

JOAN CAROLINE

*Itinéraire
d'une femme
déterminée*

POUR TOUTES CELLES QUI VEULENT
REPRENDRE LE CONTRÔLE DE LEUR VIE

JOAN
CAROLINE

*Itinéraire
d'une femme
déterminée*

© 2021 Joan Caroline Ferrere

Tous droits réservés.
Reproduction et modifications même partielles interdites
sauf autorisation expresse de l'auteurice.

ISBN : 978-99949-0-772-4

JOAN
CAROLINE

*Itinéraire
d'une femme
déterminée*

POUR TOUTES CELLES QUI VEULENT
REPRENDRE LE CONTRÔLE DE LEUR VIE

À Christine, une belle âme partie trop tôt,
victime de violences conjugales.



Edition / Direction de rédaction :
Virginie Marielle

Coaching business :
David Breysse

Graphisme :
Estelle Choucair

Mise en page :
Julie Armando

Je dédie ce livre à ma merveilleuse petite famille : à mes enfants chéris, Cassandre et Léo, qui me comblent de bonheur et de joie. Et à mon homme, mon pilier, mon amoureux, mon mari David.

Je vous aime plus que tout.

“

Si vous êtes assis à attendre que quelqu'un vous sauve, vous répare, ou même vous aide, vous perdez votre temps. Parce que vous seul avez le pouvoir de prendre la responsabilité de faire avancer votre vie.

Oprah Winfrey

”

Dans ce livre

Avant-propos	10
#1 La meilleure version de toi même	25
La peur de briller	28
Oubliée dans le placard à balais	32
Que ferais-tu si...	34
L'autosabotage	36
Ne pas passer à l'action	38
Le véhicule de la réussite	40
Lioness Closing	44
Déploie tes ailes !	50
#2 De desperate housewife à web-entrepreneuse	55
La princesse de Bel Air	56
Un peu de lumière dans l'obscurité	58
J'ai plus besoin de mes clopes que de toi !	59
Une Desperate Housewife en puissance	61
Sur mes ponts écroulés	63
La dernière brique	65
Le syndrome du nid vide	66
La cinquième roue du carrosse	67
Les papillons dans le ventre	69
Je ne vends pas de la glace aux pingouins !	72
Aider les femmes à reprendre leur vie en main	74
Le closing, c'est un acte de bienveillance	75
La magie du closing	79
Sois toi-même !	82

#3 De l'enfer au paradis	85
Les 4 dimensions de la transformation	87
Lara Croft contre les croyances limitantes	89
Femme indépendante ≠ féministe	92
Les trois étapes de la lionne	95
1. État d'esprit	96
Vider la corbeille	97
Te reconnecter à toi-même	98
Apaiser ta relation avec l'argent	100
2. Apprentissage	102
Les secrets des closers	102
Les pièges à éviter	105
Posture et attitude	106
3. Action	107
Te rendre visible	108
Trouver des clients et décrocher tes premières missions	110
Ton statut professionnel	112
#4 Réveille la Lionne qui est en toi!	113
Prête pour devenir une Lioness Closeuse?	118
Le mindset de la Lionne	121
À toi de jouer !	124
Remerciements	127

AVANT-PROPOS

“

*La chance est du côté de celles qui osent.
Vous ne saurez jamais ce dont vous êtes
capables si vous n'essayez pas.*

Sheryl Sandberg

”

Il y a quelque temps, j'étais la femme au foyer parfaite. J'aimais l'existence que je menais, je ne me posais pas trop de questions, je profitais, tout simplement. Puis, comme c'est souvent le cas, une prise de conscience a fait chavirer la perception que j'avais de ma petite vie bien rangée.

Lorsque ma fille m'a annoncé qu'elle allait quitter le nid pour partir faire ses études, j'ai réalisé que le cercle de la vie allait me rattraper. J'ai compris que mon fils allait l'imiter bientôt.

Alors, je me suis projetée dans ce qui m'attendait : une magnifique villa, mais désespérément vide, une belle vie, mais totalement provisoire.

En outre, une de mes amies venait de perdre son mari de 42 ans décédé des suites d'un infarctus.

Que ferais-je s'il m'arrivait la même chose ?

Comment vivrais-je ? Comment payerais-je les études de mes enfants ? Je me suis dit que je devais être folle ou inconsciente

d'avoir laissé les événements couler sans essayer d'en dévier le cours. Certes, mon mari prenait soin de moi, mais jusqu'à quand ?

L'annonce du départ de ma fille a enclenché quelque chose en moi. La peur de ne pas parvenir à subvenir aux besoins de ma famille si mon mari se trouvait dans l'incapacité de le faire, sans doute. Mais j'ai aussi réalisé qu'il travaillait tout le temps, chaque jour de sa vie, depuis vingt ans. Il a traversé des moments difficiles, des crises. C'est un entrepreneur qui gagne très bien sa vie, mais qui passe tout son temps à se tuer à la tâche. J'ai toujours été à ses côtés, évidemment. Mais je n'ai jamais rien fait pour le soulager financièrement, pour lui permettre de souffler un peu.

Je me suis sentie inutile.

J'ai fait une dépression-éclair de quinze jours. Puis, je suis passée à l'action.

Je ne savais pas encore comment, mais j'allais changer ma vie.

Mais que pouvait bien faire une femme au foyer de 37 ans, en partant de zéro, sans diplôme, sans compétences, pour changer sa vie ?

Le pari était loin d'être gagné. Alors, je me suis formée, j'ai cherché, étudié, lu. En l'espace de trois ans environ, j'ai dépensé 60 000 euros en formations, j'ai investi énormément de mon temps, de mon énergie et de mes ressources. Et j'ai fini par trouver.

Si à 40 ans je suis devenue une web-entrepreneuse, financièrement indépendante et pleinement sereine grâce au closing, alors toi aussi, tu peux y arriver.

Voilà ce que je souhaite transmettre par ce livre.

Je partage avec toi mon histoire. Je souhaite qu'à la fin de la lecture, tu puisses te dire : « **Oui, moi aussi, j'ai le droit d'oser!** ».

Si aujourd'hui tu te poses des questions, si tu penses être incapable de réussir ta vie ou tout simplement de vivre confortablement grâce à une profession épanouissante, si tu penses que tu ne pourras jamais réaliser tes rêves ou tes ambitions, je veux que tu saches que d'autres y sont parvenues avant toi. Peu importe le bagage de départ : si tu te donnes la chance de croire en toi, tu peux y arriver.

“

Ne laissez personne vous dire que c'est impossible, mais sachez qu'aucun rêve ne se réalise sans effort.

Maud Fontenoy

”

Ce livre est un message porteur d'espoir.

Je veux que par mon histoire, tu puisses entrevoir une possibilité.

Je suis ici pour te dire que tu peux reprendre le contrôle de ta vie. Que tu peux devenir indépendante. Que tu peux et que tu le mérites.

Tu ne trouveras pas ici la recette miracle. D'ailleurs, désolée de te l'annoncer, elle n'existe pas. La réussite, c'est du travail, il n'y a pas de secrets. À commencer par le travail sur toi. Ce n'est pas en un claquement de doigts que les rêves se réalisent.

Il y a du travail, il y a des hauts et des bas, il faut du temps, il faut de l'énergie. Du sang, des larmes et de la sueur. Bon, pas vraiment du sang, je ne me suis jamais blessée (je détends l'atmosphère là...). En revanche, le plus dur, c'est de te trouver face à toi-même. Affronter tes limites, tes peurs, les idées reçues que l'on t'a fourrées dans le crâne.

Bon, là nous sommes au clair sur ce que tu ne trouveras pas dans le livre.

Que vas-tu y trouver, alors ?

Ce livre parle d'une opportunité. C'est celle que j'ai saisie et qui m'a permis, aujourd'hui, de m'épanouir dans mon métier et d'être indépendante financièrement.

Cette opportunité s'appelle le **closing**, l'art de transformer des prospects en clients.

Tu verras, en parcourant ces pages, de quelle façon il a tout d'abord transformé ma vie.

Ne me vois pas comme une prof, ou un truc dans le genre. Pense plutôt à moi comme à un mélange entre Lara Croft et Dora l'Exploratrice.

À la sortie de ma dépression-éclair, je me suis mise à chercher des solutions. L'exploratrice-guerrière qui sommeillait en moi a commencé à débroussailler la jungle en se frayant un chemin avec son sabre. Je suis allée en profondeur, j'ai testé des centaines de formations. J'ai investi sur moi, par la formation, le développement personnel et le web marketing. J'en ai tiré les meilleurs enseignements, mais j'ai aussi compris ce qu'il fallait exclure, ce qu'il ne fallait pas faire. Maintenant, je connais la voie et je peux te montrer le chemin.

Voilà pourquoi je te dis que j'ai débroussaillé le chemin. Je ne te dis pas que je te propose d'emprunter une autoroute dénuée

de contraintes : il faut du travail, surtout sur soi, de l'implication et de la motivation. Mais la voie est libre. Tu peux y aller, sans danger, et atteindre ta destination.

Aujourd'hui, j'ai condensé mes deux ans de parcours initiatique dans un programme entièrement dédié aux femmes. Il contient deux ans de prise de conscience, de remise en question, d'ascenseurs émotionnels, de formations... Il contient tout ce qu'il faut pour avancer.

Si aujourd'hui tu cherches une issue, je suis là pour te la montrer. Je veux que tu reprennes le contrôle de ta vie. Je veux que tu saches que tu as le droit de réussir. Pour te dire que tu pourras transmettre ta puissance toute féminine par le biais de ta future activité professionnelle. Tu peux donner du sens à ta vie.

Quel que soit ton âge, ton niveau d'études, ton expérience, d'où tu viens et où tu vis.

Ose penser que tu peux laisser une empreinte. Devenir le modèle, pour les prochaines générations de femmes, qui suscite l'admiration de son entourage.

Quel est le véhicule qui te permettra de faire tout cela ?

Le closing !

Késako, le closing ?

- ★ C'est un métier
- ★ C'est une compétence qui permet de saisir de multiples opportunités
- ★ Et non, rien à voir avec le magazine people
- ★ « Closer », c'est accompagner un prospect qualifié dans son acte d'achat

★ « Closer », c'est rassurer cette personne intéressée, mais qui a des doutes ou des craintes. Elle veut qu'on la conseille pour s'assurer que le programme ou l'accompagnement correspond à ses attentes, son projet, ses objectifs.

Closing est un anglicisme qui vient du verbe to close. Son équivalent en français est « clore ». On appelle un closer (ou une closeuse, dans notre cas) la personne qui fait le closing ou qui close. Le closer prend le prospect par la main dans la phase finale, c'est-à-dire au bout du tunnel de vente du marketeur. Tout au long de cette étape, le closer doit conseiller et guider le prospect en répondant à toutes ses questions et conclure la vente — d'où son nom.

Voilà la définition universelle. Le closing est né d'un besoin d'humanisation, même si certains marketeurs n'y voient que des taux de conversions plus élevés.

Ma façon de voir le closing s'apparente plus à une philosophie de vie qu'à une stratégie de vente.

Closer est un acte de **bienveillance**. C'est une conversation téléphonique pendant laquelle nous rassurons le prospect, nous l'écoutons et surtout nous l'accompagnons dans sa prise de décision. Closer, c'est aider une personne à se dépasser. Pour moi, un closer accompagne son client comme une maman guide son enfant.

Maman, c'est un mot qui me définit bien.

