

Triomphez en Life Coaching : 5 secrets dévoilés



[Réservez Votre Appel Découverte](#)

Le coaching de vie est à la mode	3
5 secrets pour votre succès en tant que coach de vie	6
SECRET N°1 : Déterminez précisément LE type de client que vous voulez servir.	7
SECRET N°2 : Mettez en avant des résultats concrets !	9
SECRET N°3 : Trouvez votre positionnement unique !	11
SECRET N°4 : Élaborez votre système transformateur !	14
SECRET N°5 : Utilisez une arme de conversion massive !	17
Qui suis-je ?	19
Envie de transformer votre vie ?	20

Le coaching de vie est à la mode



L

e coaching – et en particulier **le coaching de vie** – est aujourd'hui fort à la mode.

De plus en plus de personnes s'intéressent à ce métier, **en pleine croissance** et souhaitent se reconverter dans ce créneau porteur.

Du coup, si vous surfez sur internet (et je n'en doute pas!), vous trouverez de nombreuses écoles qui proposent des formations de coaching (en présentiel et/ou en ligne).

Le problème ?

Les statistiques montrent qu'un nombre important de personnes qui se sont formées au coaching...

- ... soit ne se lancent jamais après avoir terminé leur formation...
- ... soit se lancent, mais abandonnent dans leurs 3 premières années d'activité.

Pourquoi ?

Est-ce la « faute » à l'enseignement des outils de coaching dans ces formations ?
Non ! Pas du tout !

[Réservez Votre Appel Découverte](#)

Au niveau « technique », ces personnes sont en général bien formées au coaching.

La difficulté principale qu'elles rencontrent, c'est de **SWITCHER DU SALARIAT A L'ENTREPRENEURIAT !**

Pendant 10, 15 ou 20 ans, elles ont acquis des automatismes, des schémas de pensées, des conditionnements de « salarié ».

Et là, tout d'un coup, pour se reconvertir avec succès, elles doivent adopter un mode de fonctionnement, un état d'esprit, une attitude... « d'entrepreneur » !

Pas nécessairement simple, quand on n'a pas pris cette habitude...

Mais c'est une compétence qui (fort heureusement !) peut s'acquérir, à tout âge et quel que soit votre parcours professionnel jusqu'ici !

Or, dans beaucoup d'écoles de coaching, le contenu est orienté sur la technique du coaching (donc sur les compétences « métier ») et peu ou pas sur l'acquisition des compétences entrepreneuriales.

La formation de coach de vie que je vous propose dans mon **Académie de coaching Booster**, elle, aborde tout ce volet entrepreneurial de **A à Z**.

Pas comme un module parmi les autres !

Il constitue vraiment le fil rouge de la formation !

Le but étant de vous permettre d'acquérir les techniques de coaching et de construire, en même temps, votre future activité de coach, en clarifiant :

- Votre public cible futur,
- Ses besoins,
- Votre valeur ajoutée,
- Votre positionnement de coach,
- Vos services,
- Vos tarifs,
- Votre stratégie promotionnelle,
- etc.

L'avantage de cette approche ?

- Vous vous habituez dès le début à réfléchir comme un(e) entrepreneur(e) en coaching (et pas seulement un futur coach !)
- Vous adoptez petit à petit les réflexes, l'état d'esprit et l'attitude d'entrepreneur(e), en mettant en place pas à pas les fondations de votre future entreprise, durant votre cursus de formation
- Vous profitez de conseils et d'un accompagnement personnalisé par rapport à votre future entreprise, pendant que vous suivez la formation (alors qu'habituellement, les personnes obtiennent leur certification de coach, puis sont lâchées dans la nature une fois leur formation terminée...)
- Cela rend votre formation de coaching très pratique, car les outils et techniques que vous apprenez, prennent plus de sens, à partir du moment où vous réfléchissez en parallèle à quoi ils vont servir (pour quel public ? Quels besoins ? Quelles thématiques ?, etc.).

5 secrets pour votre succès en tant que coach de vie



En guise de cadeau d'accueil, je vous partage **5 secrets** qui vont assurer votre succès en tant que coach de vie.

