



**Découvrez  
en 5 images  
le livre qui existe  
déjà dans votre  
expérience**

# Le livre qui existe déjà

## 3 indices pour le repérer

Votre Livre Signature n'est pas à inventer  
Il est déjà en vous,  
né de votre expérience,  
de votre regard unique  
et de votre voix.



### 1 Les questions qui reviennent



- Clients
- Échanges
- Conversations
- Ce qui vous est demandé encore et encore

→ Il y a un message à formuler.

### 2 Ce que vous voyez avant les autres



- Les liens que vous repérez
- Les angles morts que vous éclairez
- Les schémas que vous comprenez

→ Votre regard a de la valeur.

### 3 Votre conviction



- Ce qui vous met en mouvement
- Ce que vous défendez
- Ce qui, pour vous, a du sens

→ C'est le cœur de votre message.

CAS FIL ROUGE

Claire, 47 ans  
consultante



Pendant des années, Claire accumule  
des expériences, des notes, des idées...



Peu à peu, un fil apparaît.



Ses idées prennent forme.  
Sa voix se clarifie



Le livre qui existe déjà.

Votre expérience est le terreau. Votre Livre Signature est la récolte.





**Si votre livre existe déjà, la  
vraie question devient :  
avez-vous déjà une  
méthode ?**

# Votre méthode existe déjà

Repérer ce que vous faites sans le voir

Cas  
Claire, consultante



Un client arrive  
avec une situation  
bloquée.



Claire écoute  
et pose les bonnes  
questions.



Elle compare,  
relie, met du sens  
en silence.



Elle révèle ce qui  
compte et aide  
à recadrer.



Le client repart  
avec clarté et  
engagement.



Ce que Claire fait déjà... (sans toujours le voir)

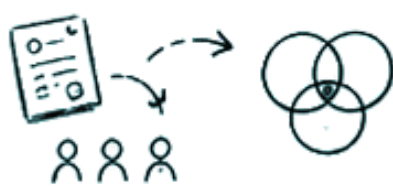
## 1 Écouter



- Présence totale
- Laisser raconter
- Accueillir l'émotion

→ Créer l'espace

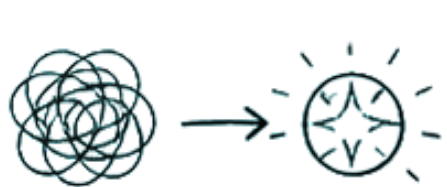
## 2 Croiser



- Relier les éléments
- Comparer des situations
- Chercher les patterns

→ Voir autrement

## 3 Faire émerger



- Nommer l'essentiel
- Révéler les leviers
- Clarifier les choix

→ Donner du sens

## 4 Recontractualiser



- Reposer le cadre
- Aligner objectifs et moyens
- Définir les engagements

→ Créer un accord clair

## 5 Observer



- Suivre les effets
- Ajuster au besoin
- Valoriser les progrès

→ Ancrer la transformation

De la pratique répétée.. à une méthode consciente.

L'idée clé



Vous pensez vous adapter.  
En réalité, vous répétez  
déjà une méthode.



Des mots pour la nommer :



conversation



processus



transformation



pratique



répétitions



fil rouge



Votre méthode n'est pas à inventer. Elle est à reconnaître, clarifier et incarner.





