



LA BOUSSOLE

SÉANCE DU 30/05/2025 - SAFIYA

Oum Adam - Namir

CONTEXTE DE CE CONSULTING

Multipotentialité

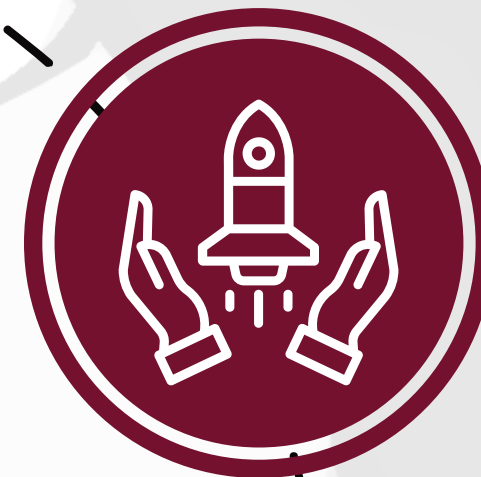
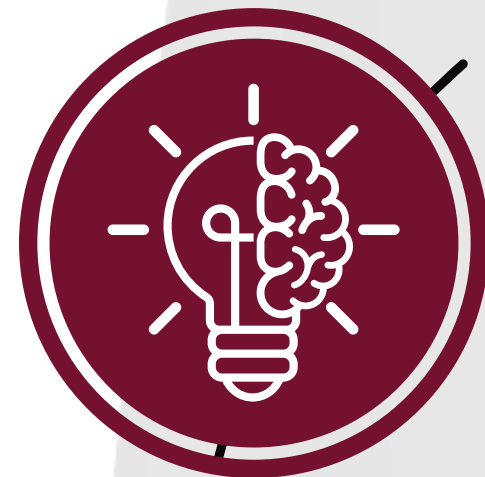
Prendre conscience de ton profil atypique

Stratégies Uniques

Mettre en place des stratégies uniques testées par une multipotentielle

Side Business

Poser les bases de ton side business





PARTIE 1

QU'EST-CE QUE LA MULTIPOTENTIALITÉ ?

Oum Adam - Namir Agency

MULTIPOTENTIALITÉ : DÉFINITION

- Le terme multipotentialité a été popularisé par Emilie Wapnick, autrice du livre *"How to Be Everything"*
- Le psychologue R.H. Frederickson (1972) définissait la multipotentialité comme *"la capacité d'une personne à exceller dans plusieurs domaines en raison d'intérêts variés et de compétences diversifiées"*

MULTIPOTENTIEL VS HPI

- Le Haut Potentiel Intellectuel se caractérise par une pensée en arborescence, une hypersensibilité cognitive et émotionnelle, un "chiffre" mesurable
- La multipotentialité est une façon d'apprendre et d'explorer plusieurs domaines sans vouloir se spécialiser dans un seul

A retenir : On peut être HPI & multipotentiel ou soit l'un soit l'autre

Les Particularités des Multipotentielles

Être multipotentielle, ce n'est pas un défaut, c'est un mode de fonctionnement unique qu'il faut apprendre à apprivoiser pour ne plus s'auto-saboter



Fort taux de connexions synaptiques entre différentes zones cérébrales

HYPER CONNECTIVITÉ

Forte sensibilité à la dopamine, l'hormone de la motivation et de la nouveauté

DOPAMINE

Pensée latérale ou divergente - concept étudié par Edward de Bono

PENSÉE DIVERGENTE

LES 3 AXES D'ORGANISATION

Les 3 axes + 1 inspirés des méthodes de productivité
(Getting Things Done (David Allen) / Méthode "AGILE" / Design Thinking)

- Axe d'Exploration : On sème et on expérimente
 - Axe de Construction : On bâtit et on solidifie
 - Axe de Maintenance : On entretient et on récolte les fruits
- + Axe de Pause : On allège et on libère de l'espace



