

Pour soigner votre accroche :

Partage d'un apprentissage sur base de notre vécu :

J'ai vécu telle situation ou fait telle action. Voici ce que j'ai appris.

J'ai vécu 3 ans aux US. Voici les 8 choses qui m'ont marqué :

Cela fait 5 ans que je suis à mon compte. Voici les 6 grands enseignements que j'en retire :

Je pratique le judo à haut niveau. Voici ce que cela m'a permis de comprendre :

Partage d'un apprentissage sur base de notre expertise :

J'ai fait telle chose (avec des chiffres à l'appui). Je remarque tel problème fréquent de ma cible. Voici lequel :

J'ai coaché +150 personnes en gestion du temps. J'ai remarqué 5 erreurs à rectifier pour être plus efficace.

J'ai coaché +100 entrepreneurs à prendre la parole sur le net. En général, ils ne savent pas identifier les sujets qui pourraient intéresser. Alors, voici 7 idées :

Partage d'un apprentissage via un phénomène extérieur :

Voici un fait d'actualité. Ce que cela veut dire / Ce que j'en retire :

Comment David Beckham a développé sa légende personnelle. 5 leçons que je retire de la série :

Pour soigner votre accroche :

Avant / maintenant :

Il y a X temps, j'étais / mon client était dans cette situation négative. Aujourd'hui/ Maintenant, je connais / il connaît cette situation positive.

Il y a 1 an, mon client travaillait soir et week-ends pour rattraper son retard. Aujourd'hui, il bosse 4 jours par semaine. Voici comment.

Il y a 2 ans, j'ai failli retourner dans le salariat parce que mon activité ne marchait pas. Aujourd'hui, j'embauche mon 1^{er} employé. Voici ce qui s'est passé.

Il y a 1 an, je n'arrivais pas à parler en public. Aujourd'hui, je m'exprime en webinaire sans problème. Voici comment :

La méthode à suivre :

J'ai réussi / mon client a réussi à atteindre ce que veut cible. Sans ce problème fréquent pour ma cible. Voici comment :

Ma cliente a réussi à perdre 5 kg sans faire de régime, grâce à

J'ai réussi à gagner 10H/semaine sans être un monstre de discipline. Voici comment :

Mon client a réussi à arrêté de fumer sans se jeter sur les sucreries. Voici comment

A contre-courant :

Tout le monde fait XXXX. Pourtant, je fais (le contraire). Pour telles raisons :

Tout le monde prône la méthode Pomodoro. Moi pas. Voici 3 raisons :

Je perds 95% des opportunités business parce que je suis trop chère. Pourtant, je continue de monter mes prix. Pour 3 raisons :

La situation surprenante :

J'ai fait telle chose ou je n'aime pas tel truc. Pourtant / sauf que...

J'adore travailler en équipe. Pourtant, j'ai choisi d'être solo-preneur. Voici pourquoi.

Je ne prospecte jamais. Pourtant, cela ne m'empêche pas d'avoir des clients.

J'ai plus de stress qu'il y a 5 ans. Pourtant je dors mieux. Voici pourquoi.