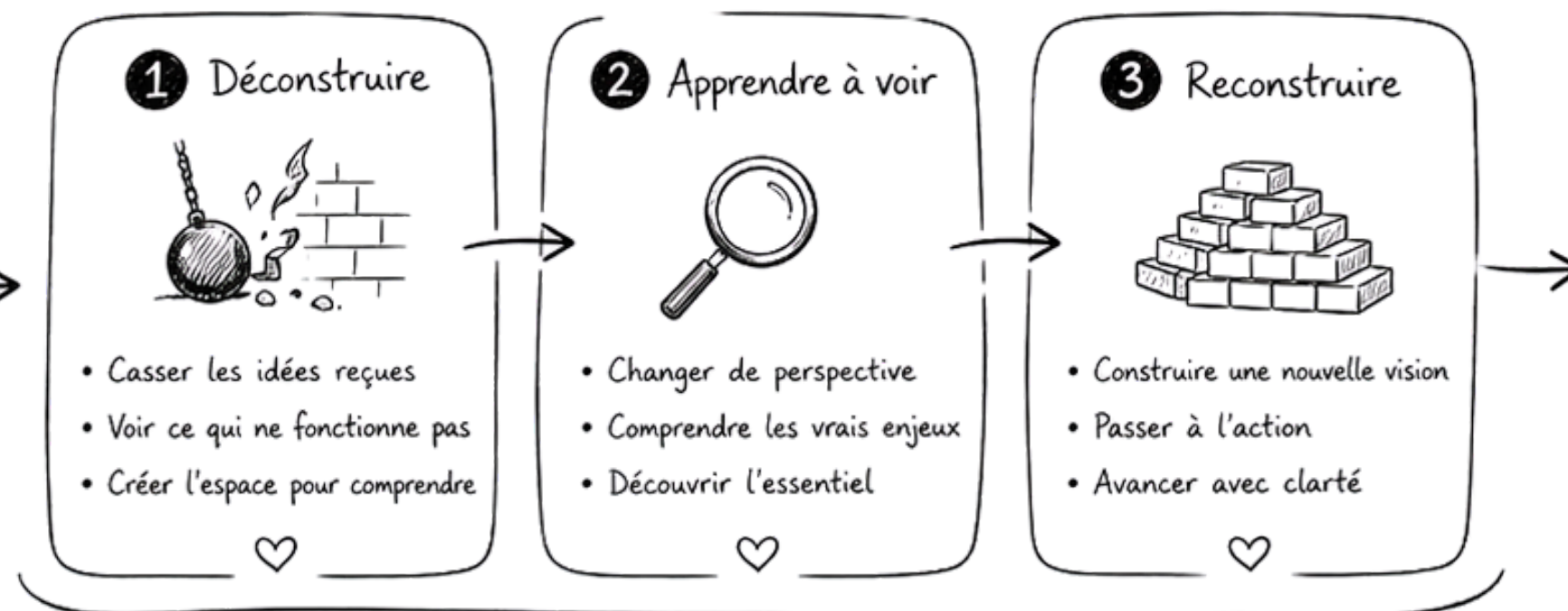
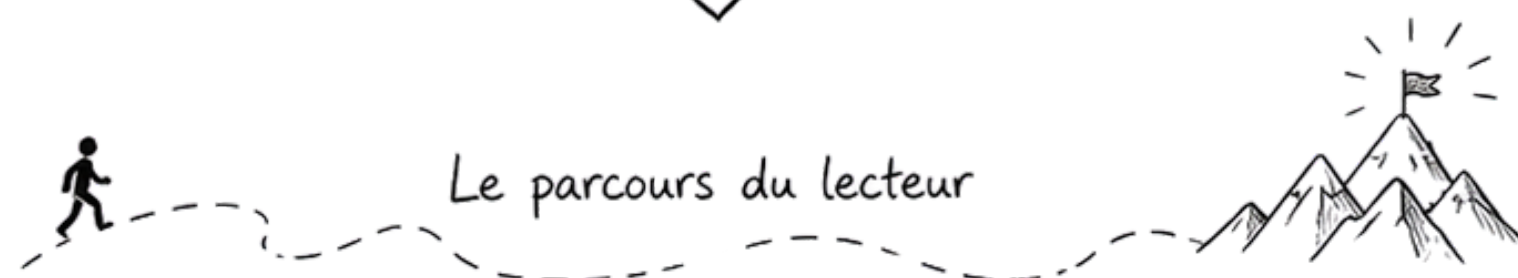
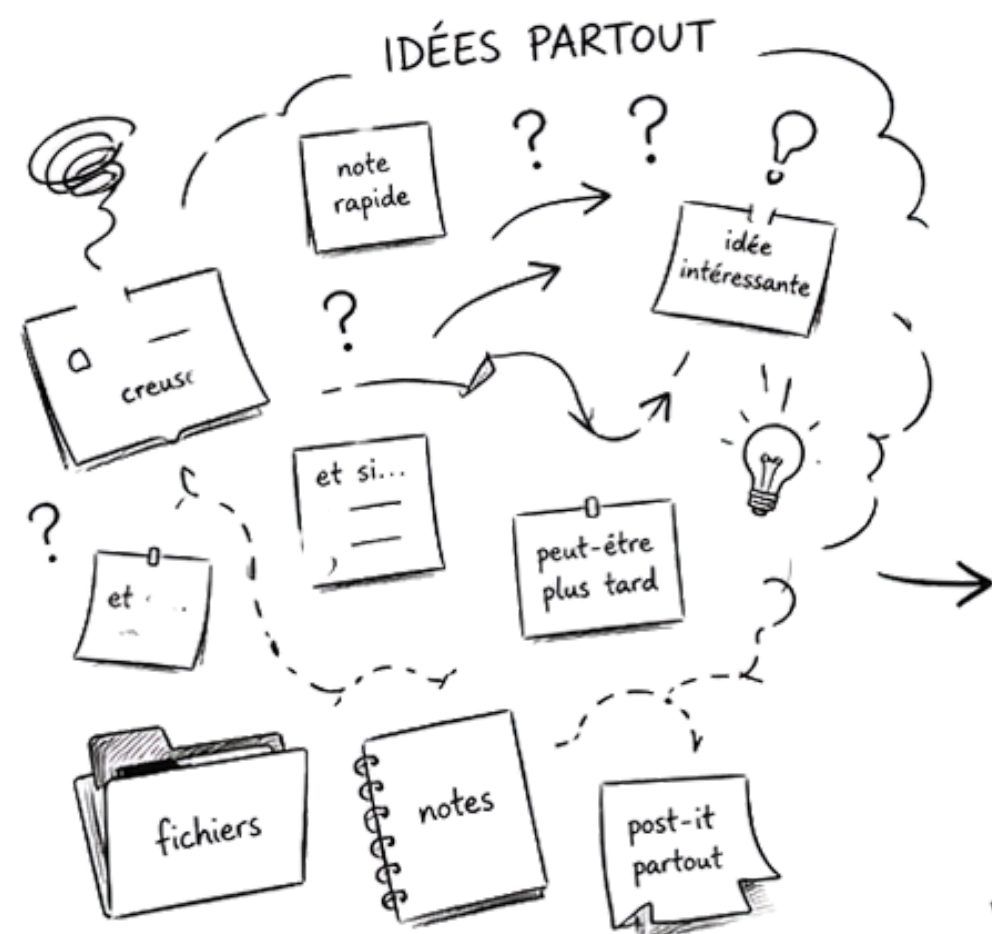
**Une méthode ne suffit pas.  
Encore faut-il créer le  
parcours du lecteur.**