[Réservez Votre Appel Découverte](#)

SECRET N°1 :

Déterminez précisément LE type de client que vous voulez servir.



Les personnes qui terminent une formation de coach de vie, maîtrisent en général « **une boîte à outils** », qui potentiellement peut leur permettre d'aider des futurs clients dans de nombreuses thématiques de vie.

Or, comme ces personnes démarrent, elles n'ont, par définition, pas de client ou très peu...

Du coup, elles sont souvent (très) tentées de s'adresser à tout le monde... pensant que plus leur approche sera « large », plus elles auront de chance d'attirer de nouveaux clients !

En pratique, c'est totalement faux !

Plus votre approche est globale, généraliste, imprécise, plus... elle est floue !
Et moins vous attirez de clients, car ceux-ci ne se reconnaîtront pas dans ce que vous proposez !

Donc...

... même si vous démarrez...

... même si vous n'avez pas de client (ou très peu)...

... même si vous avez besoin de revenus...

Soyez PRÉCIS(E) sur le type de client à qui vous destinez vos futurs services de coach !

Retenez l'image du « **chasseur** » : celui qui tire tous azimuts n'attrape jamais rien !
Alors que **celui qui vise avec précision, touche sa cible et connaît le succès !**

Un des piliers essentiels de votre réussite entrepreneuriale future tient donc à la découverte de ce qu'on appelle **VOTRE CLIENT IDÉAL !**

Je vais vous partager une confidence, issue de mes 15 ans d'expérience dans l'accompagnement de futurs coaches :

En coaching de vie, votre client idéal n'est jamais (JAMAIS !!!!) le fruit du hasard !

Vous devez trouver le type de client :

- Dont la ou les problématiques vous touche(nt) au cœur
- Dont le profil et l'histoire résonnent avec vous
- Que vous vous sentez le plus à même d'aider
- Qui se reconnaîtra vraiment dans votre offre
- Qui sera capable de payer vos services de coaching au juste prix
- Qui a du sens à vos yeux et vous donne vraiment le sentiment de réaliser votre mission de vie !

Dans ma formation "**Devenir Coach de vie**", vous aurez une méthode très précise pour identifier votre client cible idéal

La stratégie, pour réellement bien le cerner.

CAD identifier très clairement ce dont il a besoin et ce qu'il recherche ! (ce qui veut dire... ce pourquoi il sera prêt à payer !)

C'est une étape clé dans la construction de votre future activité de coach.

Savoir à quel(s) besoin(s) précis, vous répondez, chez quel type de personne !

Ainsi, vous pourrez alors élaborer des services absolument pertinents, car qui apportent la meilleure réponse possible à ce que recherche votre client cible !

SECRET N°2 :

Mettez en avant des résultats concrets !



Le **2^e secret** de la réussite est lié au **1^{er} secret**.

De nombreux coaches qui se lancent, vendent leur temps, leurs techniques (la fameuse boîte à outils dont je vous parlais ci-dessus) ou leur processus.

Ce n'est pas (du tout !!!) ce qui intéresse le plus votre client cible !

Ce qu'il recherche, c'est le **RÉSULTAT** que votre intervention va apporter dans sa vie.

Avant de vous lancer et de proposer vos services de coach, prenez bien le temps d'identifier ce que recherche votre client cible.

- De quoi il souffre ?
- Qu'est-ce qui l'empêche de dormir ?
- Ce qu'il voudrait le plus changer dans sa vie ?
- etc.

Déterminez avec le plus de précision possible, les besoins et les objectifs de votre futur client type !

Une fois que vous avez effectué cela, présentez-vous comme un **CRÉATEUR DE RÉSULTATS** et mettez en avant ce que vous allez concrètement lui apporter.

[Réservez Votre Appel Découverte](#)

Petite astuce très importante :

Mettez toujours en avant, à la fois, des bénéfices concrets **ET** des bénéfices émotionnels.

Exemples de bénéfices concrets.

Vous aidez votre client à :

- Retrouver une direction claire dans sa vie
- Avoir plus d'énergie
- Découvrir sa mission de vie
- Définir des priorités dans son quotidien
- Se sentir mieux dans son corps
- etc.

