



SÉANCE 5

PASSER À L'ACTION POUR ENFIN MONÉTISER TES
MULTIPLES COMPÉTENCES SANS T'EXCUSER

Oum Adam - Namir Agency



SÉANCE 5

PARTIE 1 : DÉPASSER TES BLOCAGES LIÉS À L'ARGENT
ET VALORISER TES COMPÉTENCES

Oum Adam - Namir Agency

Identifier ses croyances limitantes par rapport à l'argent et à la richesse



👉 **Croyances limitantes courantes liées à l'argent :**

- "Je ne mérite pas de facturer pour quelque chose que j'aime faire ou qui simple pour moi"
- "Je suis trop touche-à-tout, on va me trouver illégitime, pas sérieuse, pas assez spécialiste"
- "Pourquoi moi ?"

👉 **Quelles sont TES croyances limitantes ?**

Identifie les et note les sur une feuille pour les visualiser.

Identifier ses croyances limitantes par rapport à l'argent et à la richesse



👉 Remplacer les fausses croyances par du positif :

- "Ce que j'aime faire, que je maîtrise n'est pas évident pour tout le monde"
- "Avoir de multiples compétences n'est pas une tare, c'est au contraire ce qui me rend si capable"
- "Je suis en capacité de changer la vie de cette personne"

👉 Déconstruis TES croyances limitantes ?

Pourquoi ta croyance est fausse + qu'est ce que tu peux écrire qui contredit cette croyance ?



SÉANCE 5

PARTE 2 : FIXER DES OBJECTIFS FINANCIERS RÉALISTES
ET ATTEIGNABLES

Oum Adam - Namir Agency

Comment fixer (et atteindre) ses objectifs financiers ?



1

OBJECTIF MENSUEL

Combien veux-tu
gagner ce mois-ci ?

Comment fixer (et atteindre) ses objectifs financiers ?

1

OBJECTIF MENSUEL

Combien veux-tu
gagner ce mois-ci ?

2

AVEC QUOI ?

Définir les offres
à vendre



Comment fixer (et atteindre) ses objectifs financiers ?

1

OBJECTIF MENSUEL

Combien veux-tu
gagner ce mois-ci ?

2

AVEC QUOI ?

Définir les offres
à vendre

3

COMBIEN ?

En faut-il pour
atteindre objectif

EXERCICE EXPRESS

OBJECTIF FINANCIER

Plan d'action immédiat :

- Ecris un objectif précis pour la semaine
- Liste les actions rapides pour l'atteindre
- Ecris un objectif précis pour le mois
- Liste les actions rapides l'atteindre

Astuce : Reste flexible pour les actions et réajuste au fur et à mesure pour atteindre ton objectif





SÉANCE 5

PARTIE 3 : METTRE EN PLACE TES PREMIÈRES ACTIONS
DE VENTE SANS STRESS

Oum Adam - Namir Agency

Comprendre les clefs d'une vente réussie

Il n'y a pas de secret ni de garantie mais on connaît quelques clefs qui permettent de mieux vendre et - surtout, de vendre à ton audience idéale

Répondre à un
problème / un
désir / une rêve
de ton audience

RÉPONSE



Comprendre les clefs d'une vente réussie

Il n'y a pas de secret ni de garantie mais on connaît quelques clefs qui permettent de mieux vendre et - surtout, de vendre à ton audience idéale

Répondre à un
problème / un
désir / une rêve
de ton audience

RÉPONSE

Ton audience
doit comprendre
tout de suite de
quoi il s'agit

OFFRE CLAIRE



Comprendre les clefs d'une vente réussie

Il n'y a pas de secret ni de garantie mais on connaît quelques clefs qui permettent de mieux vendre et - surtout, de vendre à ton audience idéale

Répondre à un problème / un désir / une rêve de ton audience

RÉPONSE

Ton audience doit comprendre tout de suite de quoi il s'agit

OFFRE CLAIRE

Mettre en avant celle que tu es sans rougir d'être "différente"

SINGULARITÉ



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 !





*C'EST L'HEURE DE ME POSER
TOUTES TES QUESTIONS*

MERCI DE TON ATTENTION

Derniers conseils :

- Crois en ta valeur
- Fixe toi des objectifs concrets et atteignables
- Passe à l'action sans attendre la perfection

Rappel de mes coordonnées :

- contact@namir.fr
- 0033769343309

