



**8 croyances qui t'empêchent de
développer ton activité de coaching.**

Crée par
Raphaël Robin
Business & *mindset* coach

Hello !

Je suis très heureux de partager ce document avec toi et de te faire découvrir **les 8 croyances les plus limitantes et les plus courantes** que je rencontre chez les coachs que j'accompagne dans le développement de leur activité.

Malheureusement, ces croyances entravent le potentiel de chacune des personnes et leur font perdre énormément de temps dans la mise en place de ce qui est important pour elles.

Cela me semblait plus qu'important de t'en faire part, donc les voici.

Je m'appelle Raphaël, et je suis Coach en Mindset & Business.

Ma mission : permettre à un maximum de coachs de lancer leur propre activité en osant sortir des sentiers battus et les aider à se concentrer sur ce qu'ils préfèrent : aider leurs coachés. Dans l'espoir qu'un jour, ils reçoivent un simple "MERCI", signifiant que leur impact a changé la vie de quelqu'un.

J'ai élaboré ce guide, car j'ai moi-même longtemps été en galère pour développer mon activité. Certaines des raisons étés que j'avais des croyances qui m'auto-sabotaient.

Tu trouveras en plus de ça, à la fin de L'e-book, **3 conseils** que j'aurais voulu connaître plus tôt pour démarrer dans le coaching.

C'est parti pour découvrir les **8 croyances qui t'empêchent de développer ton activité de coaching**.

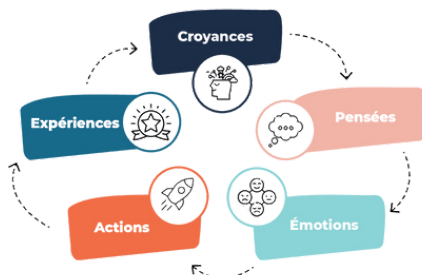


Raphaël Robin

Les 8 croyances qui t'empêchent de développer ton activité de coaching.

I : "Il est difficile de vivre du coaching"

S'il y a bien une croyance fortement ancrée chez les coachs, c'est bien celle-ci. Le problème avec cette dernière, c'est que si tu penses cela, automatiquement cela le sera. Petit point mindset ↓



À cause de cette dernière, tu ne mettras pas ta conviction et ta certitude personnelle à bon escient pour développer ton activité.

C'est comme si tu portais un lourd sac à dos tout au long de ta journée de travail en tant que coach.

Ce sac représente le fardeau de la difficulté supposée à vivre de ta passion. Il pèse sur tes épaules, te ralentit et limite ta mobilité. Et à chaque fois que tu souhaites mettre une action en place, identifier ton client cible, ou parler de tes services, tu ressens le poids du sac à dos sur tes épaules. À force, il sera compliqué pour toi de continuer.

Réponds à ces deux questions pour creuser cette croyance.

- Sur quoi te bases-tu pour penser cela ?
- Quel est le déclencheur qui te pousse à affirmer cela ?

J'attends ton retour à ces deux questions en cliquant ici



2 : “Je pense que je n’ai rien à apporter de plus.” (La concurrence est trop forte).

Il est possible que tu aies cette croyance, comme quoi le marché est déjà saturé et que la concurrence est trop forte pour réussir à se démarquer.

Et c’est vraiment fragilisant lorsque tu décides de te lancer.

Effectivement, le marché du coaching a énormément évolué, c’est une réalité inévitable et ce serait mentir de dire le contraire.

Cependant, rien ne sert de se paralyser à l’idée de mettre un pied dans cette “scène submergée de coachs se disputant l’attention.”

Je te le dis parce que je suis passé par là et de nombreux autres coachs aussi.

- Tu as une singularité différente
- Une histoire différente
- Une approche différente
- Une façon de communiquer différente

Pose le doigt sur chacune de ces facultés et autorise-toi à avancer.

