

WWW.GUIDEENTREPRENEUR.FR



# CAHIER D'EXPLORATION

---

CLARIFIER - PRIORISER - AVANCER

# Carnet d'exploration p.1



**Réponds à ces questions :**

**À quoi as-tu dit oui récemment... alors qu'au fond, tu n'en avais pas envie ?**

**Quelle demande floue as-tu acceptée en te disant "on verra plus tard" ?**

**Dans quelle situation t'es-tu encore adapté-e alors que ton corps disait non ?**

**Qu'as-tu repoussé ou minimisé pour éviter un inconfort immédiat ?**

# Carnet d'exploration p.2



Quelle petite habitude anodine à changer pendant les 3 prochains jours as-tu choisi ?

Pendant ces 3 jours, **OBSERVE.**

 **Note :**

- ce que tu ressens
- ce que ton corps fait
- les résistances
- les pensées automatiques

# Carnet d'exploration p.3



**Réponds à ces questions :**

**Quelle habitude dans ton activité vas-tu changer ?**

**En quoi ce changement est volontairement petit et sécurisant ?**

**Pourquoi ce changement ne met rien en danger ?**

# Carnet d'exploration p.4



## Repères généraux

Dans quelle tranche d'âge se situent majoritairement les personnes que tu aides ?

S'adressent-elles plutôt à des femmes, des hommes, ou les deux ?

Dans quel type d'environnement vivent-elles (urbain, rural, mixte) ?

## Mode de vie & habitudes

Qu'est-ce qui occupe une grande place dans leur quotidien ?

Comment consomment-elles des services ou des accompagnements ?

Sont-elles plutôt dans l'urgence ou dans la réflexion ?

# Carnet d'exploration p.5



**Qu'est-ce qui fatigue vraiment ton client idéal en ce moment ?**

**Qu'est-ce qui revient souvent dans ses discours, même indirectement ?**

**Qu'est-ce qui l'agace, l'inquiète ou le fait douter ?**

**Qu'est-ce qu'il n'ose pas toujours s'avouer à lui-même ?**

**En quoi cette situation impacte-t-elle son quotidien ?**

**Quelles décisions repousse-t-il à cause de ça ?**

**Quelles peurs entretient-elle (peur d'échouer, de se tromper, de ne pas être à la hauteur...)?**

# Carnet d'exploration p.6



**Si le problème était résolu, qu'est-ce qui changerait concrètement ?**

**Comment ton client se sentirait-il au quotidien ?**

**Qu'est-ce qu'il ferait différemment ?**

**Qu'est-ce qu'il arrêterait enfin de porter comme charge mentale ?**

# Carnet d'exploration p.7



## Le besoin

Est-ce que je sais précisément à quel problème je réponds ?

Ce problème est-il réellement vécu par mon client idéal ?

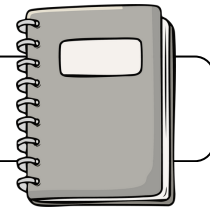
Ai-je déjà observé ce besoin dans des échanges concrets ?

## La réponse

Mon offre apporte-t-elle une solution compréhensible et directe ?

Qu'est-ce qui la rend plus adaptée ou plus juste que d'autres ?

# Carnet d'exploration p.8



## La valeur

Suis-je capable d'expliquer simplement pourquoi mon offre est utile ?

En quoi elle facilite la vie de mon client ?

## La réalité

Ai-je déjà eu des retours positifs, même informels ?

Ai-je constaté de l'intérêt réel (questions, demandes, ventes, engagement) ?

# Carnet d'exploration p.9



**Qu'est-ce qui tourne en boucle dans ta tête en ce moment ?**

**Quelles tâches te fatiguent avant même de les commencer ?**

**Quelles décisions repousses-tu depuis trop longtemps ?**

**Qu'est-ce qui t'empêche de décrocher vraiment en fin de journée ?**

**Qu'est-ce que tu portes seul·e, sans jamais le déposer ailleurs ?**

# *Carnet d'exploration p.10*



Mets un minuteur sur 5 minutes.  
Écris tout ce qui te traverse l'esprit : tâches, idées, peurs,  
rappels, décisions, pensées parasites.