À bien des égards, j'ai dû grandir très vite et accepter beaucoup de responsabilités. J'ai été la maman de parents qui n'étaient pas capables de s'assumer. Je suis la maman de deux magnifiques enfants. Je suis aujourd'hui la «maman lionne» de ma meute de Lioness Closeuses¹.

1. <https://www.joancaroline.com/>



**FLASHE CE QR CODE POUR
DÉCOUVRIR LIONESS CLOSING**

Tu découvriras en parcourant les pages de ce livre que les notions d'accompagnement et de conseil font partie de mon ADN. Tu ne verras pas ailleurs ce que tu liras ici parce que c'est mon histoire. Elle est unique.

Comme toi.

*Une formation
100% féminine*

Rassure-toi, je ne suis pas une Femen. Je m'adresse aux femmes parce que ma valeur première est **l'authenticité**. Je partage avec toi mon histoire, et c'est un parcours de femme, je ne suis pas un homme! Je vais te raconter mon histoire, à travers mon vécu de femme, mon expérience, mon ressenti, ce qui me définit et qui fait de moi celle que je suis. Je tiens donc à garder cette authenticité et à la partager avec toi.

Mon programme te permet non seulement d'épargner 60 000 euros, mais aussi d'éviter les nombreuses fausses routes que j'ai empruntées.

Dans ce livre, je vais te donner les étapes que tu dois franchir pour devenir une **closeuse** d'exception. Pour saisir à fond un métier que l'on a mis, pendant trop longtemps, en corrélation avec la vente à tout prix.

MLM vs Closing

Je souhaite d'entrée détruire un mythe : le closing ne ressemble en rien au marketing de réseau. Je préfère le préciser parce que beaucoup de femmes qui arrivent jusqu'à moi ont travaillé dans le MLM.

Les deux métiers offrent, l'un comme l'autre, une liberté temporelle et géographique. Mais les analogies s'arrêtent là.

Les avantages du closing :

✓ **Les commissions sont beaucoup plus importantes.**

Les produits ne sont pas les mêmes : tu peux facilement comprendre que la commission pour la vente d'un coaching à 1000 euros n'est pas la même que pour celle d'un dentifrice ou d'un soutien-gorge.

✓ **Aucune hiérarchie.** Par définition, dans le MLM tu as toujours une personne au-dessus de toi, qui n'est pas ta patronne, mais qui se comporte comme telle. Elle se soucie du développement de son business et elle peut te mettre la pression. Ce n'est pas le cas dans le closing.

✓ **Aucun besoin de développer son réseau.** Pour augmenter tes revenus, tu n'as pas besoin de recruter, parrainer et jouer à ton tour le rôle de patronne (ce qui pourrait ne pas être dans tes cordes).

✓ **Réunions bannies !** C'est bien connu, en MLM la présentation des produits se fait par des réunions, et ce

lorsque les gens sont disponibles. Cela signifie souvent sacrifier ton vendredi soir, ou ton samedi, voire ton dimanche après-midi. Du temps enlevé à tes loisirs et à ta famille..

✓ **Stop démarchage.** En closing, tu n'as pas besoin de démarcher pour conclure des ventes. Tu n'es pas obligée de harceler tous tes contacts ou de saouler tes copines. Et sur les réseaux sociaux, il n'est pas nécessaire d'assurer ta présence 24/24, ce qui est le cas du MLM parce qu'à tout moment quelqu'un pourrait te demander une boîte en plastique ou une crème de jour rajeunissante.

Pour résumer :

1. Tu aménages ton temps et ton agenda
2. Tu travailles les jours que tu choisis
3. Tu choisis aussi tes heures et tes créneaux
4. Tu n'as pas de patron
5. Tu génères des revenus confortables
6. Tu n'as pas besoin d'un capital de départ, seulement d'un téléphone portable et d'un abonnement Internet

Es-tu une Lionne en puissance ?

Le closing est une magnifique opportunité qui te permet d'aller loin avec un bagage de départ très léger. Il n'y a besoin d'aucun diplôme, expérience ou compétence.

En revanche, la Lioness Closeuse a un certain nombre de qualités personnelles, elle porte des valeurs qui, pour moi, sont l'emblème de la lionne qui sommeille en elle.

Si tu es déterminée et motivée pour prendre en main ta destinée...

Si tu as déjà tenté l'aventure du business sans avoir obtenu les résultats espérés, mais que tu veux réussir...

Si tu veux de vrais résultats et tu es prête à t'investir pour les obtenir...

Si tu en as marre de tourner en rond et que tu veux trouver du sens à ce que tu fais...

Si tu veux découvrir un métier passionnant, humain et enrichissant...

Si tu veux être libre, épanouie et indépendante...

... il est fort probable qu'une Lionne sommeille en toi!

Es-tu prête à devenir une Lioness Closeuse ?

Je te demande à présent de prendre deux minutes pour évaluer à quel point tu es prête à reprendre le contrôle de ta vie.

Es-tu décidée à devenir cette professionnelle reconnue, sollicitée, indépendante, libre, sereine, épanouie, et qui s'éclate dans son travail ?

Veux-tu vraiment être cette femme qui adore sa vie et qui est une source de fierté pour ses proches et, surtout, pour elle-même ?

Réponds à ces dix questions, de la façon la plus honnête et sincère. Tu as cinq choix possibles, de **1** (= pas du tout) à **5** (= au top).

1. Aujourd'hui, à quel point te sens-tu « utile » dans ta vie ?

1 2 3 4 5

2. Ton rôle dans ta vie quotidienne a-t-il du sens à tes yeux ?

1 2 3 4 5

3. Te sens-tu à ta place ?

1 2 3 4 5

4. La vie que tu vis est-elle conforme à tes aspirations ?

1 2 3 4 5

5. Ton travail et ton quotidien sont-ils une source de satisfaction personnelle ?

1 2 3 4 5

6. Prends-tu le temps de te prioriser pour prendre soin de toi, te détendre (regarder un film, boire un verre avec des copines ou lire un livre qui te plaît, par exemple...)?

1 2 3 4 5

7. As-tu l'impression d'être une femme qui contribue à la société ?

1 2 3 4 5

8. Ressens-tu ce potentiel et cette puissance féminine bouillonner en toi et as-tu envie de les développer pour les mettre au service d'une nouvelle société émergente ?

1 2 3 4 5

9. Te sens-tu maîtresse de ta vie et de ta destinée (décisions, finances, choix, temps, organisation) ?

1 2 3 4 5

10. As-tu le temps de partager des moments de qualité avec tes enfants, ta famille, tes amis ?

1 2 3 4 5

Je ne te cache pas que j'aurais aimé, moi aussi, répondre à ces questions il y a quelques années, avant d'amorcer mon voyage vers ma nouvelle vie, ma vie actuelle.

Dans mon cas, les notes auraient été catastrophiques, et ce dans à peu près tous les aspects abordés dans ce questionnaire. Je ne sais pas si c'est aussi ton cas.

Mon intention est ici de t'aider à évaluer par toi-même à quel point tu ne veux plus de la situation que tu es en train de vivre. Prendre conscience de la réalité et la regarder en face, c'est le début de la solution, j'en suis certaine. Pour faire le pas suivant vers la nouvelle version de toi-même, il ne te manque plus que la carte et la boussole, et tu arriveras à bon port.

Il est là le sens, pour moi, le moteur qui m'a poussé à écrire ce livre et qui m'amène, chaque jour, à accompagner les femmes dans leur transformation.

C'est pour transmuter ce qui ne va plus dans ta vie que je m'engage à tes côtés, que nous allons ensemble vers l'action en suivant le plan qui a été le mien et que j'améliore tous les jours.

Te plonger dans les pages suivantes, c'est prendre la route d'un futur excitant, nourrissant intellectuellement, émotionnellement et, bien sûr, financièrement!

Et dans tous les cas : bravo! Je te félicite d'avoir su être honnête avec toi-même en répondant sincèrement à ce quiz et de te faire le cadeau de cette lecture.

À qui ce livre ne s'adresse-t-il pas ?

Tu découvriras entre les lignes de ce livre que je suis authentique, pour le meilleur et pour le pire.

Je suis impétueuse, sanguine, excentrique, parfois bagarreuse.

Le moins que l'on puisse dire, c'est que je n'ai pas ma langue dans ma poche.

Donc, je te le dis très sincèrement :

- ⊗ Si tu as « juste vu de la lumière »...
- ⊗ Si l'indépendance financière et la liberté ne t'intéressent pas...
- ⊗ Si ta vie te convient ainsi...
- ⊗ Si tu n'as pas envie de sortir de ta zone de confort pour te dépasser...
- ⊗ Si tu aimes tourner en rond et que tu adores te plaindre...
- ⊗ Si procrastination et démotivation sont tes maîtres-mots...
- ⊗ Si tu ignores la signification des mots « persévérance » et « résilience »...

... ferme ce livre et passe à autre chose. Il ne fera rien vibrer en toi.

Tu n'es pas parfaite? Je te rassure : moi non plus! Et tu sais quoi? Ce n'est pas grave!

Je ne cherche pas la perfection, elle n'existe pas!

Parmi les élèves de ma formation — ne t'inquiète pas, je vais t'en parler un peu plus loin dans le livre — il y a en a quelques-unes qui, au bout de 10 semaines, n'osent toujours pas franchir la phase de prise de rendez-vous pour effectuer leur première mission de closing que je leur confie, prévue au programme. Pourtant, j'organise des jeux de rôle avant qu'elles passent à l'action. Lorsque je leur demande la raison de leur réticence, elles me répondent qu'elles ne se sentent pas prêtes, qu'elles ont peur de ne pas avoir bien saisi certains passages de la formation, elles ont peur de passer à l'action, de sauter dans le grand bain, peur d'échouer, de décevoir, certaines mêmes de réussir...

Tu veux que je te dise ? Nous ne sommes jamais totalement prêtes à faire quelque chose, jamais !

Est-ce que l'on fait des formations pour devenir maman ? Est-ce que l'on prévoit de tomber enceinte à une date précise, à tel jour de telle année ? Et finalement, lorsque l'on a son bébé, les gestes arrivent tout seuls, et ce sans formation et sans diplôme !

Et alors, j'ai envie de te dire : fonce !

“

Définissez le succès selon vos propres conditions, atteignez-le selon vos propres règles et construisez une vie que vous êtes fières de vivre.

Anne Sweeney

”

Chapitre 1

*La meilleure version
de toi-même*

J'ai vécu ce que tu es en train de vivre, je vois en toi la personne que j'étais avant. Vois en moi la personne que tu seras...

Jusqu'aux années 1960, il y avait une multitude d'ouvrages qui expliquaient aux femmes comment devenir de parfaites ménagères. Par exemple, de quelle façon devaient-elles tout apprêter pour le réveil de leur mari, l'importance de se plier aux devoirs conjugaux, des trucs dans le genre.

Il y a d'ailleurs un film juteux dont le titre est *Le sourire de Mona Lisa*, réalisé en 2003 par Mike Newell avec Julia Roberts en tête d'affiche. L'histoire se déroule aux États-Unis en 1953. Katherine Watson (Julia Roberts), fraîchement diplômée de l'Université de Californie, accepte le poste de professeure d'histoire de l'art dans une prestigieuse université féminine conservatrice. Elle découvre que la seule aspiration de ses jeunes élèves est de devenir de bonnes épouses, conformément aux indications de leurs parents et de la société de l'époque. Katherine apprend à connaître ses élèves et cherche à leur enseigner qu'il y a d'autres options que de se marier et qu'elles peuvent choisir leur voie. Je ne t'en dis pas plus pour ne pas spoiler, je te le conseille vivement.