Tu pourrais être cette fleur jaune qui, même dans un environnement concurrentiel, a toujours l’opportunité de se démarquer en offrant quelque chose d’unique et de précieux.



En prenant le temps de faire ce travail personnel en amont, en creusant tes valeurs et tes ambitions, tu découvriras qu’il y a une place pour chacun. Il est plus facile que tu ne le crois de te faire connaître en affirmant pleinement ta posture de coach et d’entrepreneur(e), en devenant au fur et à mesure une **référence dans ton domaine d’expertise.**

3 : “Les gens ne sont pas prêts à payer pour du coaching”

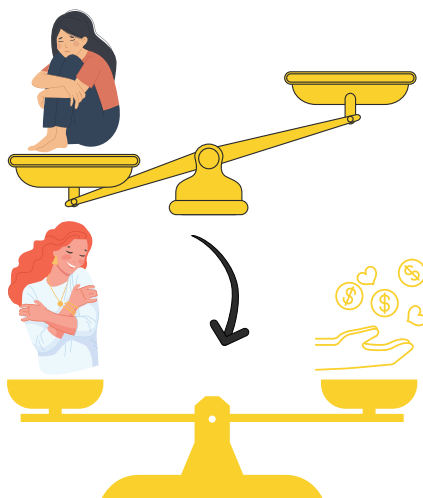
Celle-ci occupe une place très importante et a un impact assez profond sur la manière de développer son activité. Ce que je remarque avec cette dernière, c'est qu'elle t'amène à sous-évaluer ta propre valeur en tant que coach.

Ce qui t'empêche, ou qui t'empêchera sûrement par la suite, de fournir tes services, et d'être réticent à fixer des tarifs appropriés par rapport à ce que tu proposes.

Franchement, ne pas prendre le temps de travailler cette croyance est fragilisant. C'est comme se retrouver dans une salle sombre en cherchant l'issue de secours alors que toutes les sorties sont verrouillées. Effectivement, tu l'auras compris, cela sera difficile pour toi d'avancer en croyant ceci.

L'importance avec cette croyance est de revenir à **l'essence même du métier de coaching**, en prenant conscience de la valeur que tu peux apporter à travers le coaching pour tes clients ou futurs clients.

En regardant les illustrations ci-dessous, je veux que tu comprennes, que si tes compétences peuvent résoudre un problème spécifique et urgent, les gens seront prêts à te payer pour retrouver un équilibre dans leur vie.



4) “Je ne suis pas assez expérimenté(e)”

“Je ne suis pas assez”

- Quand est-ce que tu le seras ?
- Quels sont tes critères pour que tu sois assez expérimenté ?

Je vois que beaucoup de coachs se cachent derrière cette phrase pour éviter de sortir de leur zone de contrôle et enfin passer à l'action.

Ici, la majorité sous-estime leur expertise et la valeur qu'ils peuvent apporter sur le marché.

J'ai cet exemple du marchand d'eau dans le désert qui me vient à l'esprit. C'est comme si tu étais le marchand d'eau dans le désert, chargé de fournir aux participants d'un marathon de 30 km l'hydratation nécessaire pour survivre à la chaleur.

En cas de non-distribution, énormément de personnes risquent de perdre connaissance.

Cependant, en raison de ton manque de confiance dans tes propres compétences, tu choisis de ne pas installer le stand de ravitaillement, craignant de ne pas être capable de remplir cette mission.

C'est la même chose dans le développement de ton activité. Il y a des personnes qui t'attendent, qui ont besoin de toi. Tu ne le sais peut-être pas encore, mais personnellement, j'en ai la certitude.

J'ai une phrase que j'aime me rappeler, que j'avais entendu quelque part

“Nous sommes tous l'élève de quelqu'un, et tous le maître de quelqu'un d'autre.”

N'oublie pas que l'expérience s'acquiert progressivement.



5) “Je dois travailler de longues heures pour réussir”

Beaucoup pensent qu'il est nécessaire de sacrifier beaucoup de leur temps personnel en travaillant de longues heures pour réussir à mettre en œuvre leur activité de coaching.