# Carnet d'exploration p.11



**Quelle est la décision que tu repousses ?**

**Pourquoi tu la repousses ?**

**Quelle date (délais) peux-tu te donner pour réaliser cette action ?**

**Quelle(s) action(s) provisoire(s) peux-tu faire en attendant ?**

# Carnet d'exploration p.12



*Aujourd'hui, j'ai terminé...*

*Ce que je reporte consciemment c'est....*

*Ce qui peut attendre...*

# Carnet d'exploration p.13



Installe-toi confortablement.  
Assis·e ou allongé·e.  
Prends le temps de trouver une position qui te permet  
de ne rien faire...  
juste être là.  
..... (pause)  
Quand tu es prêt·e,  
porte doucement ton attention sur ta respiration.  
Sans chercher à la modifier.  
Juste sentir l'air qui entre...  
et l'air qui sort.  
\*\*\*\*\* (pause longue)  
À chaque expiration,  
laisse ton corps s'alourdir un peu plus.  
Comme s'il se déposait.  
..... (pause)  
Nous allons maintenant parcourir le corps,  
zone par zone.  
Il n'y a rien à réussir, rien à corriger.  
Juste observer...  
et accueillir.  
..... (pause)  
Commence par porter ton attention sur le sommet de ta tête.  
Observe les sensations présentes :  
peut-être de la chaleur...  
peut-être de la légèreté...  
ou peut-être rien de particulier.  
Quoi qu'il y ait, c'est parfait.  
..... (pause)  
Laisse cette zone se détendre doucement.  
Puis descends ton attention vers le front...  
les sourcils...  
les paupières.  
Laisse les yeux se reposer.  
Ils n'ont plus rien à regarder.  
\*\*\*\*\* (pause longue)  
Relâche les joues,  
la mâchoire.  
Si les dents sont serrées,  
autorise-les à se desserrer légèrement.  
..... (pause)  
Amène maintenant ton attention vers le cou...  
la nuque...  
les épaules.  
Imagine que chaque expiration  
fait glisser le poids vers le bas.  
Les épaules peuvent tomber.  
Elles n'ont plus à porter quoi que ce soit.  
\*\*\*\*\* (pause longue)  
Descends vers les bras...  
les coudes...  
les avant-bras...  
jusqu'aux mains.  
Observe les sensations dans les paumes,  
dans les doigts.  
Laisse les mains devenir lourdes...  
chaudes...  
calmes.

Porte maintenant ton attention sur la poitrine.  
Observe le mouvement de la respiration ici.  
L'air qui soulève...  
puis redescend.  
Sans forcer.  
Sans contrôler.  
\*\*\*\*\* (pause longue)  
Descends vers le ventre.  
C'est souvent un endroit très vivant.  
Accueille ce qui est là,  
sans jugement.  
À chaque expiration,  
le ventre peut se relâcher un peu plus.  
..... (pause)  
Amène ton attention vers le bas du dos,  
le bassin,  
les hanches.  
Sens le soutien du sol ou du siège sous toi.  
Tu peux t'y déposer complètement.  
\*\*\*\*\* (pause longue)  
Descends maintenant vers les cuisses...  
les genoux...  
les mollets.  
Laisse la détente couler vers le bas,  
comme une vague lente.  
..... (pause)  
Porte enfin ton attention sur les chevilles,  
les pieds,  
jusqu'au bout des orteils.  
Sens le contact...  
la stabilité...  
l'ancrage.  
\*\*\*\*\* (pause longue)  
Prends maintenant un instant  
pour sentir l'ensemble de ton corps.  
Du sommet de la tête  
jusqu'au bout des pieds.  
Un corps présent.  
Respirant.  
Suffisant, tel qu'il est.  
\*\*\*\*\* (pause longue)  
Quand tu te sentiras prêt·e,  
commence à approfondir légèrement la respiration.  
Bouge doucement les doigts,  
les orteils.  
Et quand ce sera juste pour toi,  
ouvre les yeux.  
En emportant avec toi  
un peu plus de calme...  
et de présence.

# Carnet d'exploration p.14



## Liste non exhaustive

### **Communication**

- Répondre aux mêmes questions clients par email
- Envoyer les infos après un appel découverte
- Relancer un prospect qui ne répond plus
- Confirmer une prise de rendez-vous
- Réexpliquer ton fonctionnement à chaque nouveau contact

### **Gestion & organisation**

- Créer manuellement des tâches après chaque nouveau contrat
- Mettre à jour un tableau ou une liste après chaque action
- Classer des documents clients
- Dupliquer des checklists projet
- Retrouver "où tu en es" sur un projet en cours

### **Administratif**

- Créer une facture après chaque vente
- Envoyer un reçu ou une confirmation de paiement
- Mettre à jour un CRM ou un fichier client
- Sauvegarder les infos clients dans plusieurs outils
- Rechercher des infos administratives déjà existantes

### **Marketing**

- Publier le même contenu sur plusieurs canaux
- Ajouter manuellement des contacts à une newsletter
- Envoyer un email de bienvenue
- Taguer ou segmenter des leads
- Répondre toujours aux mêmes messages privés