Exemples de bénéfices émotionnels

Vous aidez votre client à :

- Reprendre confiance en soi
- Retrouver l'estime de lui-même
- Donner du sens à sa vie
- etc.

Vous vendez alors la **TRANSFORMATION** que vous apportez à vos clients et pas le temps que vous passez avec eux ou vos techniques.

Et c'est cette transformation dans leur vie qu'ils recherchent et pour laquelle ils sont prêts à payer.

Dans ma formation de coach, je vous détaille comment bien identifier ce que recherchent (vraiment !) vos futurs clients et comment valoriser les résultats que vous pouvez leur apporter.

SECRET N°3 :

Trouvez votre positionnement unique !



Si vous appliquez bien le [secret n°2](#), cela maximisera vos chances de rentabiliser votre activité de coach.

Aucun doute !

Mais appliqué seul, le **secret n°2** aura néanmoins ses limites.

Pourquoi ?

Parce que ce travail préliminaire de fourmi qui consiste à bien cerner votre client idéal, ses besoins, ses envies et objectifs... un autre coach peut le réaliser aussi.

Comme vous...

Du coup, votre offre (aussi pertinente soit-elle !) va potentiellement entrer en concurrence avec celle d'un ou plusieurs autres coaches.

Aujourd'hui, grâce à internet, vos potentiels « concurrents » sont partout dans le monde !).

Pour passer devant la concurrence, vous devez valoriser votre **POSITIONNEMENT UNIQUE**.

Votre client doit rapidement comprendre qu'il va vivre une transformation particulière... Parce que c'est **VOUS** qui la proposez !

Vous et vous seul(e) !

C'est votre **UNICITÉ** qui compte en tant que coach - pas simplement votre boîte à outils. Votre valeur réside dans la manière dont vous utilisez ces outils, à travers votre propre prisme de talents, de sensibilité, de personnalité et d'histoire.

Par expérience, je sais que c'est souvent **LA chose la plus difficile à trouver** lorsqu'on se lance en tant que coach.

Certains coaches mettent des années à trouver leur plus-value exceptionnelle et ainsi leur véritable positionnement qui les différencie des autres.

D'autres coaches ne la trouvent... jamais. Ce qui a souvent pour conséquence qu'ils doivent arrêter leur activité, car ils se retrouvent noyés parmi toutes les offres des coaches à travers le monde.

Sans une plus-value claire, vous n'aurez pas un positionnement inimitable, spécifique à vous et différenciant par rapport aux autres.

Par conséquent, sans une plus-value claire, vous ne parviendrez pas à sortir du lot, tellement la concurrence dans le **Life Coaching** est aujourd'hui présente !

Comment trouver ce qui vous distingue des autres coaches (présents et à venir) alors ?

C'est quelque chose qui prend du temps.

Qui demande un travail de réflexion, d'introspection et de maturation.
Car il s'agit de mettre le doigt sur l'essence de votre mission, sur ce que vous avez de particulier à apporter au monde !

Pour créer cela, je vous propose une approche très particulière et très efficace dans la formation.

Je vous invite à y réfléchir dès le début du programme, puis à y revenir très régulièrement pendant que vous apprenez à maîtriser les outils de coaching.

Grâce aux outils que vous vous appropriez, vous allez « **creuser en vous** » progressivement pour ressortir ce que vous avez de rare, en reliant toutes les pièces de votre « **puzzle personnel** » :

L'essence de ce que vous voulez apporter (votre « **grand pourquoi** » de coach !) :

- Vos talents naturels,
- Vos dons,
- Les compétences que vous avez acquises jusqu'ici dans votre carrière,
- Votre sensibilité particulière,
- Votre histoire singulière en tant qu'être humain,
- Vos atouts distinctifs,
- etc.