La création d'une activité demande un certain niveau d'énergie, de connaissance, de certitude et de patience. Il est vrai donc que cette aventure demande de l'engagement. D'où l'intérêt de travailler sur ta vision personnelle et ton "pourquoi" afin de te donner à une raison pour laquelle il est important pour toi de créer ton activité.

Personnellement, cela m'a demandé beaucoup d'énergie et de temps, car pendant longtemps, j'essayais d'avancer seul, sans clarté sur ce que je voulais vraiment.

J'ai passé des heures et des heures à essayer des choses, à procrastiner, à me remettre en question, à trouver des excuses. Jusqu'au jour où j'ai décidé de prendre **mes responsabilités** et où j'ai compris que c'était important pour moi de créer ma propre activité et d'avoir un impact positif dans le monde.

J'ai donc décidé d'investir en moi, de faire appel à quelqu'un qui avait les connaissances et les compétences que je n'avais pas pour apprendre et accélérer le changement de manière positive.

Je ne dis pas qu'il faut absolument se faire accompagner, car cela serait biaisé par mon positionnement de coachs. Se faire accompagner n'est en rien une obligation, mais plutôt une question de conviction personnelle. Le développement d'une activité demande des compétences, du temps et de l'investissement afin d'obtenir tes premiers clients et d'en vivre pleinement. L'accompagnement est donc un accélérateur dans le but de t'aider dans cette aventure palpitante.

Donc, oui, selon moi, il est essentiel de reconnaître **qu'il existe des ressources et des personnes prêtes à t'accompagner**. En tout cas, d'un point de vue personnel, je serais prêt à t'aider à trouver un équilibre sain et à avancer vers ce qui est important pour toi dans la création de ton activité.

6) “Le marketing est trop compliqué pour moi”

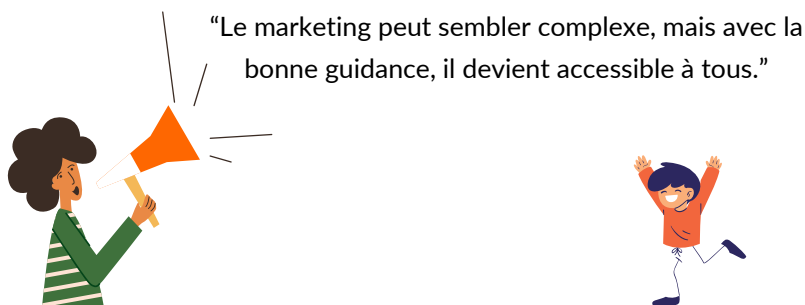
Il est naturel de se sentir intimidé par le marketing, de penser qu'il nécessite des compétences techniques avancées réservées aux experts, ou encore qu'il faut être aussi bon que Tony Robbins en prise de parole pour arriver à communiquer sur son service.

Finalement, à cause de celle-ci, j'ai vu des dizaines de coachs ne pas oser se lancer, ne pas promouvoir leur service à cause de cette dernière, limitant leur créativité et mettant de côté leur personnalité. Je le répète souvent, **nous sommes tous différents**, et chaque coach voulant se lancer a besoin de trouver sa manière de communiquer, de marquer son service.

Certains seront plus à l'aise à le promouvoir en grand public, d'autres en one-to-one, d'autres en physique, et c'est ok. Il y a juste à creuser ce qui a davantage de sens pour toi et mettre le doigt dessus, puis essayer des choses pour avoir du feedback.

C'est comme ça que tu avanceras, que tu apprendras. Dans Expansion, j'aide les coachs à structurer ça afin d'aller chercher du feedback, des ressentis pour mettre des choses en place. Il n'y a que comme ça que tu arriveras à développer ton activité.