PARTIE 2

DÉCOUVRE TON FIL ROUGE

Oum Adam - Namir Agency

Découvre ce qu'est TON fil rouge et utilise le pour ne plus t'éparpiller

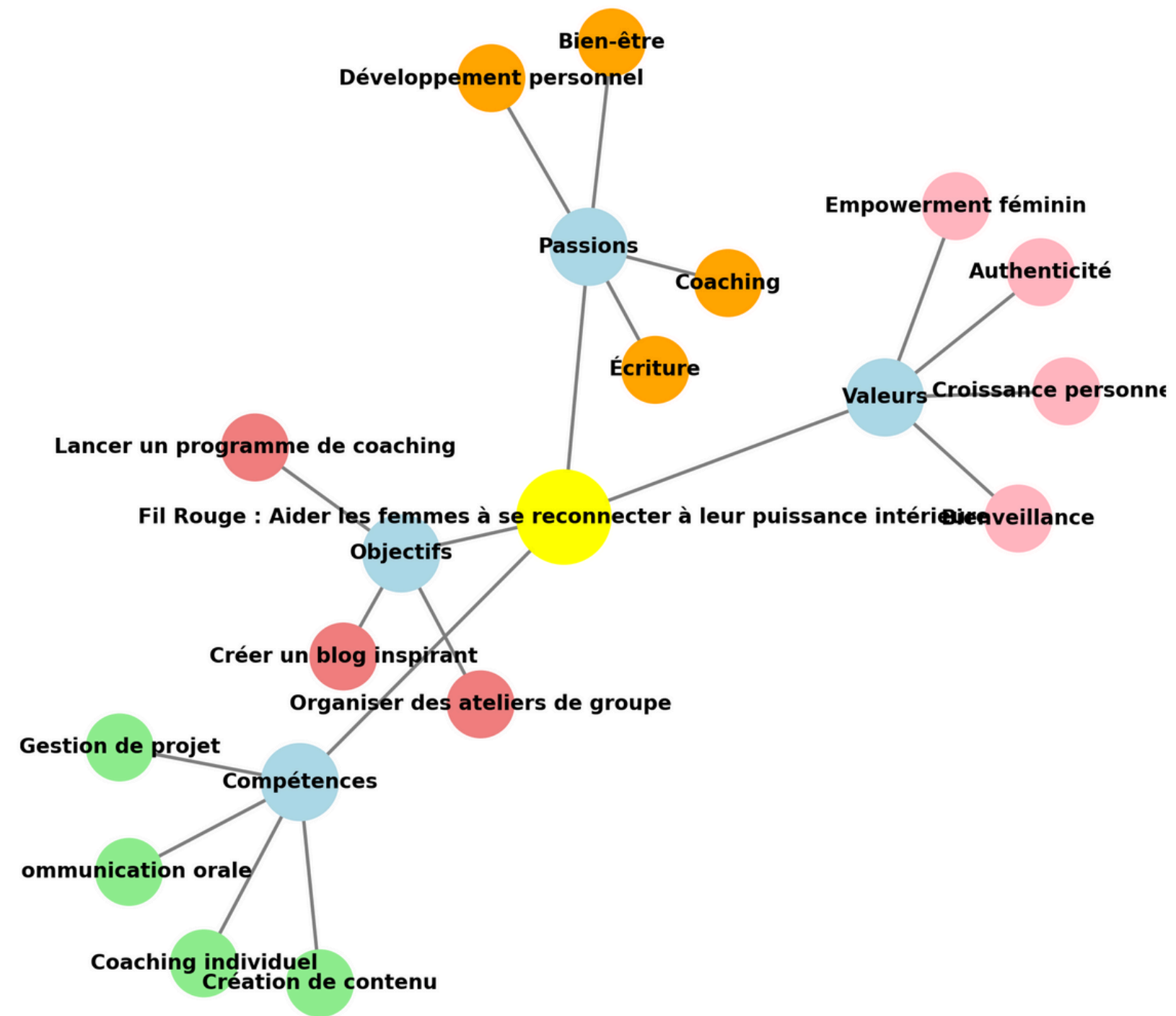
Le fil rouge, c'est le point commun entre toutes tes idées, au-delà de ta zone d'excellence (mo2i)

Pour le trouver, pose-toi ces questions :

- ✓ Y a-t-il un point commun entre toutes mes idées ?
- ✓ À qui s'adressent mes idées ? Et quel impact ?
- ✓ Qu'est-ce qui me passionne dans chacune de ces idées ?
- ✓ Si je pouvais accomplir une seule chose dans ma vie, ce serait quoi ?



Ta carte mentale





PARTIE 3

TRIER TES 1000 IDÉES

Oum Adam - Namir Agency

L'exercice "Matrice Clarity"

Adaptation libre de plusieurs méthodes d'évaluation stratégique utilisées en gestion de projet et en entrepreneuriat.



La Matrice
d'Eisenhower
pour apprendre à
prioriser

PRIORISATION

Le Scorecard
System pour
attribuer des
notes pondérées

NOTATION

La Matrice
d'Opportunité
pour le choix des
critères

MARKETING



Comment réaliser l'exercice "Matrice Clarity" afin de valider ton idée business ?

Comment ça marche ?

- Fais un tableau en 3 colonnes
- Note tes idées business dans la première colonne.
- Mets une note de 1 à 5 pour chaque critère (alignement, faisabilité, rentabilité).
- Fais la somme des trois colonnes.
- Les idées avec le score le plus élevé sont celles qui méritent ton attention en premier.





PARTIE 4

CHOISIR TA CIBLE ET PENSER TON OFFRE

Oum Adam - Namir Agency

*Le filtre à appliquer pour trouver
ton audience idéale en tant que multi*

1

VALEURS FORTES

Ex : Indépendance,
spiritualité

2

OBJECTIF DE VIE

Ex : Equilibre vie
pro / vie perso

3

INTOLÉRABLE

Exp : Manque
d'autonomie

LES 4 PILIERS FONDAMENTAUX D'UNE OFFRE QUI CARTONNE

1

Promesse

Quelle est la transformation ?

2

Format

Quel type d'offre ?

3

Prix

Cohérent avec ton expertise

4

Différenciation

Pourquoi toi et pas une autre ?



PARTIE 5

OBJECTIFS & PLAN D'ACTION

Oum Adam - Namir Agency

EXERCICE EXPRESS DE CONCRÉTISATION

Réponds à ces questions :

- Que peux-tu proposer immédiatement ?
- Quelle transformation rapide apportes-tu ?
- De quoi ton audience a besoin maintenant ?

Rappel : Vendre c'est, avant tout, aider quelqu'un et -
pour ça, tu dois passer à l'action !



TES OBJECTIFS & DEADLINES

- 1) Shooting - 21 juin
- 2) 1 mois de contenu à l'avance - 13 juillet
- 3) Lancer le compte Insta - 14 juillet
- 4) Programme à 11€ - 1er septembre
- 5) 10K abonnés - ...
- 6) Consulting One Shot / Pack de consulting - 1er sept
- 7) Offre à abonnement : live 1x/semaine + banque vidéo
- 6 octobre

MERCI DE TON ATTENTION

A faire :

- Fixe toi ta première action concrète à faire d'ici 7 jours pour valider ton idée

Rappel de mes coordonnées :

- contact@namir.fr
- 0033769343309