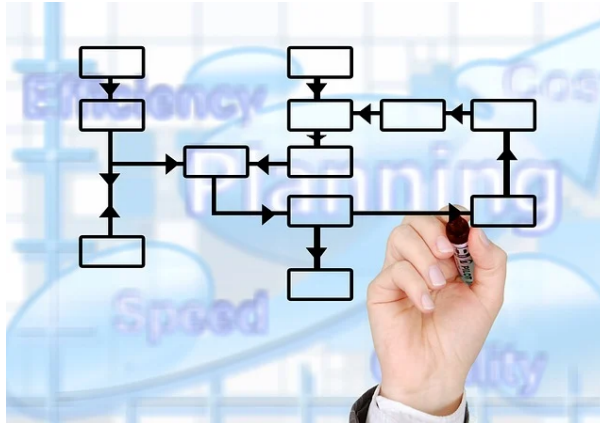
Le but étant qu'au terme de la formation, vous ayez relié toutes les pièces de votre puzzle pour aboutir à un puzzle cohérent, incomparable et aligné sur votre véritable essence !

Bref, à un puzzle « **incopiable** » car qui correspond à **VOTRE ADN**, que vous êtes le/la seul(e) à posséder.

L'autre énorme avantage de cette approche est qu'elle rend votre apprentissage très pratique.

Vous allez vous approprier, petit à petit, les outils de coaching, en réfléchissant à quoi ils vont vous servir très concrètement dans la mise en place de votre positionnement sans pareil.

SECRET N°4 : **Élaborez votre système transformateur !**



Le 4^e secret est celui qui vous permet de créer une entreprise de coaching très prospère (et pas seulement de vivre de manière confortable de votre activité indépendante).

Une fois que vous avez identifié votre client type, ses besoins/attentes prioritaires et les résultats que vous pouvez lui apporter, à travers votre plus-value de coach, **vous devez créer une méthode type pour l'aider à atteindre le résultat qu'il souhaite.**

Cette méthode type, je l'appelle votre système unique :

- Elle est originale vu qu'elle est propre à vous (cf. le [secret n°3](#))
- C'est un système, car vous allez créer une approche structurée, étape par étape, pour maximiser les chances de votre client d'atteindre l'objectif souhaité.

Autrement dit, en suivant ce cadre, vous n'improviserez pas à chaque séance, mais vous suivez un fil conducteur bien précis.

Il s'agit en réalité de bâtir la **COLONNE VERTÉBRALE** de votre future activité de coach.

C'est votre processus d'accompagnement.

CAD les étapes par lesquelles vous ferez passer vos futurs clients pour obtenir le résultat voulu.

Les avantages de créer votre système unique sont nombreux et très importants :

- Vous êtes un expert aux yeux de vos prospects
- Votre système représente **VOTRE ADN**
- Votre « **structure** » réfléchie rassure vos clients.
- Cela transforme vos services en « **produits** » tangibles, matérialisables et donc plus facilement « **vendables** » (ce qui est capital, car vendre du coaching n'est pas du tout la même chose que de vendre un meuble, un pull ou une pizza)
- Cela vous fera gagner énormément de temps et d'efficacité dans vos séances
- Cela vous permet de valoriser les résultats et donc la transformation que vous apportez (cf. le [secret n°2](#)).

Et autre avantage non négligeable :

Vous allez pouvoir exploiter à l'infini et très rapidement votre approche singulière pour multiplier vos sources de revenus.

Par exemples à travers :

- Des programmes individuels de coaching sur différentes thématiques complémentaires
- Du coaching de groupe
- Des masterminds
- La vente de podcasts ou de formations en ligne
- Des webinaires
- Des e-books
- etc.

À partir du moment où votre structure est créée, les possibilités de l'exploiter sont quasiment infinies.

C'est cette technique qu'utilisent tous les coaches vraiment prospères à travers le monde **pour générer de (très) gros revenus en continu**.

Notamment des revenus automatiques qui ne demandent plus de travail une fois que le service ou le produit a été élaboré une fois.

Le marché est immense aujourd'hui sur internet !

Vous avez le droit vous aussi de prendre une part du gâteau !

Serez-vous guidé(e) pour élaborer votre système ?

Oui bien sûr.

[Réservez Votre Appel Découverte](#)

Dans ma formation “**Devenir Coach de vie**”, vous aurez **la méthode détaillée de A à Z** pour construire votre système unique qui :

1. Vous ressemble vraiment et
2. Qui valorise le mieux votre valeur ajoutée en tant que coach (cf. [secret n°3](#)).

Nous en discuterons bien entendu ensemble durant votre formation.