Donc, s'il te plaît, retiens que **tu n'as pas besoin d'être un expert aguerri du marketing dès le départ**, que le marketing n'est pas une montagne infranchissable, mais une compétence que tu peux acquérir avec envie et persévérance, étape par étape.



7) “Je ne suis pas un bon vendeur/vendeuse”

Cette croyance, je l'adore. Je pensais moi-même que je n'étais pas un bon vendeur pendant longtemps, ou que la vente, c'est mal. Ps : Cette croyance peut regrouper différentes croyances liées à l'argent.

Revenons à cette croyance. J'ai pris conscience de plusieurs choses qui m'ont rassurée concernant cette notion de vente. Le premier exemple est que nous vendons tous les jours des choses sans même nous en rendre compte.

Je te promets que c'est vrai ! Par exemple, faire goûter les haricots à ton enfant, conseiller à tes collègues de travail un super resto que tu as dégusté la semaine dernière. Elle est importante cette croyance, car même si tu as une activité et que tu as cette croyance, inconsciemment, tu risques d'éviter toutes les actions liées à la vente et donc de ne pas trouver de clients et de ne pas gagner de chiffre d'affaires pour ton activité.

Deuxième chose que j'ai comprise, liée à cette notion de vente, c'est qu'il est important de trouver son propre processus de vente aligné à soi-même. Personnellement, je me suis longtemps auto-saboté en voulant copier des techniques disponibles sur internet. En réalité, il faut simplement trouver sa propre manière de faire, celle avec laquelle tu prends énormément de plaisir



“Puis, je tiens à te dire que tu as la chance d'être déjà coach et que tu as des compétences de coach qui sont extrêmement bénéfiques pour vendre.”

“Des questions ouvertes, par exemple, ça te parle ?” 🗣️



Donc retiens bien que la vente en coaching est avant tout une relation basée sur l'empathie, la compréhension des besoins du client et la communication authentique. Commence dès aujourd'hui à travailler doucement pour vendre en étant aligné avec toi-même, sers-toi des compétences de coach que tu apprends ou fais-toi coacher en retour et consciemment ou non, tu te libéreras de ce qui t'empêche de vendre.

8) "Je ne peux pas facturer des tarifs élevés"

Cette croyance est fréquente et légitime au départ, et c'est normal de l'avoir.

Rappelle-toi que tu es au début de ton parcours entrepreneurial. À mesure que tu développes ton entreprise et que tu travailles avec tes clients, ta confiance en toi va grandir. Tu prendras de plus en plus conscience de la valeur de tes compétences et de ton expertise. En conséquence, tu te sentiras de plus en plus à l'aise pour fixer des tarifs plus élevés.

D'ailleurs, je crois avoir identifié pourquoi il y a tant de réticences à ce sujet. La raison principale, c'est que la plupart des "Business coachs", tu sais, ceux qui n'ont jamais suivi de formation de coach (Oops). Ceux-là recommandent souvent aux coachs de proposer des programmes d'accompagnement à 1500(2000) euros sur 3 mois. Cependant, la réalité est que la plupart des personnes ne se sentent pas à l'aise avec ce tarif dès le départ.

Par conséquent, elles procrastinent dans la création de leur activité et ne voient jamais de résultats concrets.

Et oui, avant de proposer des tarifs comme ça, il y a des choses à mettre en place pour augmenter ta certitude. Il est vrai que vendre à la séance est un business model compliqué pour gagner sa vie. Seulement, je vais me répéter parce que ce n'est jamais assez, l'objectif est d'y aller étape par étape en trouvant des choses alignées avec ton système de valeurs dans lesquelles tu vas mettre de l'énergie afin d'évoluer et donc de faire évoluer tes prix aussi.

Les tarifs ne sont pas le problème, c'est comment tu les fixes et à quelle vitesse tu les augmentes qui est déterminant. Laissetoi le temps d'expérimenter et de tester : tu as le droit.