À une époque pas si lointaine, l'apprentissage réservé aux filles tournait autour de l'avenir que la société avait prévu pour elles. On les préparait à devenir de bonnes ménagères.

Je ne me vais pas te parler ici des pays dans le monde où c'est toujours le cas. La raison est très simple : ce sont souvent des pays où les avancées sociales sont quasiment nulles. Et ce, non seulement pour les femmes, mais pour la totalité de leurs citoyens.

En revanche, faisons ici un état des lieux de notre contexte : l'Europe.

2. <https://fr.euronews.com/2018/03/08/les-femmes-en-europe-vues-au-travers-de-huit-statistiques> - étude de 2018

Une étude menée par Euronews² nous délivre des données croustillantes.

En 2016, 92 % des femmes âgées de 25 à 49 ans, mères d'au moins un enfant de moins de 18 ans, ont déclaré s'occuper quotidiennement de leur enfant contre 68 % des hommes.

La disparité est encore plus grande lorsque l'on parle des tâches domestiques : 79 % des femmes déclarent cuisiner ou s'occuper de la maison quotidiennement contre 34 % des hommes. Les plus grandes différences, sans surprise, sont à constater dans les pays du bassin méditerranéen : l'Italie (81 % contre 20 %), la France (80 % contre 36 %) avec la palme de la disparité qui va à la Grèce (85 % contre 16 %). La situation s'améliore un peu en pointant vers le nord : la Suède est plus égalitaire avec 74 % des femmes et 56 % des hommes.

En ce qui concerne les femmes et le travail, ce n'est pas encore gagné. Sur une échelle européenne, seulement 33 % des femmes occupent une position de manager. La France affiche cette même moyenne. La plus grande proportion de femmes en position d'encadrer des équipes se trouve en Lettonie (47 %) suivie de la Pologne et de la Slovaquie (41 %). Aucun pays d'Europe ne dépasse 50 % de femmes dirigeantes.

Là où les pourcentages sont en faveur des femmes, c'est lorsque l'on parle de viol. En 2015, 17,9 femmes européennes sur 100 000 ont été victimes de viols selon les chiffres d'Eurostat sur la base des faits qui sont arrivés au tribunal. En comparaison, 1,8 Européen a été victime de viols sur la même période.

Ces chiffres nous font comprendre que nous sommes loin du compte et qu'il y a encore beaucoup de chemin à parcourir sur la voie de l'égalité entre les sexes.

Ce livre n'étant pas un traité de sociologie, je me limite à te dire que, au 10 janvier 2020, il y avait tout de même 25 pays dans

le monde qui avaient une femme à leur tête, chef d'État ou de gouvernement. Parmi ces pays, il y a trois pays africains et le pays le plus florissant d'Europe, l'Allemagne. Tu peux me dire que 25, ce n'est rien, ce n'est qu'une goutte dans l'océan. Je te répons : **elles l'ont fait!**

Ne pense pas que les femmes qui réussissent aient quelque chose d'exceptionnel ou soient issues de familles nanties ou privilégiées. Angela Merkel, par exemple, est la fille d'un pasteur protestant et d'une professeure d'anglais, et a vécu une bonne partie de sa vie en RDA. Autant te dire qu'il n'y avait pas des masses de thunes à la maison!

“

Ne doutez jamais qu'un petit groupe de personnes peuvent changer le monde. En fait, c'est toujours ainsi que le monde a changé.

Margaret Mead

”

La peur de briller

Le fond du problème est que, même si dans les écoles on n'enseigne plus l'éducation ménagère, il y a quelque chose d'ancien qui est ancré dans notre culture. On regarde de travers les femmes qui, à partir d'un certain âge, ne se sont pas mariées ou qui n'ont pas eu d'enfants.

Attention, je te l'ai déjà dit et je le répète : je ne prône absolument pas une société féministe. Que chacun soit libre de faire ce qu'il veut. Je suis bien placée pour le dire : j'ai adoré avoir la possibilité d'élever mes enfants. Cependant, cela ne

doit pas être par obligation, par respect de la tradition ou par besoin d'une preuve sociale.

Le gros souci est que tant que l'on s'empêche de réussir dans la vie, on cautionne cette société du «sois belle et tais-toi».

Oui, j'ai bien dit «s'empêcher» parce que bien souvent, les entraves à la réussite, on se les met toutes seules. Parfois sans même s'en rendre compte.

Je sais à quel point le manque de confiance en soi peut être pernicieux. Surtout, parce que c'est un mal sournois, dont bien souvent on n'a même pas conscience.

Il t'est déjà arrivé de penser que tes copines ont plus de chance que toi? Qu'elles ont un meilleur salaire que toi? Qu'elles ont une voiture plus belle que la tienne? Qu'elles vivent dans une maison plus jolie que la tienne?

Et n'as-tu jamais essayé de te dire que, toi aussi, tu es capable de gagner autant? De t'acheter la même voiture? D'habiter dans le même type de maison?

Tu dois te faire confiance, parce que c'est en croyant en toi que tu pourras avoir de l'estime de toi.

Peu importe que tu sois top model ou que tu te trouves top boudin, routière ou rombière, agrégée ou désagrégée, femme au foyer ou femme fatale, florissante ou flétrissante : AIME-TOI!

Si tu n'aimes pas l'image que tu renvoies, comment veux-tu que les autres l'aient?

Commence à faire ce petit exercice : au réveil, tu te mets devant ta glace et dis-toi que tu te kiffes, que tu es magnifique, que tu te trouves canon.

Ce rituel, c'est un premier pas vers l'estime de toi. C'est le premier palier. Puis, tu dois aller vers l'acceptation de ce que tu es en profondeur.

Lorsque tu penses ne pas pouvoir faire quelque chose, efforce-toi d'analyser pourquoi tu penses ne pas pouvoir.

Je te raconte une anecdote. J'ai closé une femme, elle s'appelle Laure³. La première fois que je l'ai eue au téléphone, elle m'a vraiment attristée. Elle avait arrêté de travailler dix ans auparavant pour s'occuper de ses enfants. Elle ne se trouvait plus séduisante à cause de son surpoids. À la recherche d'une activité, elle a essayé le MLM. Elle a fini par abandonner. Même si elle aimait les produits qu'elle vendait et le principe du MLM, elle avait peur d'aller vers l'autre, elle craignait qu'on se moque d'elle et de sa taille XL. De ce fait, elle ne parvenait pas à prendre la parole en public.

Voilà un effet concret d'un manque d'estime de soi.

C'est tellement plus facile de s'isoler que d'aller affronter ses peurs. Les personnes comme Laure mettent la faute de leur échec sur les dix kilos de trop, sur les cheveux blancs, sur les premières rides, sur l'acné... Ce ne sont pas toutes ces choses qui peuvent empêcher ton petit diamant intérieur de briller.

Je suis persuadée qu'il y en a un dans chaque femme. Chaque femme a un superpouvoir. Chacune à sa façon. Si elles ne s'autorisent pas à le laisser briller, c'est parce qu'elles donnent beaucoup plus d'importance à la peur du jugement des autres.

Je m'attaque à un long débat. La peur de briller est ancrée profondément dans l'imaginaire collectif qui, depuis toujours, a situé la femme en position subordonnée par rapport à l'homme. C'est normal, ce sont les hommes qui ont écrit l'histoire ! De la faute d'Ève, cause de tous les maux du monde, aux lois saliques inventées pour empêcher la fille de ce cocu de Louis X de monter sur le trône, rabaisser les femmes c'était pratique et ça mettait tout le monde d'accord.

3. Prénom changé pour préserver l'anonymat de la personne concernée.

Si une femme décide de briller, elle va à l'encontre de ce que des centaines de milliers de générations d'hommes ont construit. Que se passera-t-il, concrètement? Tout le monde la jugera! Ses parents, ses frères et sœurs, ses amis, chacun aura son mot à dire contre quelqu'un qui veut briser un cercle séculaire.

Combien d'hommes, encore aujourd'hui, affichent de la fierté devant la réussite de leur femme? Il n'y en a pas beaucoup. La réussite d'une femme remet en question ce système que nos chers messieurs ont mis en place et qu'ils aimeraient immuable.

Si une femme ose briller, elle sait qu'elle devra composer avec le rejet de son entourage. Je sais ce que c'est. Quand j'ai commencé à bien gagner ma vie, pas mal de personnes de mon entourage, des membres de ma famille, mes amis, se sont éloignés de moi, ont cessé de m'inviter parce que je travaillais soi-disant trop, certains ont même cessé de me côtoyer. Tu sais quoi? Je m'en fous. Ce ne sont pas les autres qui vivent ma vie.

Voilà ce qui se cache derrière la peur de briller : **la peur du jugement et du rejet.**

Deux blocages à détruire sans pitié.

Imagine cette situation : tu trouves une formation que tu adores et qui pourrait véritablement changer ta vie — cela peut être le closing, mais pas forcément. Tu es tellement heureuse que tu as envie de le raconter à toutes tes amies, à ton mari, à tes parents. Maintenant, imagine qu'il y en ait un qui te dise que tu es folle de vouloir mettre de l'argent dans une formation. Et qu'un autre te dise qu'il s'agit d'un système foireux qui ne marche pas. Ou un autre encore que ce sont tous des charlatans.

Que ferais-tu ? Déciderais-tu de rentrer en conflit avec les tiens ou penserais-tu tout simplement qu'ils ont raison ?

Voilà comment un projet peut mourir avant de naître.

Laure, dont je t'ai parlé plus haut, a souscrit à ma formation en cachette, sans rien dire à son mari. Elle avait peur qu'il lui lance le rituel : « Encore un truc que tu vas essayer et que tu vas rater ».

Si tu n'as pas suffisamment d'estime de toi, chaque fois que tu décideras de prendre ton envol, tu permettras à quelqu'un de ton entourage de te couper les ailes. Et tu ne te lanceras jamais.

C'est ce qui se passe avec de nombreuses femmes. Elles finissent par accepter les schémas préétablis en se disant qu'après tout, c'est vrai, elles n'ont pas ce qu'il faut pour réussir, elles ne sont pas assez douées et que la réussite n'arrive qu'aux autres.

Ces femmes jettent l'éponge et deviennent à leur tour aussi aigries que leur entourage. Et que vont-elles faire ? Elles vont décourager leurs nièces, leurs filles, leurs filleules, leurs cousines si elles décident de se lancer. Elles reproduisent le même schéma, à l'infini.

Je n'ai pas un doctorat en sociologie, mais je pense que ce cercle vicieux peut expliquer les chiffres indiqués plus haut.

Eh bien, moi je te dis : **libère ta conscience**. Dis-toi que tu es née pour briller. Je pense que toutes les femmes ont le droit, et même le devoir, de briller et de transmettre leur petit diamant.

Oubliée dans le placard à balais

Bien souvent, les femmes au foyer sont oubliées dans un placard. Mais la chose marrante, c'est que ce sont elles qui s'oublient !

C'est normal de tout donner à ses enfants, à sa famille. Mais trop souvent, les femmes se privent de leur part du gâteau. Tout simplement, elles s'oublient.

L'une de mes clientes est mère célibataire. Elle me suivait depuis quelque temps, mais elle n'achetait pas ma formation parce qu'elle donnait la priorité au loyer, aux courses et aux besoins de son enfant. Le tout avec des moyens assez limités. Puis, un jour, elle m'a appelée pour me dire qu'elle avait pu obtenir une prime totalement imprévue. Et elle a décidé de l'investir dans la formation. Elle m'a dit : « Pour la première fois, je me choisis ! ».

Mais combien de femmes décident de se choisir ?