En plus, vous aurez toutes les clés pour multiplier vos sources de revenus et prospérer dans la durée.

Dans mon activité de coach (avant de créer cette formation de coach de vie), c’est vraiment la mise en place de mon système inégalé qui a tout changé pour moi !

Je vous partage complètement tout le fruit de mon expérience dans ma formation (et aussi toutes les erreurs que j’ai commises).

SECRET N°5 :

Utilisez une arme de conversion massive !



Si vous appliquez correctement les **4 premiers secrets** de ce petit guide gratuit, vous allez certainement attirer des prospects à vous.

CAD des clients potentiels qui ressentent que vous pouvez les aider à atteindre le résultat/la transformation qu'ils souhaitent.

Mais encore faudra-t-il arriver à transformer ces prospects potentiellement intéressés en clients capables d'acheter vos services au juste prix !

Rappelez-vous, le marché du coaching est dense, donc les prospects qui s'adressent à vous, auront sûrement le choix entre vous et d'autres coaches.

Pour cela, il va vous falloir élaborer « **une stratégie de conversion** », qui respecte vos valeurs et votre éthique (vous êtes un coach et non... un commercial !), qui rassure et séduit ces fameux prospects.

La technique ultime pour y arriver, que j'appelle l'arme de conversion massive, est **l'appel découverte gratuit**.

Vous pouvez appeler par un autre nom si vous le souhaitez : séance diagnostic gratuit, session découverte, appel préliminaire, etc.

Attention, cet échange préliminaire et gratuit entre vous et chacun de vos prospects, n'est pas ~~un coaching gratuit~~.

[Réservez Votre Appel Découverte](#)

Beaucoup de coaches débutants tombent dans le piège.
Vous n'allez pas entrer dans le « **fond** » de sa problématique.

Il s'agit d'une « **conversation de vente** » à travers laquelle, vous allez donner naturellement et sans forcer, envie à votre prospect de s'engager avec vous.

Ce qui vous garantira un excellent taux de conversion, c'est le **SCRIPT** de l'appel découverte, que je vous donne et vous explique dans ma formation.

Ce script est celui qui est utilisé par les plus grands coaches et « **closers** » à travers la planète et donne de super résultats si vous le suivez bien.

Soyez-en certain(e), je vous dévoilerai tous les secrets.

Qui suis-je ?

Juriste de formation, je suis tombé dans « **la marmite du coaching** » dès mon plus jeune âge en accompagnant mon père durant des centaines d'heures, qui faisait ce métier dans le secteur sportif.

Je trouvais ça absolument fascinant : **aider chacun à libérer son potentiel pour être mieux dans sa peau !**

Après une 1^{re} carrière dans le sport, je me suis spécialisé dans le coaching en création d'entreprises, puis en développement personnel.

Voilà 15 ans que j'ai mon activité de coach et que je m'épanouis à travers elle !

Et fin **2019**, j'ai décidé de proposer une formation de coach de vie, suite à de nombreuses demandes de personnes qui avaient apprécié ma méthode d'accompagnement.

Mon but à travers cette formation :

- Transmettre les outils de coaching bien sûr
- Et aussi offrir un accompagnement personnalisé en terme entrepreneurial.

Pendant des années, j'ai rencontré de très nombreuses personnes formées au coaching (et très motivées) qui n'arrivaient pas à se lancer ou qui avaient démarré, puis avaient arrêté, faute de résultats.

Avec à chaque fois, la même amertume, la même perte de confiance et d'estime de soi au bout du compte.

Mon programme de formation vous permet de devenir, pas à pas et à votre rythme, un « entrepreneur en coaching » (et pas seulement un coach qui maîtrise de bonnes techniques d'accompagnement).

Derrière cela, de vous réaliser pleinement, en accomplissant votre mission de vie, tout en apportant le meilleur de votre potentiel aux autres, à travers une activité prospère dans la durée.

Envie de transformer votre vie ?

- Cliquez [ici](#) pour réserver votre “Appel Découverte” dès à présent et réinventons votre parcours.

30 minutes ensemble main dans la main pour le meilleur, **VOTRE MEILLEUR**.

À tout de suite !

Vincent



[Réservez Votre Appel Découverte](#)