Ce que je cherche quand j'accompagne les coachs, c'est de trouver un prix avec lequel ces derniers sont à l'aise de proposer le prix, tout ça accompagné d'un grand sourire en parlant de leur offre.



"Je suis certaine de pouvoir
t'aider avec mon service"

"Waouh, quelle conviction et quelle
énergie quand tu parles de ton service,
ça me donne envie d'essayer."



Récapitulatif des 8 croyances

- 1 : “Il est difficile de vivre du coaching”
- 2 : “Je pense que je n’ai rien à apporter de plus.” (La concurrence est trop forte).
- 3 : “Les gens ne sont pas prêts à payer pour du coaching
- 4) “Je ne suis pas assez expérimenté(e)”
- 5) “Je dois travailler de longues heures pour réussir”
- 6) “Le marketing est trop compliqué pour moi”
- 7) “Je ne suis pas un bon vendeur/vendeuse”
- 8) “Je ne peux pas facturer des tarifs élevés”



Raphaël Robin

Les 3 conseils que j'aurais aimé savoir plus tôt concernant le coaching

1 : Dire que tu es coach ne signifie pas grand-chose : Trop de personnes utilisent ce terme à tort et à travers, alors que de nos jours, peu ont réellement **eu l'expérience de suivre un coaching.**



Donc, ce que je t'invite à faire, c'est de cesser de te présenter uniquement comme un coach, mais de trouver une formulation qui te correspond davantage et qui explique concrètement ce que tu fais. Par exemple : **"J'accompagne ou j'aide telle personne à atteindre... en utilisant diverses méthodes, telles que des outils de coaching."**

2 : Personne ne veut du coaching, je m'explique. Les gens ne recherchent pas le coaching en tant que tel, mais plutôt des **solutions concrètes à leurs problèmes**, des transformations et des résultats significatifs qui ont une importance pour eux.



Par conséquent, dire que tu vends du coaching ne signifie pas grand-chose, du moins cela ne parle pas à la grande majorité des personnes.

3 : Le coaching ne se raconte pas, **on ne parle pas du coaching, on vit un coaching**, ça s'expérimente, c'est une expérience profondément interne.



Tu peux parler des sensations d'un accouchement à ton mari ou à ta meilleure amie et des douleurs que tu as ressenties, mais quand tu ne l'as pas vécu, tu ne peux pas savoir ce que cela procure, ton corps ne l'a pas vécu. Donc, n'hésite pas à **créer des expériences de coaching au lieu de l'expliquer.**

Fin

J'espère que cet e-book t'aura aidé et apporté de la clarté sur les croyances qui peuvent éventuellement te bloquer dans la création de ton activité.

En tout cas, si tu as déjà lu jusqu'ici, félicitations. Réussir à dépasser ces croyances qui vont habituellement de pair avec la peur de l'échec, la procrastination, ou l'aversion pour la vente sera la clé pour te permettre d'aller de l'avant et de construire une activité au service de ta vie, en apportant le sourire à tes clients.

N'oublie pas que c'est en avançant malgré les incertitudes que tu pourras progresser vers ta vision et enfin commencer à vivre de ta passion.

Si en lisant cet e-book, certaines choses ont résonné en toi, que tu te sens prêt à aller de l'avant et à t'autoriser à croire pleinement en ton potentiel, et que c'est important pour toi d'accélérer ta croissance sans pour autant te disperser et de trouver des clients.

Ce serait avec grand plaisir de discuter avec toi lors d'un appel découvert, autour d'un café pourquoi pas, pour discuter de ta vision pour ton activité et des choses qui te bloquent.

Si c'est le cas, tu as simplement à prendre un appel découverte en cliquant juste en dessous.

Clique sur l'image pour
reserver ton café virtuel ➡



N'oublie pas de t'abonner à mon compte Instagram pour rester en contact et que je puisse continuer à te partager du contenu qui t'aide à développer ton activité de coaching alignée et prospère. Rejoins-moi sur [Instagram](#)

Raphaël Robin