Lorsque j'ai lancé mon programme en 2019 et que je closais moi-même, 80 % des femmes qui étaient à deux doigts de se lancer revenaient vers moi pour me dire qu'elles se désistaient. Et les raisons étaient plus monstrueuses les unes que les autres.

« Nous allons refaire le garage cet été... » « Cette année, il y a la coupe du monde et mon mari a prévu de s'acheter un grand écran plat... » « On a d'autres priorités dans le foyer... » « Mon mari est passionné de VTT et vient de s'acheter le dernier modèle avec le cadre en carbone... »

C'est blessant de constater qu'au XXI^e siècle une femme n'ait pas le droit de se choisir « parce qu'il y a d'autres priorités... ».

Il m'arrive parfois de recevoir des réponses très agressives à mes mailings, de la part de femmes en colère. Ce que j'en déduis, c'est que ce ramassis de colère contre moi n'est que la preuve que j'ai mis le doigt là où ça fait mal. Ces femmes ont bien conscience qu'elles ont arrêté de se mettre dans la liste des priorités, mais elles préfèrent chercher un coupable plutôt que de se remettre en question et passer à l'action.

Parce que moi, j'ai réussi à le faire et je leur montre qu'elles aussi pourraient le faire, si elles décidaient de sortir du placard à balais.

Que ferais-tu si...

Je te raconte une autre anecdote. L'une de mes clientes — nous l'appellerons ici Samia — est secrétaire médicale. Elle allait bientôt reprendre le boulot après son congé maternité. Elle était en stage, mais elle cartonnait déjà. Une closeuse très prometteuse. Elle souhaitait arrêter de travailler au cabinet médical pour se consacrer entièrement au closing. Cela lui aurait d'ailleurs donné l'avantage de s'occuper de son enfant à plein temps, de mieux s'occuper de la maison et de toucher un revenu plus important que son maigre salaire. Mais son mari a refusé. Il a préféré qu'elle garde son poste de secrétaire.

En fait, Samia, comme c'est souvent le cas des femmes qui choisissent ma formation, ne veut pas devenir riche. Ce que la plupart d'entre elles souhaitent, c'est de ne plus avoir peur des fins de mois, d'offrir des vacances à leurs enfants, de pouvoir leur offrir des loisirs.

Que ferais-tu si tu avais plus de temps et d'argent ?

Que ce soit payer des études à tes enfants, mettre tes parents à l'abri, acheter ta maison, régler tes dettes, ne plus compter à la fin du mois, aller vivre au soleil, t'investir dans une cause qui te tient à cœur, tes objectifs t'appartiennent. Mais sache que le closing peut te permettre de les atteindre.

Et surtout, il peut te permettre d'avoir du temps pour toi.

Je ne sais pas si c'est ta situation, mais beaucoup de femmes considèrent comme des « futilités » de faire des soins de beauté, de pratiquer du yoga, de s'offrir des loisirs. Parce qu'elles n'ont ni le temps ni l'argent pour le faire.

Et quand bien même elles en auraient les moyens, elles ne le feraient pas, car elles ne se considèrent jamais comme une priorité. C'était la « moi » d'avant. Je ne prenais pas soin de moi, je pensais ne pas en avoir le temps. Aujourd'hui, je le fais parce que j'en ai le droit, parce que je le mérite, parce que j'ai envie de me faire dorloter.

Mais la plus grande magie se passe à l'intérieur.

Laure, dont je t'ai parlé, m'a dit un jour qu'elle avait un cruel besoin de briller, surtout aux yeux de ses enfants. Elle m'a dit que l'image qu'elle renvoyait à ses trois enfants était celle d'une femme mal dans sa peau. Elle se trouvait moche, toujours en jogging avec un pauvre chignon sur la tête. Ils la voyaient surtout affairée aux tâches ménagères, sans aucune autre activité, aucune passion. Au bord des larmes, elle m'a dit : « C'est ça le modèle de femme que je veux donner à mes enfants ? »

Au cours d'un coaching, Laure était en difficulté. Comme le prospect prenait le dessus, elle a commencé à balbutier et à perdre pied. Alors, elle a pensé à ce que je lui avais dit pendant la formation : un prospect difficile, ça arrive, c'est inévitable. Il faut prendre une grande respiration, bomber le torse et lever la tête.

Elle l'a fait. Elle m'a dit avoir fermé les yeux et pensé à sa fille de cinq ans. Elle voulait être un modèle à suivre pour elle, et ce modèle ne pouvait pas être la femme qu'elle était.

J'ai beaucoup d'admiration pour Laure. Elle a tout à fait compris la signification profonde de la phrase « se reprendre en main ». Il ne s'agit pas seulement de meilleurs revenus, de plus de temps ou de se faire chouchouter par une masseuse.

Il s'agit de devenir une source d'inspiration, de devenir la femme que nous voulons être. Laure s'est battue comme une lionne pour y parvenir.

Mais elle n'y serait jamais arrivée toute seule.

L'autosabotage

Lorsque nous sommes isolées, il nous manque un guide. Nous en avons toutes besoin. Surtout quand on commence à lever la tête. À ce moment-là, il y a un phénomène curieux qui se produit : l'autosabotage.

Je vais te raconter ce qui m'est arrivé il y a quelque temps. Même moi, bien que j'aie trouvé ma voie et que je réussisse, j'ai besoin, de temps en temps, d'un coup de pied aux fesses.

Après une année fulgurante, tout un tas de contrariétés est apparu. J'avais un peu le cafard parce que ma fille Cassandra repartait en métropole après les vacances. Puis, le coronavirus, le président qui annonce « que nous sommes en guerre... » Le confinement a eu un impact sur l'activité de mon mari, comme sur toutes les boîtes dans le monde. Ses conditions de travail s'en sont trouvées affectées et j'étais triste de voir mon mari subir une pression accrue au quotidien. Je venais tout juste de commencer à travailler pour un web-entrepreneur francophone et j'ai eu un gros coup de stress; j'ai tellement d'admiration pour cet entrepreneur que je voulais absolument être à la hauteur. Comme si ce n'était pas assez, j'ai eu un accident de voiture avec mon frère, plus de peur que de mal, mais quand même... En outre, des brouilles familiales m'ont fait perdre tout contact avec certains membres de ma famille : mes propres parents (qui sont à l'origine de la brouille), deux de mes frères et sœurs et ma merveilleuse petite filleule Charlize.

Tout allait bien en 2019, tout était merveilleux, j'étais en train de cartonner, tous ces tracas me faisaient l'effet d'une douche froide. Pourquoi a-t-il fallu que je me dispute encore avec mes parents? Pourquoi est-ce que j'ai eu cet accident de voiture?

On a passé de superbes vacances en famille avec notre fille, pourquoi faut-il que Cassandra retourne à Paris ?

Les hauts et les bas font partie de la vie. Mais si les contrariétés prennent trop de place dans notre perception, c'est qu'il y a quelque chose à recadrer à l'intérieur de nous.

Alors, j'ai décidé de me faire suivre par un coach. Un programme sur six mois qui m'a coûté 8000 euros. C'est énorme, mais il faut toujours comprendre les enjeux. S'ils sont importants, il faut se donner des moyens importants. Avec le recul, je ne le regrette pas.

Ce coach m'a fait prendre conscience que les problèmes de mes parents leur appartenaient, ce n'étaient pas les miens. Que moi j'étais là pour m'autoriser à vivre, tout simplement. Et que j'avais déjà commencé mon cheminement, j'étais déjà très bien partie. Il a détecté une volonté d'autodestruction, comme si à chaque pas en avant, j'en faisais un autre en arrière.

Et j'ai clairement compris ce qu'il sous-entendait.

En fait, j'avais peur de réussir, j'avais peur de briller. Et de me perdre.

Même si j'ai tout fait pour reprendre les rênes de ma vie, pour me transformer en la femme qui a été capable de choisir sa vie, j'avais peur de m'éloigner de la femme que j'avais été. Mon identité pendant des années a été celle de Jojo la maman, l'épouse au foyer épanouie, la fille qui accepte tout sans broncher, la grande sœur incessamment à l'écoute, la tatie gaga, la copine cool qui répond toujours « présente ». J'ai mis en place, inconsciemment, une sorte d'autosabotage. J'ai généré de l'énergie négative qui m'a fait broyer du noir.

Toutes les personnes qui réussissent ont des coachs. Même les grands marketeurs qui un jour seront tes clients en ont. Même les grandes femmes de ce monde. Tiens, Oprah Winfrey, qui

est l'une des femmes que j'admire le plus, en a un. Il faut accepter que de temps en temps on ait besoin d'un recadrage, de se faire accompagner. C'est ce qui nous aide dans notre cheminement vers la meilleure version de nous-mêmes.

Les moments de découragement arrivent, c'est humain. Ce qui compte, c'est de passer à l'action.

Toujours.

Ne pas passer à l'action

“

*L'action libère, l'action vivifie,
l'action récompense.*

Reine Malouin

”

Passer à l'action, c'est la vie. Nous ne sommes pas faites pour stagner, ce serait contre nature. L'humain est fait pour évoluer. L'action, c'est l'élément qui te permet de changer ta vie. Ce ne sont pas les éléments extérieurs qui la changeront ni qui t'empêcheront de le faire.

Prends l'année 2020 en exemple. La situation a été dure pour tout le monde. Un virus microscopique a chamboulé tant d'existences. C'est un tout petit truc sur lequel aucun d'entre nous n'a d'emprise. À partir de ce constat, nous avons le choix : soit on subit le virus et l'on invective contre les aléas de la vie, soit on cherche des solutions.

Le passage à l'acte peut être un tout petit pas, parfois anodin, vers toi-même. Te faire aider par un coach, acheter une formation, te mettre au régime, faire davantage de sport... Toute décision qui pousse à l'action a forcément un impact positif.

L'action mène toujours vers quelque chose : il y a toujours une évolution, parfois qui dépasse nos attentes. Mais les conséquences de l'inaction, elles, sont bien connues : si aujourd'hui tu n'aimes pas ta vie, si tu ne changes rien, rien ne changera.

Si je n'étais pas passée à l'action lorsque j'ai compris que cette vie n'avait plus de sens pour moi, je serais toujours en train de la vivre.

Si je n'avais pas fait appel à un coach quand j'ai senti que j'étais dans une impasse, jamais je n'aurais trouvé le chemin.

J'adore mon métier de closeuse. Si je n'étais pas sortie de ma zone de confort, je serais passée à côté d'une aventure humaine extraordinaire. Je t'en parlerai un peu plus loin dans le livre.

Aujourd'hui, je montre aux femmes un chemin que je connais bien parce que je l'ai parcouru. Je transmets ce que j'ai appris : le closing, certes, mais pas seulement. Je transmets aux femmes qui, comme moi, ont pendant trop longtemps laissé la vie décider à leur place alors qu'elles ont le droit d'avoir de grands rêves.

Je te l'ai déjà dit, je voue à Oprah Winfrey une admiration sans bornes. Cette femme, fille illégitime et qui a grandi dans une extrême pauvreté, a subi plusieurs abus sexuels. Elle a été forcée d'abandonner son premier enfant et a été une femme battue. Et pourtant, elle a choisi de se choisir. Elle a pris son destin en main pour devenir l'incroyable *self-made woman*

que nous connaissons. C'est elle qui a décidé de son destin, elle n'a pas permis à la peur de diriger sa vie.

Pourquoi pas toi ?

Tu as le choix : laisser gagner ta peur ou la vaincre.