# Carnet d'exploration p.15



**Qu'est-ce que je crains vraiment quand je parle de prix ?**

**Qu'est-ce que je redoute d'entendre en face ?**

**À quel moment ai-je déjà baissé mon prix "pour éviter un malaise" ?**

**Qu'est-ce que je me raconte quand quelqu'un dit non ?**

# Carnet d'exploration p.16



## SAVOIR IDENTIFIER TA PHRASE DE SABOTAGE

*Je n'ose pas vendre pleinement parce que j'ai peur que .....*

# Carnet d'exploration p.17



## TES NON-NÉGOCIABLES EN VENTE

**Ce que je refuse désormais en vente**

**Ce que je ne veux plus négocier**

**Ce que je promets à mes clients**

**Ce que je ne promets plus jamais**

# Carnet d'exploration p.18



Choisis une seule action, concrète, réalisable cette semaine.  
Par exemple : annoncer ton prix sans le justifier,  
refuser une demande mal alignée,  
proposer ton offre à quelqu'un sans t'excuser,  
arrêter une réduction automatique.

**Quelle action choisis-tu ?**

**A partir de quand ?**

**Que ressents-tu avant de le faire ?**

# Carnet d'exploration p.19



Liste au moins trois appuis, parmi ceux-ci (ou d'autres) :

- une qualité, même "petite"
- une capacité que tu utilises souvent
- une ressource (personne, habitude, lieu, routine)
- une preuve que tu tiens bon malgré tout
- une situation où tu as déjà réussi à avancer

# Carnet d'exploration p.20



Note une ou deux phrases que tu te dis souvent :

- quand tu doutes,
- quand tu échoues,
- quand tu te sens maladroit-e,
- ou quand tu fais une erreur.

**Serais-tu capable de dire toutes ces phrases à quelqu'un que tu aimes ou respectes ?**

# Carnet d'exploration p.21



Qu'as-tu traversé ces derniers mois / années qui t'a demandé de l'énergie ?

Qu'as-tu fait pour continuer à avancer, même imparfaitement ?

Qu'est-ce que cela dit de toi aujourd'hui ? (garde une vision factuelle)

**LISTE TOUTES LES VICTOIRES, RÉUSSITES OU ACCOMPLISSEMENTS  
QUI ONT JALONNÉ TON CHEMIN DE VIE.**

# Carnet d'exploration p.22



**Quand je suis sous pression, à quels profils je ressemble le plus et pourquoi ?**

**Quelle est la dernière situation qui m'a apporté un vrai sentiment de calme ou d'apaisement ? (ça peut être un simple bain chaud comme un séjour à l'étranger)**

Dans cette situation, qu'est-ce qui m'a réellement fait du bien ?  
Le calme, le silence, la clarté mentale, un cadre sécurisé, moins de sollicitations, l'absence de pression, la lenteur, la liberté, le temps, être seul.e ?

**Quelle micro-situation pourrais-je répéter plus souvent pour respecter ce besoin ?**

# Carnet d'exploration p.23



**CHOISIS UNE TÂCHE OU UNE ACTION QUI TE MET UN PEU MAL À L'AISE OU DANS L'INCONFORT ET RÉALISE-LA DANS LES 24H.**

**Comment te sens-tu AVANT ton passage à l'action ?**

**Comment te sens-tu PENDANT ton passage à l'action ?**

**Comment te sens-tu APRES ton passage à l'action ?**

# Carnet d'exploration p.24



## VÉRIFIER L'ÉTAT DE TON WHY AUJOURD'HUI

**À quel moment précis as-tu décidé de lancer cette activité ?  
(Contexte de vie, état émotionnel, situation personnelle.)**

**Qu'est-ce que tu cherchais vraiment à ce moment-là ?  
(Liberté ? sécurité ? reconnaissance ? sens ? respiration ?)**

**Qu'est-ce que ce projet est venu réparer, protéger ou soutenir chez toi ?**

# Carnet d'exploration p.25



**Qu'est-ce qui te fatigue le plus actuellement dans ton activité ?  
(Les tâches, le rythme, la posture, la pression financière, la visibilité...)**

**Cette fatigue est-elle liée au projet lui-même ou à la manière dont tu le fais vivre aujourd'hui ?**

**Est-ce que ton WHY est encore nourri ou est-ce que tu le sacrifies pour tenir ?**

**Ce que je vis aujourd'hui respecte-t-il encore la raison pour laquelle j'ai commencé ?**

# Carnet d'exploration p.26



**Si tu continuais exactement comme maintenant pendant deux ans :**

**=> que ressens-tu dans ton corps ?**

**Si tu arrêtais totalement ce projet :**

**=> qu'est-ce que tu perdrais ?**

**=> qu'est-ce que tu gagnerais ?**

**Si tu ne pouvais garder que 20 % de ce projet :**

**=> qu'est-ce que tu conserverais absolument ?**

**QU'EST-CE QUE TU REFUSES DE PERDRE, QUOI QU'IL ARRIVE ?**