Le problème  
n'est pas le  
manque d'idées.

# Du vrac au plan

Transformer vos idées en parcours de lecteur

Le livre =  
chemin du  
lecteur.



UN PLAN CLAIR



Un chemin. Une transformation. Un lecteur qui avance. ♥

Le plan n'est pas  
le sommaire de  
votre cerveau.



- Perdue
- Trop d'infos
- Pas de clarté
- Bloquée

Elle déconstruit  
ce qui l'aveuglait.



Elle apprend  
à voir autrement.



Elle reconstruit  
sa vision et agit.



À la fin



- Clarté
- Confiance
- Direction
- Action

Votre job : guider le lecteur pas à pas, pas à vous décharger.



**Et une fois publié, que fait  
vraiment ce livre pour  
votre activité ?**

# Les 5 vies de votre livre

Ce que le Livre Signature met en mouvement

Votre livre travaille  
dans des pièces où  
vous n'êtes pas.



## Mots-clés

- ♥ visibilité
- ♥ conversation
- ♥ écosystème
- ♥ autorité
- ♥ circulation

### 1 Lecteurs

Il arrive entre  
les bonnes mains.



Il informe, inspire,  
rassure, transforme.

### 2 Contenus

Il nourrit vos prises  
de parole.



Un livre, des dizaines  
de contenus.

### 3 Conférences

Il vous ouvre des scènes  
et crédibilise votre message.



VOTRE MESSAGE  
PREND DE L'AMPLEUR



Votre livre vous introduit  
avant même que vous parliez.

### 5 Offres

Il ouvre des portes et  
crée des opportunités.



Il devient le point de départ  
de nouvelles collaborations  
et accompagnements.

### 4 Prescripteurs

Il devient un repère  
pour ceux qui vous  
recommandent.



Il facilite la recommandation  
et crée la confiance.

## Exemple

Claire donne son livre  
après un rendez-vous



La conversation continue  
sans elle



Son livre reste, agit,  
répond, inspire.

Il travaille pour elle.



Un livre n'est pas une fin. C'est un point de départ qui continue de créer de la valeur.

Le livre fait d'abord son travail de livre. ♥

# Du lecteur au client

Sans transformer le livre en brochure commerciale

## 1 Lecture



Le lecteur lit à son rythme.

Le livre apporte de la valeur, des idées, des clés.

Le bon lecteur se reconnaît. 😊

## 2 Prise de conscience



Une idée résonne.

Une conviction émerge.

Un déclic.

Le livre crée une connexion, pas une pression.



## 3 Ressource



Le lecteur cherche plus d'informations à son initiative.



Il explore : vidéo, bonus, extraits, outils...



Il approfondit selon son besoin.

Vous offrez des contenus utiles, sans jamais forcer.



## 4 Conversation



Le lecteur passe à l'action quand il est prêt.



Il réserve un échange, pose ses questions, partage son contexte.

La relation commence dans la clarté et le respect.



## 5 Accompagnement



Si c'est aligné, vous l'accompagnez sur son chemin.

À son rythme. Avec justesse.

Le chemin humain fonctionne.



### EXEMPLE

Une dirigeante lit le livre dans un aéroport.



Elle scanne le QR code.



Elle regarde la vidéo et se sent comprise.



Elle réserve une conversation.

Le livre n'est pas une promesse. C'est le début d'une relation alignée. ♥

### À retenir

- ♥ On n'achète pas un livre pour être vendu.
- ♥ On lit un livre pour être éclairé, inspiré, transformé... puis, peut-être, accompagné.

Le livre ouvre une porte. ♥



C'est la relation, la confiance et la qualité de votre accompagnement qui transforment le chemin en résultat. ♥



**Votre Livre Signature sort de votre expérience.  
Le mien sort le 6 septembre.**

**Je vous enverrai personnellement le lien Amazon  
dès sa sortie.**

**Prix de lancement : 15,90€**  
Puis 19,90 € après le lancement.

**→ Le 5 septembre, surveillez votre boîte mail : je  
vous réserve une surprise avant le lancement.**