Et attention, ne te trompe pas d'ennemi. Celle qui nous empêche d'avancer, ce n'est pas la peur de l'échec : c'est bien la peur de réussir.

Tu as un potentiel en toi, ose le laisser s'exprimer.

Reconnecte-toi à ta puissance toute féminine.

Le véhicule de la réussite

Le closing n'est pas la solution. C'est le véhicule pour l'atteindre.

Il remplit toutes les cases :

- ✓ Aucun besoin de capital
 - ✓ Aucun diplôme ou compétence requis au départ
 - ✓ Aucune expérience
 - ✓ Il permet de travailler quand tu veux, où tu veux
 - ✓ Pas de patron, mais des clients inspirants
 - ✓ De bons revenus avec peu de clients
 - deux peuvent suffire
- = La liberté financière

Pour moi, le closing a été la porte de sortie de ma situation dénuée de sens et celle d'entrée dans le monde du travail. C'est un métier qui permet nombre d'évolutions.

Certaines closeuses que je connais sont devenues les bras droits des entrepreneurs qui, au départ, étaient leurs clients.

Le closing est un déclencheur, un véhicule performant pour entrer dans le monde du travail et du business.

Qui a besoin de closeuses ?

Tu as sans doute déjà entendu le mot « infopreneur ». Le terme vient de la contraction d'« information » et d'« entrepreneur ». Il s'agit donc d'entrepreneurs qui vendent de « l'information » : des coachings, des formations, etc. Ceux-ci sont distribués par des formats audio, vidéo ou des logiciels, ce que l'on appelle des produits dématérialisés.

Ces infopreneurs mettent en place des tunnels⁴ pour attirer leurs prospects vers leur page de vente. Lorsque les internautes arrivent à ce stade, on dit qu'il s'agit de prospects qualifiés.

Maintenant, imagine une personne qui cherche la solution à son problème dans l'océan d'offres présentes sur le Web. Il y a une multitude de marketeurs, autant de programmes et de choix. Difficile de comprendre quel est le plus adapté à ses besoins. Et surtout, difficile de dépister les arnaques, qui sont nombreuses...

Lorsque le prospect se trouve devant une page de vente qui lui propose un produit à 5000 euros, il n'a pas envie de sortir sa carte bancaire sans être sûr de faire le bon choix. Il a besoin d'en parler à un vrai être humain, capable de répondre à ses questions, il veut s'assurer que le programme est une réelle réponse à son problème ou à ses besoins. S'il reste dans ses doutes, il n'ira pas plus loin.

Alors, les infopreneurs ont compris qu'il leur fallait quelqu'un pour aider ce prospect à passer à l'action. Un vrai être humain

4. Tunnel de vente = transposition française du terme *sales funnel*, qui veut dire entonnoir de vente : toutes les étapes qui mènent à la vente à partir de la prospection. Il schématise le parcours d'un prospect du stade d'inconnu à celui de client.

à l'écoute des besoins des prospects et qui apporte une réponse à leurs questions. Ils délèguent donc aux closers — dans notre cas, aux closeuses — la tâche de prendre contact avec le prospect pour l'accompagner dans son choix.

De cette manière, les infopreneurs se libèrent d'une tâche qui leur prend du temps. Un temps qu'ils peuvent ainsi mieux utiliser ailleurs, par exemple pour améliorer leur programme ou en créer d'autres. D'autant qu'ils pourraient ne pas avoir les compétences pour guider correctement leurs prospects.

Tout cela te fait comprendre l'un des aspects formidables de ce métier : c'est l'infopreneur qui transmet le contact à la closeuse qui, par conséquent, ne doit pas démarcher qui que ce soit. La seule chose qu'elle doit faire, c'est communiquer son agenda et ses disponibilités. Sa tâche consiste à appeler ces prospects qui sont déjà qualifiés pour les guider dans leur achat.

La closeuse sert d'intermédiaire entre une société du Web et ses prospects qui sont un peu paumés, peut-être parce que la page de vente n'a pas répondu à toutes leurs attentes.

La closeuse joue un rôle primordial sur deux fronts :

- ✓ Elle épaulé l'infopreneur dans le développement de sa société, en guidant les prospects qualifiés vers l'achat et en le libérant de cette tâche;
- ✓ Elle conseille, guide et accompagne les prospects vers le meilleur choix possible pour les conduire à passer à l'action si elle considère que le produit est vraiment adapté à leurs besoins.

Pour moi, c'est une évidence : le closing est un acte de bienveillance. Pour moi, c'est la même attitude que celle d'une maman qui aide ses enfants à régler leurs problèmes.

C'est cette approche maternelle que je mets dans mon métier et celle que je transmets par ma formation.

Lorsque la closeuse parle avec un prospect, elle doit le faire comme si elle s'adressait à ses enfants. Elle les aide à prendre une décision, à faire un choix important pour leur avenir. Lorsque l'on fait ce métier avec amour, on saisit toute l'ampleur de son action : on aide des personnes à concrétiser des projets de vie et à trouver des solutions.

« Mon » closing est humain. Un guide pour les consommateurs afin qu'ils soient plus avertis, et moins victimes de marketeurs sans scrupules.

Je suis sûre que je suis en train de créer une tendance. Le Lioness Closing deviendra la règle et les autres devront nous suivre s'ils veulent garder le pas.

Pourquoi c'est le bon moment ?

Le business du Net est en plein essor. Le chiffre d'affaires des ventes sur Internet représentait plus de 100 milliards d'euros en 2020. La tendance de l'achat de formations et de programmes a été amplifiée par la COVID-19. Puisqu'il s'agit de prestations dématérialisées, la distanciation sociale n'a pas été une entrave à leur distribution. Bien au contraire.

La tendance d'après COVID-19 est au « tout digital ». L'essor de la consommation de produits dématérialisés qui a connu un véritable boom pendant le confinement s'est confirmé.

Le virus a durablement changé les habitudes d'achat et de consommation. Et par conséquent, de distribution. Plusieurs entrepreneurs ont numérisé la totalité de leur offre pour faire face à une demande accrue. À tous les niveaux.

Les personnes qui se sont rendu compte que leurs compétences ne répondaient plus aux nouveaux schémas économiques se sont formées en prévision d'une éventuelle reconversion ou tout simplement pour acquérir de nouveaux savoirs. Et même d'un point de vue plus personnel, le climat anxigène a poussé des milliers de personnes à rechercher des solutions comme des coachs ou de nouvelles inspirations.

Cette explosion de la demande de produits du Web entraîne un besoin accru de closeurs. Je peux t'assurer qu'une bonne closeuse n'a pas besoin d'aller chercher des clients, ce sont eux qui viendront à elle!

Lioness Closing

Je pourrais te dire que j'ai créé Lioness Closing pour répondre à cette demande croissante. Mais ce n'est pas tout à fait vrai. Le vrai moteur de cette démarche est la volonté de transmettre à d'autres femmes ce que je vis aujourd'hui.

Lioness Closing n'a pas pour unique but de former des femmes à devenir d'excellentes closeuses. Son but premier est de leur permettre de saisir entièrement leur potentiel.

Je m'adresse aux femmes de tous horizons, de tout âge, sans expérience ni diplôme ni compétences. Je m'adresse aussi à celles qui sont bardées de diplômes et d'expériences, aux mères au foyer, aux cadres, aux salariées, aux marketeuses de réseau (MLM), à celles qui détestent leur boulot ou, au contraire, qui en cherchent un désespérément...

Lioness Closing est bien plus qu'une formation. C'est un état d'esprit. Il inclut un gros travail sur le mindset, le développement personnel, que tout le monde devrait faire pour permettre de libérer tout son potentiel. C'est un groupe de femmes qui s'inspirent et se tirent mutuellement vers le

haut. C'est un véritable coaching pour guider les femmes dans la compréhension des réels enjeux du closing.

Le terrain fertile de tout cela est dans l'état d'esprit d'une femme qui veut véritablement déployer ses ailes et qui se donne la permission de briller.

S'il ne faut aucune compétence professionnelle pour intégrer ma formation, il y a certains prérequis essentiels :

La Lioness Closeuse est une femme :

- ✓ Déterminée
- ✓ Positive
- ✓ Énergique
- ✓ Bienveillante
- ✓ Empathique
- ✓ Authentique
- ✓ Persévérante
- ✓ Éthique
- ✓ Capable de se remettre en question

Une vraie lionne, quoi!

Ces qualités représentent fidèlement les valeurs de la Lioness Closeuse. Si tu décides de te laisser guider par moi, tu devras les porter, les incarner et les représenter dignement.

Elles sont le gage de ta réussite, mais si tu es en train de lire ce livre, j'ai l'intime conviction que tu les portes déjà.

Si tu as envie de donner un sens à ce que tu fais en découvrant un métier passionnant, humain et enrichissant à bien des niveaux, tu es au bon endroit!

Études de cas

Dans les lignes qui suivent, je vais te présenter Harmonie et Émeline, deux femmes, deux parcours, une porte de sortie : le closing.

Étude de cas d'Harmonie

L'histoire des autres, c'est toujours une source d'inspiration.

Harmonie est ma sœur. Elle est la troisième de la fratrie, l'enfant du milieu, une position compliquée à gérer. Dans son cas, elle est arrivée après deux filles et avant les deux garçons tant désirés par mes parents.

Je ne sais pas si tu sais ce que c'est, mais lorsque l'on grandit dans une famille nombreuse, il faut avoir une forte personnalité pour s'affirmer. C'est une sorte de compétition dont le prix est l'attention de ses parents. Harmonie, contrairement à ma sœur cadette et à moi, était très douce et très discrète. Un peu effacée face à deux sœurs qui prenaient beaucoup de place. Et, après la naissance des garçons, elle semblait être devenue totalement invisible.

Lorsque ma sœur cadette est partie faire ses études en France, mes parents l'ont suivie. Ils ont tout quitté sur un coup de tête. En 15 jours, ils ont vendu la maison, plié leurs bagages, embarqué les garçons et sont partis. Harmonie venait de commencer la fac. Alors, mes parents ont décidé qu'elle n'avait qu'à rester avec moi.

J'avais un studio dans mon jardin, je l'ai aménagé pour elle. Mais la cohabitation a été loin d'être simple. J'avais deux

enfants en bas âge, je n'étais pas du tout préparée à être la mère d'une adolescente qui, comme tous les garçons et toutes les filles de son âge, faisait la fête, elle avait envie de profiter de sa jeunesse... Une ado, quoi! Elle n'était pas le genre de fille à problèmes, rebelle ou capricieuse, loin de là, mais je suis convaincue qu'elle était profondément malheureuse. Elle devait croire que ses parents l'avaient abandonnée. Alors, j'ai appelé mes parents pour les mettre face à leurs responsabilités. Harmonie avait besoin de sa maman et de son papa!

Je pense qu'à l'époque Harmonie n'a pas vraiment compris ma démarche. Je suis persuadée qu'elle a dû penser que, moi aussi, je l'abandonnais.

Et tu sais quoi? Ce sentiment d'abandon qu'elle devait ressentir, la conviction que personne ne voulait d'elle, l'a rendue incroyablement indépendante. Elle n'est restée qu'un mois chez nos parents. Elle a rapidement déménagé dans un appartement pour elle toute seule, elle a travaillé et payé ses études. Elle a conquis sa place dans le monde, sans demander rien à nos parents.

Je pense que son envie de se débrouiller toute seule est venue de son double sentiment de rejet.

Elle a réussi ses études, obtenu des diplômes et fait carrière. Puis, elle s'est mariée et, malgré une grave maladie, elle a pu avoir des enfants. Elle a même pu vaincre sa maladie.

