, la motivation et l'énergie pour mettre en œuvre ce projet avec une vie déjà bien remplie ?

Qu'est-ce qu'il fait/doit faire au quotidien : recherche internet sur la reconversion pro, sur les formations disponibles, fait des tests en ligne... s'éparpille.

Quels sont ses intérêts : développement personnel

Quelles marques aime-t-il ?

Suit-il des personnalités publiques, influenceurs, auteurs :

Quels livres ou magazines lit-il :

Que mange-t-il :

Où va-t-il faire ses courses :

Quels sont ses rêves, de quoi il a besoin, envie :

- Vivre une vie alignée à ses valeurs
- Bien gagner sa vie, en exerçant un métier qui lui plaise
- Aller travailler sereinement
- Apporter quelque chose au monde : se sentir pleinement utile
- Un bon équilibre vie pro-vie perso
- Epanouissement et développement personnel au travail

Quelles sont ses peurs, frustrations, anxiétés :

- Peur de ne pas y arriver, peur de l'échec
- Peur du regard des autres
- Peur de ne pas être à la hauteur (+ syndrome de l'imposteur)
- Peur de ne pas réussir (dans le sens « gagner » sa vie)
- Peur de tout perdre
- Peur de ne pas savoir choisir ou de devoir choisir
- Peur de passer à côté de sa vie, avoir des regrets

Offre signature

A ce jour, je ne propose que des accompagnements individuels. Je souhaite modifier mon offre en proposant toujours des accompagnements individuels (passer de 1200€ à 2300€) + des accompagnements de groupe (même type d'offre, mais en groupe de 5-8 participants par session).

Quelle est la promesse de vente : trouver le projet professionnel qui fait vraiment vibrer mon client, qui lui corresponde à 100%, dans lequel il puisse exprimer son plein potentiel et vivre aligné avec ses valeurs + mettre en place un plan d'action concret pour mettre en œuvre ce projet pro.

Le prix : 1800€

La durée : 4 mois

Les résultats attendus à la fin du programme : un projet pro aligné à ses besoins, aspirations et valeurs + un plan d'action pour concrétiser ce projet.

Valeurs tangibles (ex. une heure de coaching) :

- Accès à une plateforme de formation pour suivre le programme
- 8 séances de coaching de groupe (toutes les 2 semaines) -> 1h30 par séance, avec replay dispo (possibilité d'envoyer avant chaque séance ses questions, exercices)
- Envoi à domicile de mon dernier livre « Indécision : une méthode unique pour enfin savoir faire un choix rapidement »
- La passation et l'analyse (avec comptes-rendus) de deux tests psychologiques (*Vocation / Profil Pro 2*), en plus des tests déjà disponibles sur la plateforme de formation (MBTI + Big Five)
- Accès à un groupe Facebook privé (échanges entre les participants + mes réponses aux questions posées)
- Mon adresse mail perso : une question, un doute -> réponse sous 24 à 48h.

Valeurs intangibles (ex. avoir confiance en eux) :

- Confiance en soi + a une vision claire de sa mission de vie et de ses aspirations profondes
- Assurance (conscience de ses forces et capacités)
- A retrouvé du sens (décisions et actions alignées à ses valeurs et sa personnalité)
- A retrouvé du plaisir au travail (façonne un quotidien qui lui ressemble)
- Equilibre vie pro-vie perso

Comment allez-vous délivrer l'offre ? Que contient votre offre de manière précise? Imaginez devoir écrire dans un contrat ce que vous allez "donner" à quelqu'un -> cf valeurs tangibles.

Témoignages souhaités :

Témoignage 1 : Grâce à l'accompagnement de Marie, j'ai enfin trouvé du sens dans ma vie professionnelle : je sais quel métier me correspond à 100%, un métier vraiment aligné à ma personnalité, mes valeurs, mes besoins. J'ai trouvé ma mission de vie et je sais quoi faire exactement pour la concrétiser. Les coachings de groupe étaient très porteurs, et m'ont permis de me défaire de toutes mes peurs et croyances...

Témoignage 2 : J'ai adoré suivre l'accompagnement de Marie. J'avais plein d'idées en tête avant de me lancer, et là, non seulement j'ai su comment faire le tri, mais en plus, je me connais parfaitement. Je sais ce qui est bon pour moi et ce pour quoi je suis faite. Je sais comment mettre à disposition au Monde mes plus belles forces. J'ai enfin trouvé ma voie professionnelle. Marie est toujours disponible pour nous répondre (coaching et messages privés) et sait nous booster quand il y a besoin.

Offre

Irrésistible : répond-elle au besoin (rêves, obstacles,...) de votre cible ?

Scalable : vous êtes capable de vendre de manière exponentielle en gardant la même qualité ?

Transformationnelle : elle amène une personne d'un point A à un point B. A la fin du programme, il y a une transformation ?

Unique : vous pouvez résumer votre proposition de vente en une phrase ? Exemple : j'aide (ma cible" à faire (votre promesse) grâce à (le véhicule qui vous permet de les aider) -> **J'accompagne les femmes à trouver leur voie professionnelle en se reconnectant à leur potentiel, leurs forces et à leur puissance créatrice.**