Nous nous sommes perdues de vue pendant un certain temps. Puis, nous nous sommes retrouvées. On se voyait autant que possible compte tenu des 9000 km entre nous.

Nous avons d'excellentes relations, mais elle ne s'est jamais vraiment intéressée à mon travail, ni moi au sien d'ailleurs. Je savais qu'elle travaillait pour une importante boîte américaine, mais rien de plus.

Lors d'une visite en France, en 2020, elle m'a exposé ses doutes, ses questionnements, ses considérations sur le monde. Elle allait bientôt arriver au terme de son congé maternité, et elle se préparait à retourner au travail, alors que cette boîte n'était pas en accord avec ses valeurs. Une société de production de pesticides, où son patron ne la connaissait même pas. Mais elle n'avait pas le choix, avec deux enfants et un crédit à payer. Elle s'était rendu compte que sa vie, pourtant très aisée et extrêmement confortable, était une coquille vide, il n'y avait rien qui la faisait vibrer à l'intérieur.

Au mois de juin de la même année, j'ai proposé à Harmonie d'assister à ma conférence en ligne. Je peux te dire que j'avais le trac : 700 inscrits! J'étais tellement stressée que l'idée d'avoir ma sœur à mes côtés, même à distance, me faisait du bien. Elle m'a assuré qu'elle serait là.

À la fin de la conférence, elle m'a appelée : elle était enthousiaste! Elle avait trouvé le closing absolument génial et s'en voulait de ne jamais s'être intéressée à ce que je faisais. Elle a rejoint ma formation et aujourd'hui, Harmonie est mon bras droit!

L'exemple d'Harmonie nous montre que parfois ce n'est pas la détresse financière qui pousse les femmes à chercher une voie d'issue. Elle gagnait bien sa vie, elle vivait dans le confort et ses enfants ne manquaient de rien. Mais elle était en quête de sens. Le sens qu'elle a pu trouver dans un métier épanouissant.

Étude de cas d'Émeline

Émeline vivait à quelques pas de chez moi, mais nous nous étions perdues de vue pendant un certain temps. Avant de me lancer dans mon activité, nous faisons de l'équitation ensemble.

Elle a assisté à ma conférence. Et tout comme ma sœur, elle m'a appelée le lendemain pour me dire qu'elle voulait absolument participer à ma formation. En rigolant, je lui ai dit que je ne voulais pas d'elle! Et aujourd'hui, elle cartonne!

Émeline a passé toute sa vie à se chercher. Elle a exercé une quantité de boulots, elle a changé de boîte je ne sais plus combien de fois. Elle a eu des relations conflictuelles avec tous ses employeurs. Au point qu'un jour je lui ai dit qu'elle devait se remettre en question. Le problème ne pouvait pas venir de ses employeurs, mais d'elle-même. Tant qu'elle n'aurait pas cherché en elle les réponses, elle aurait continué de changer de poste tous les deux mois. Elle était arrivée au point de non-retour. Au bout de la énième démission, elle a ressenti un énorme vide : elle ne comprenait plus où elle allait ni quelle était sa voie. Jusqu'à ma conférence. Là, elle a dit : « Mais yes, quoi! ».

Tant Harmonie qu'Émeline étaient à un tournant de leurs vies.

On peut, comme ma sœur, avoir tout fait dans le bon ordre : des études, une belle carrière, un poste à responsabilité avec un excellent salaire. Mais on n'est pas à l'abri d'un vide de sens si ce que l'on fait n'est pas en accord avec ses valeurs. De plus, même si elle aime profondément ses enfants, elle ne se

contente pas de son rôle de mère. Elle a besoin d'avoir sa place dans la société, de s'épanouir dans une profession. L'exact contraire de tout ce que notre mère nous a inculqué.

Ou, comme Émeline, on peut n'avoir jamais aimé aucun de ses postes, aller à la recherche compulsive du Graal sans jamais se remettre en question. Sans véritablement se focaliser sur soi-même et identifier sa quête de sens.

Déploie tes ailes !

Tant que l'on ne prend pas conscience de son potentiel et de son superpouvoir, on continue à ne pas se choisir.

Peu importe ce que tu souhaites faire dans la vie, la réussite commence par ton état d'esprit, ce qui, pour utiliser un terme à la mode, s'appelle le mindset.

Quel est le mindset de celles qui réussissent ?

- ✓ Elles sont déterminées
- ✓ Elles sont motivées pour prendre en main leur destinée
- ✓ Elles veulent de vrais résultats et sont prêtes à s'investir pour y arriver
- ✓ Elles en ont marre de tourner en rond
- ✓ Elles veulent de toutes leurs forces être libres, épanouies et indépendantes

Si tout cela est présent dans ton état d'esprit, félicitations !

Tu es une Lioness Closeuse en puissance !

Le mindset se cultive et se nourrit, comme une plante. Tous les matins, mets-toi devant ta glace et prononce ces mots :

*Je suis une femme
unique, authentique, belle,
inspirante et puissante.*

La Lioness Closeuse sait croire en elle-même et en ses rêves. Oui, elle a ses peurs et ses doutes, mais elle veut les affronter pour prendre ou reprendre le contrôle de sa vie. La Lioness Closeuse veut briser le plafond de verre pour oser atteindre ses objectifs et elle sait ce qu'est un travail au quotidien et que rien n'est gagné. La Lioness Closeuse sait qu'elle est unique, authentique, belle et inspirante.

La Lioness Closeuse sait qu'elle est puissante.

Je sens que le monde est en train de changer. Il y a encore beaucoup de chemin à faire, d'accord, mais je pense que nous vivons les prémices de la reconnexion à la puissance féminine. Et ce changement, ce ne sont pas les Femen qui vont l'accompagner. Je ne vois pas en quoi ne pas se raser les jambes ou ne pas porter de soutif peut faire avancer la cause des femmes.

Ce qui fera avancer le monde est le changement de chaque individu. Le respect que chaque femme se doit d'avoir pour elle-même.

“

*Comme il est merveilleux que
personne n'ait besoin d'attendre un
seul instant avant de commencer à
améliorer le monde.*

Anne Franck

”

Je ne suis pas Oprah Winfrey ni Michelle Obama, mais, à ma façon, j'apporte ma pierre à l'édifice de l'empowerment. Chaque femme que j'aide à briller, c'est une pierre de plus.

Si tu t'autorises à briller, tu apporteras ta pierre à ce même édifice. Ce sera aussi grâce à toi que les prochaines générations de femmes pourront vivre dans une société où femmes et hommes auront véritablement, et non pas seulement sur le papier, les mêmes droits.

Former des femmes, c'est ma mission d'empowerment. Je suis un des petits maillons de l'empowerment.

Alors, si tu veux :

- ✓ Croire en toi
- ✓ Réveiller ton potentiel
- ✓ Reprendre le contrôle de ta vie
- ✓ Devenir libre, indépendante, épanouie
- ✓ Te former à un métier en plein boom
- ✓ Devenir une professionnelle reconnue et sollicitée
- ✓ Sans perdre de temps pour te permettre d'avoir des résultats rapidement, à mes côtés
- ✓ Grâce à une formation et un accompagnement de qualité

... accroche-toi aux prochaines pages de ce livre.

Chapitre 2

#2
De desperate
housewife à
web-entrepreneuse

Est-il possible d'atteindre l'indépendance financière en moins d'un an en partant de zéro compétence et zéro connaissance de l'univers du business?

En 2018, j'étais mère au foyer et je n'avais jamais exercé un métier. En 2019, j'étais web-entrepreneuse avec un chiffre d'affaires généré de 90 000 euros.

Donc, oui, c'est possible.

Cependant, entre les deux, il y a un monde : une multitude de remises en question, pléthore de prises de conscience, des moments difficiles... Et, surtout, il y a une quête. LA quête, celle qui nous amène à chercher qui nous sommes vraiment.

J'ai le plaisir de te raconter un bout de mon histoire dans les lignes qui suivent.

La princesse de Bel Air

Je suis convaincue que rien n'arrive par hasard. Tout le monde vient sur terre pour vivre quelque chose de bien précis. Nous avons tous une mission. Mon karma à moi m'a donné le rôle de grande sœur puis de maman, dans toutes les applications possibles de ces deux rôles.

Celui de grande sœur, j'ai commencé à le jouer très tôt. Je suis l'aînée d'une fratrie de cinq enfants, dont le dernier n'a que dix mois de plus que ma fille. Autant te dire que je l'ai joué à fond mon rôle! Et je l'ai adoré.

Mes parents étaient très jeunes quand je suis arrivée dans ce monde. Ma mère n'avait que dix-sept ans, mon père vingt. Je suis née à Sainte-Clotilde, à la Réunion, mais nous avons quitté ce petit paradis sur terre pour la région parisienne alors que j'étais encore petite. Papa était gendarme et il a embarqué toute la famille pour la métropole.

Mais il a été réformé et nous sommes retournés à la Réunion lorsque j'étais adolescente.

Une fois de retour sur l'île, mon père a créé son entreprise. Mon frère Damien est né peu après et a rejoint la fratrie jusque-là composée de filles. Ce fut une époque grandiose. La société de mon père a connu une réussite fulgurante. Nous menions une vie splendide. Nous vivions dans une magnifique villa située sur un immense terrain, dans le quartier le plus chic de la ville. J'avais un scooter pour aller au lycée, de l'argent de poche, je faisais du moto-cross sur un terrain privé que mon père avait fait aménager sur la propriété, de l'équitation, je jouais au tennis, pataugeais dans la piscine avec mes copines. La totale! J'ai eu une adolescence dorée. Au collège, on m'appelait la princesse de Bel Air, il y avait de quoi!

Puis, vers mes quinze ans, mon père a fait faillite. Puisque ma mère n'a jamais travaillé afin d'être en mesure de s'occuper de ses enfants, la famille n'avait plus aucun moyen de subsistance. Les huissiers sont venus pour nous dégager de la maison. Nous avons tout perdu. Nous avons plié le peu qui nous restait et sommes partis vivre dans le sud de l'île, dans une toute petite maison, dans un quartier franchement pas terrible.

Finis les chevaux. Fini le tennis. J'ai perdu mes amis. J'ai dû me séparer de mes bergers allemands parce que nous ne pouvions plus les garder... La chute a été brutale, comme un réveil après un rêve merveilleux. Je me souviens qu'au lycée, nous lisions *La Chute* de Camus. J'avais dit à ma prof que j'avais un blocage, je ne pouvais pas lire un récit qui parlait d'une chute puisque j'étais moi-même en train d'en vivre une. Je n'ai jamais eu la force de le lire jusqu'au bout.

Je voyais mes parents souffrir. Pour mon père, c'était une grosse claque. J'ai su plus tard qu'il n'avait pas fait ce qu'il fallait pour que cela ne nous arrive pas. Mais je pense qu'à l'époque, lui-même n'en avait pas conscience. L'ambiance à la maison

était pesante. Tout le monde était à cran, et l'on se prenait souvent la tête, mes sœurs, mon frère et moi.

Un peu de lumière dans l'obscurité

C'est à cette époque que ma meilleure amie, âgée de quinze ans comme moi, a eu un bébé. Elle vivait dans la ville où j'avais grandi et je lui ai rendu visite peu après son accouchement. Un jour, j'ai croisé son voisin. Il était beau comme un dieu, super sympa et avait une très jolie voiture — ce n'est pas fondamental, mais on ne crache pas dessus, n'est-ce pas? Il avait des allures de prince charmant. De quoi faire craquer une jeune fille, quoi! Le seul hic : il avait dix-neuf ans!

Au début, il m'a un peu draguée, mais quand il a su que je n'avais que quinze ans : au secours! Il m'a dit qu'il ne voulait pas aller en prison! Il était très attentionné, mais aussi très correct. Trop. Il me traitait comme si j'étais sa petite sœur, en tout bien tout honneur. Ça n'allait pas du tout, moi j'étais déjà tombée amoureuse raide! Mais j'ai accepté de jouer le rôle de petite sœur pendant un an. Et puis, je lui ai un peu «forcé la main», et il m'a vue comme une femme. Enfin! J'avais seize ans, et au premier contact de nos corps j'ai su que nous étions les deux parties d'un tout. Ça a été carrément la rencontre de deux âmes sœurs, la passion, l'ivresse, le bonheur. J'ai compris à ce moment qu'il était l'homme de ma vie.

Puis un soir, il m'a appelée. Il était avec des copains qui se moquaient un peu de lui pour cela — tu connais, les garçons et le romantisme ne font pas toujours bon ménage... Je l'ai entendu dire que ce soir-là il ne pouvait pas rester avec eux parce qu'il allait voir sa femme. Quoi?! Je ne me souviens plus très bien, mais je pense l'avoir insulté. Il m'appelait pour me demander si j'avais envie de le voir tout en disant à ses amis qu'il allait chez sa femme! «Mais tu es bête alors! Ma femme,

c'est toi!», il m'a dit. Il a débarqué chez mes parents, qui n'étaient pas ravis que je sorte avec un «vieux» de vingt ans. Mon père l'a pris entre quatre yeux. «Ben, qu'est-ce que tu fais là, toi?». «Je crois que je suis en train de tomber amoureux de votre fille.», il lui a dit. «Écoute, si c'est ça, alors reste.». Affaire conclue. David est resté et nous ne nous sommes plus quittés.

J'ai plus besoin de mes clopes que de toi!

J'étais donc en couple avec David lorsque j'ai passé mon bac. Puis, j'ai commencé à fréquenter un IUT, sans trop de conviction parce que je n'aimais pas ça. Je rêvais de faire du droit, mais la fac de droit se trouvait au nord de l'île et mes parents n'avaient pas les moyens de me payer un appart à Saint-Denis. Et ma petite Austin n'aurait jamais pu supporter des trajets si longs au quotidien.

J'ai décidé de prendre un petit job de secrétaire à mi-temps auprès d'un avocat et de commencer des cours à distance avec le CNED. Mais... je suis tombée enceinte quelques semaines après avoir commencé!

Je l'ai annoncé à David qui n'a pas ouvert la bouche pendant trois jours. Je le connaissais suffisamment bien pour savoir qu'il est du genre à couper toute communication avec le monde lorsqu'il est énervé. Et là, il était plus qu'énervé, il était carrément en état de choc. En outre, j'avais passé un entretien d'embauche avec un monsieur qui fumait comme un pompier. Le poste ne me faisait pas rêver, mais si en plus je devais traîner six heures par jour dans un bureau rempli de fumée, avec le petit haricot qui prenait forme dans mon ventre... Quand j'ai demandé au monsieur s'il pensait pouvoir arrêter de fumer vu que j'attendais un bébé, il m'a dit : «Tu sais, je t'aime bien et je trouve chouette que tu travailles chez moi en parallèle de tes études de droit, mais le problème est que

j'ai clairement plus besoin de mes clopes que de toi! Je pense qu'on va en rester là...»

Génial. Je suis enceinte et je n'ai plus de boulot...

Quelques jours après, David m'a invitée au resto. Je sentais qu'il y avait un froid entre nous. Il était très mal à l'aise. Au bout d'un long moment, il a enfin ouvert la bouche. «Écoute, je ne suis pas du tout préparé à vivre ça...». D'accord, j'ai pensé, maintenant il va me dire qu'il ne veut pas du bébé. Je connaissais son aversion à l'égard du mariage. Je savais qu'il avait beaucoup souffert à la suite de la séparation de ses parents. À cause du comportement de son père, il avait connu la vraie misère, et sa mère aussi.

Peu importe ce qu'il avait à me dire, j'aurais mon bébé, je l'élèverais seule s'il le fallait. On resterait en bons termes et je lui permettrais de voir son bébé quand il le voulait... Les mots sortaient de mon gosier sans interruption, comme un fleuve. David n'arrivait pas à en placer une. Alors, il m'a prise par la main, il m'a emmenée dehors, il a plongé son regard dans le mien : « Est-ce que tu veux te marier avec moi? ». Une authentique demande en mariage avec la bague et tout et tout! Et ce, devant la baie vitrée du restaurant : nous nous sommes juré de ne plus jamais nous quitter sous le regard attendri et amusé des clients attablés.

Quand j'y repense, je me sens un peu bête. J'avais un peu trop hâtivement interprété les premiers mots de sa phrase. Depuis, j'ai appris à écouter! C'est même une qualité essentielle pour une closeuse, celle de savoir écouter... Mais à l'époque, j'étais loin de m'imaginer que le closing croiserait un jour mon chemin.

Une Desperate Housewife en puissance

Donc, les préparatifs pour le mariage ont commencé. Nous avons vécu chez mes parents jusqu'à la naissance de notre fille, Cassandra. D'ailleurs, ma mère a accouché de son petit dernier deux mois avant que je tombe enceinte, ce qui fait que Cassandra et son oncle sont nés la même année. J'ai même risqué de perdre ma fille, parce que je jouais avec mon adorable petit frère, je faisais la folle, je dansais avec lui posé sur mon ventre... J'estimais que j'étais enceinte, pas handicapée! En plus, j'étais en bonne santé et je n'avais que dix-neuf ans. Mais bon, je me suis calmée. Je n'avais pas le choix, sinon Cassandra ne serait pas là!

Pendant ce temps, mon mari montait son entreprise de transport et aménageait notre maison. Et à la naissance de ma fille, nous nous y sommes installés.

C'était une maisonnette dans un coin un peu paumé du sud de l'île. Nous ne voyions que peu de gens, car nous n'avions pas beaucoup d'amis. David travaillait d'arrache-pied. Pour lui, il n'y avait que moi et la petite au monde. Et son boulot. Quant à moi, je passais du temps chez ma mère, avec les enfants.

Quand en 2004 mon petit Léo est venu au monde, le travail inlassable de David avait porté ses fruits. Son entreprise prospérait et nous avons commencé à avoir des moyens. Nous avons déménagé dans une maison plus grande, nous conduisions des voitures prestigieuses, nous pouvions nous permettre de belles vacances aux quatre coins de la planète. Nous profitons de la vie, à notre niveau.

Plus tard, vers mes 36 ans, j'ai vécu l'apothéose : nous avons emménagé dans le quartier de mon enfance, dans une villa presque identique. J'étais aux anges. C'était un palier symbolique pour moi. Je renouais avec mon adolescence dorée : j'avais l'impression de venger cette fille de quinze ans,

sa douleur, sa détresse, sa frustration...

Je vivais ma petite vie parfaite. Mon mari travaillait avec acharnement pour que sa famille ne manque de rien et j'avais tout mon temps. J'ai eu l'immense privilège de pouvoir m'occuper de mes enfants à plein temps. J'étais parfaitement heureuse, à un détail près.

La facette que tout le monde regardait était celle de la femme de chef d'entreprise nanti qui se laissait allégrement entretenir par son homme. On ne voyait que l'apparat : la belle baraque et la BMW.

On ne remarquait pas que l'entreprise ne s'était pas construite en un jour. On ne constatait pas que je m'étais occupée personnellement de la maison, que je n'ai jamais eu de femme de ménage même lorsque nos finances nous auraient permis d'en embaucher une. On ne voyait pas que j'avais éduqué mes enfants toute seule, que j'avais toujours épaulé mon mari dans les moments difficiles, que nous avons véritablement grandi ensemble. Et attention, lorsque je dis «tout le monde» je ne parle pas que des ragots des gens, mais aussi de ma belle-famille et des membres de ma propre famille.

J'avais vraiment du mal à jouer le rôle de «femme de» dans les cercles que David fréquentait. Pour lui, c'était normal, il côtoyait des chefs d'entreprise comme lui. Mais personnellement je n'appréciais pas d'avoir à passer du temps avec les «femmes de», elles n'étaient pas vraiment mes copines. Tu vois ces cercles où en façade on se comble de compliments, on mange ensemble et derrière l'on se dit les pires atrocités? Eh bien, c'était tout à fait ça. La foire aux apparences.

Parfois, David et moi étions invités à des dîners où certains de ces chefs d'entreprise amenaient leurs maîtresses. Un jour, je dîne avec la «femme de» et le lendemain avec la «maîtresse de»! C'était du propre! J'étais incapable de supporter toute cette hypocrisie bien emballée.

Même si je savais que je faisais de la peine à mon mari, je refusais de l'accompagner à ces valse de faux culs. C'était important pour son business d'y participer, mais cela serait sans moi ! Tout simplement parce que je ne me sentais pas à ma place. Ces gens allaient à l'encontre de mes valeurs profondes.

Du coup, je me suis trouvée totalement isolée. Mais très rapidement, je me suis construit un entourage à mon image. Ma fille Cassandra avait commencé à faire du poney, suivie peu après par son frère. Adolescente, j'avais moi-même fait de l'équitation. Alors, je me suis investie dans la communauté équestre : d'abord, j'ai fait partie du bureau de l'association, puis j'en suis devenue la présidente. Petit à petit, mon mari aussi m'a suivie dans mon monde de chevaux. Puis, nous avons commencé à faire du golf. Bref, je profitais du bon que la vie me donnait.

Sur mes ponts écroulés

Il y a eu quelques tâches à ce tableau féérique. Tout d'abord, comme je le disais tout à l'heure, la décision de mes parents de quitter l'île pour la métropole. Ma sœur cadette avait envoyé sa candidature d'intégration à l'IUT Transports de Vesoul, qui a été retenue, et ils ont décidé de la suivre. C'était en 2004 et ce fut la première séparation douloureuse de ma vie. Aujourd'hui je sais qu'elle a causé une profonde blessure d'abandon.

Ça a été très dur pour moi comme pour Cassandra : elle aimait beaucoup Benjamin, mon petit frère. Et moi, je l'avais vu naître, je m'étais occupée de lui, il était un peu mon bébé aussi. Je me suis laissée aller à une sorte de dépression et j'ai pris énormément de poids. Le départ de ma famille a créé un grand vide en moi.

En quittant la Réunion, mes parents avaient également

abandonné leur statut. Ils ont assez rapidement sombré dans les problèmes financiers, surtout parce qu'ils vivaient au-dessus de leurs moyens. Je leur envoyais régulièrement de l'argent pour les aider. L'argent du travail de mon mari, d'ailleurs. Ils ne se sont pas gênés. Mais 2008 est arrivée, et avec elle la crise qui a laissé une trace dans notre histoire récente. C'était la galère, tout le monde a dû revoir ses budgets. J'ai dû dire à mes parents que je ne pouvais plus les aider. Et eux, ils ont pris cela comme une sorte de trahison. Ils ne m'ont pas adressé la parole pendant deux ou trois ans.

Des séances de « je t'aime, moi non plus » se sont ensuivies. J'ai compris des années plus tard que j'achetais l'amour de mes parents. J'en étais arrivée au point d'être prise de haut-le-cœur si le téléphone sonnait et qu'à l'écran je voyais « Maman » ou « Papa », parce que je redoutais ce qu'ils allaient me demander. Ou plutôt, combien ils allaient me demander.

À la même période, mon grand-père du côté paternel est tombé malade, d'un mal dont on ne sort pas vivant. Nous étions très proches. Mon père ne lui adressait plus la parole depuis belle lurette. Je lui donnais des nouvelles de son père qu'il ne voulait pas entendre.

Je suis restée aux côtés de mon pépé tout au long de sa maladie, pendant deux ans.

Un jour, je suis allée lui rendre visite à l'hôpital. J'avais un petit sac à main, avec une figurine de Minnie de Disney accrochée. Il m'a regardée et m'a dit : « Il te ressemble bien ton petit sac à main là, tu me fais penser à Bernadette Chirac. Toi, t'es le ministre des Finances. » Je n'ai pas compris ce qu'il voulait dire à ce moment-là. J'ai pensé qu'il devait délirer sous l'effet de ses médicaments. En fait, non. Il a bien argumenté par la suite. Il m'a dit que j'étais la maman d'un couple de quadras — mes parents — qui n'avait jamais grandi. Que j'étais une sorte de ministre des Finances, parce que, contrairement à mes

parents, je savais gérer l'argent et que c'était pour cela qu'ils m'en voulaient.

Un mois après, j'ai fermé les yeux de mon grand-père. C'était la première fois de ma vie que j'étais confrontée à la mort. Ça a été très dur, je l'aimais.

La dernière brique

Comme je te l'ai dit plus haut, il y a eu une multitude d'allers-retours. Je passais de longues périodes sans avoir des nouvelles de mes parents et, par conséquent, de mes frères et sœurs. Pour différentes raisons que je ne vais pas te raconter ici.

En 2013, ma sœur Harmonie m'a invitée à son mariage. Une cérémonie magnifique. Le lendemain, j'ai reçu un mail de ma mère. Il commençait ainsi : « Chère Joan, avec papa nous avons décidé de couper les ponts avec toi, car tu n'es pas l'enfant que nous aurions aimé avoir... ».

La dernière brique du pont venait de s'écrouler.

Pourquoi n'étais-je pas, à leurs yeux, la fille qu'ils auraient voulu avoir ? Tu veux le savoir ? À cause de l'argent ! Encore et toujours l'argent. Dans son mail, ma mère décrivait une personne qui n'était pas moi. Une m'as-tu-vu, une arriviste, une prétentieuse, une petite-bourgeoise... Même pas une ligne sur une femme, sa fille, qui avait toujours éduqué ses enfants avec amour, qui s'était occupée de la maison, qui avait accompagné la réussite de son mari. Même pas une once de fierté. Mes parents me tournaient officiellement le dos. Pour de bon.

Ce fut une descente aux enfers. Avec la mort dans l'âme, je faisais bonne figure, je faisais croire à tout le monde que j'allais bien. Mais la blessure était profonde. Si mes propres parents,

des personnes qui sont supposées vouer à leurs enfants un amour inconditionnel, me rejetaient, qui aurait pu m'aimer ? Je découvrais les méandres d'une autre blessure : celle du rejet...

Voilà quel était l'envers du décor de ma petite vie parfaite.

Le syndrome du nid vide

Ce qui compte le plus est que, malgré les tentatives de mes parents de m'écarter de mes frères et sœurs, nous avons fini par nous retrouver. J'avais l'impression de revivre, j'ai recouvert mon rôle de grande sœur. La famille est importante pour moi.

Ayant renoué les relations avec mes frères et sœurs, nous allions souvent en France pour leur rendre visite. Mes enfants l'ont découverte et Cassandre est tombée amoureuse de Paris. Sur le moment, je n'y voyais pas d'inconvénient : Paris ferait tomber amoureux n'importe qui !

Mais en 2017, elle m'a annoncé qu'elle souhaitait, après son bac, poursuivre ses études en France. Je n'ai même pas eu besoin de faire le calcul : dans deux ans, ma fille allait partir et quitter le nid.

La claque.

Je lui ai fait remarquer qu'à la Réunion aussi il y a de très bonnes universités. Elle m'a répondu qu'elle n'envisageait pas de passer son existence sur un rocher perdu au milieu de l'océan Indien. Elle voulait faire sa vie en France.

Panique.

Le cerveau me dit qu'elle a raison, mais le cœur voit seulement qu'elle va partir. Il réalise que Léo, mon fils, ne tardera pas à en faire autant.

Cri du cœur de maman.

C'est ici que l'histoire de Joan Caroline Ferrere commence véritablement.

La cinquième roue du carrosse

L'annonce de ma fille a été suivie par une dépression-éclair. Bien évidemment, le syndrome du nid vide n'a été que la conséquence immédiate. Cependant, cet événement a remué quelque chose de plus profond.

J'ai compris à ce moment-là que je n'avais fait que subir mon existence.

Si j'avais bien choisi de devenir mère à 19 ans, de me marier jeune, d'être une femme au foyer épanouie, j'avais subi tout ce qui s'était greffé autour. J'essayais le jugement des gens, le poids d'une vie sociale qui ne me ressemblait pas, la dureté de mes parents et leur jugement profondément injuste.

J'avais envie de vomir face à tous ceux qui me considéraient comme celle qui a un « pied de riz », comme on dit à la Réunion, une femme qui n'a rien d'autre à faire que de profiter de la belle vie. Ce jugement m'attaquait dans ce qu'il y a de plus sacré pour moi : ma famille, mon mari, mes enfants. Et il ne reflétait en rien ma véritable essence.

En partant de la chute dans laquelle la faillite de mon père nous avait entraînés aux études de droit que je n'avais pas pu faire et à un entourage qui ne me ressemblait pas, je subissais mon existence.

Alors que je m'étais obstinément attachée à mes enfants en réaction au rejet de mes parents, la vie allait les éloigner de moi. Je m'étais probablement accrochée à mes enfants comme à une bouée de sauvetage, pour ne pas perdre la raison.

Je faisais des crises d'angoisse et je ne dormais plus la nuit.

Une multitude de pensées négatives s'affolaient dans ma tête. Je m'imaginai des scénarios plus catastrophiques les uns que les autres.

Et si mon mari me quitte ?

Et si je perdais tout à nouveau ?

Nous savons toutes très bien que les enfants partent, c'est le cercle de la vie. Probablement que la réaction immédiate à l'annonce de ma fille n'a rien d'inhabituel. Mais ce que ce départ me renvoyait, c'était mon propre vide. Je me suis rendu compte que ma vie gravitait autour de ma famille. Mes enfants auraient quitté le nid, mon mari aurait continué son travail et sa vie sociale. Et moi ? Qu'allais-je devenir dans une maison vide ?

Pour compléter le tableau, une de mes copines venait de perdre son mari, foudroyé par une crise cardiaque à 42 ans. Que vais-je faire si cela m'arrive ? Vais-je encore subir ma vie ?

Je n'avais pas de diplôme, aucune expérience professionnelle. Je ne savais même pas ce que j'aimais vraiment. Même l'équitation, c'est une passion que ma mère m'a transmise et que j'ai cultivée pour ma fille, mais j'ai toujours eu une trouille d'enfer à cheval !

J'ai compris que j'avais toujours été la « fille de », la « femme de », la « sœur de », la « mère de », mais jamais Joan, pour elle, toute seule.

Je ne voulais pas subir la prochaine étape. J'avais l'impression que je vivais une vie dénuée de sens, que j'étais la cinquième roue du carrosse. Bref, j'ai carrément péché un plomb !

Et le pire c'était que je ne parlais à personne de mes souffrances.

Je me disais que les gens n'auraient jamais compris. J'avais l'impression de les entendre : « Oh, ma pauvre petite chérie, tu faisais du golf et du cheval, ça devait être dur. C'est vrai qu'il y avait de quoi faire une dépression... » Mais le manque de sens ne prend pas en compte le statut social.

J'aimais les belles choses, les loisirs, les voyages. Mais c'est le sens qui me manquait.

J'ai décidé que je devais reprendre les rênes de ma vie. J'ai fini par en parler avec mon mari.

Au début, il était un peu déstabilisé. Lui aussi, il moulinaait des pensées négatives. Peut-être que, l'espace d'un instant, il a cru que je voulais le quitter. Mais nous en avons parlé longuement et il a été génial, comme d'habitude. Il m'a rassurée, il m'a encouragée, il était de mon côté.

Donc j'avais compris que je ne voulais plus subir ma vie. Cependant, de quelle façon j'allais le faire, c'était une autre paire de manches : je n'en avais aucune idée !

Les papillons dans le ventre

Je ne suis pas restée longtemps dans l'impasse. Il y avait urgence et je suis devenue hyperactive. Je cherchais des informations sur le Web, je lisais des livres, je cumulais les formations. Et, finalement, je me suis découvert une passion : le développement personnel. Plus j'apprenais, plus je comprenais les relations de cause à effet qui m'avaient amenée là où j'étais.

J'ai enchaîné aussi de tentatives de business : du blogging, mais cela ne me réussissait pas. J'ai alors essayé le MLM, le marketing de réseaux, mais dans ce système, je t'en ai parlé, tout ne me convenait pas. J'ai aussi creusé dans tout ce qui est

lié à la spiritualité avec des énergéticiens, des médiums, des chamans, j'étais vraiment passionnée.

En revanche, j'achetais des formations et je n'allais presque jamais au bout. Je me disais «qu'un de ces quatre» ces formations finiraient par me servir à quelque chose. Mais il me manquait le déclic, un objectif précis sans lequel, je l'ai su plus tard, toute tentative de business meurt dans l'œuf.

Puis, j'ai adhéré à un programme d'affiliation. Je n'aimais pas trop l'esprit de son inspirateur, pour lui il n'y avait que la rentabilité qui comptait, les prospects n'étaient que des chiffres et non pas des personnes. Je n'étais pas du tout alignée avec cette vision. En revanche, c'est lors de l'un de ses webinaires que j'ai entendu le mot «closing» pour la toute première fois.

Lorsque j'ai entendu le mot «closer», j'ai senti les papillons dans le ventre. Je suis incapable de t'expliquer pourquoi. Mon cœur battait la chamade, comme un coup de foudre. C'était une passion viscérale. Parfois, je me dis que ce n'était que mon intuition. J'avais le sentiment que le closing et moi allions faire un long bout de chemin ensemble. J'étais tellement excitée qu'il absorbait toutes mes pensées : à table, je ne mangeais pas (ce qui ne me ressemble pas), et le soir, j'avais du mal à m'endormir (et cela ne me ressemble pas non plus).

J'ai donc mené des recherches approfondies sur le closing et investi de gros budgets dans la formation auprès de coachs et mentors de haut vol, américains pour la plupart.

J'ai travaillé comme une tarée. Je voulais absolument obtenir une première mission auprès de l'un de ces marketeurs. Je voulais faire mes preuves et me conforter dans ma nouvelle orientation professionnelle.

Une fois de plus, mon mari m'a encouragée. Si c'était ce que j'avais vraiment envie de faire, je devais foncer. Il disait que

c'était le boulot pour moi, que j'aurais pu vendre de la glace aux pingouins.

J'ai donc passé l'entretien et j'ai été retenue. Ça a été assez drôle d'ailleurs : quand l'intervieweuse m'a demandé pour quelle raison ils auraient dû me choisir, j'ai répondu : « Parce que selon mon mari, je pourrais vendre de la glace aux pingouins ». Elle a éclaté de rire et m'a souhaité la bienvenue à bord.

Tu ne peux pas imaginer à quel point j'avais hâte de commencer. C'était excitant comme un jeu, je ne voyais que cela. Je ne pensais même pas aux objectifs que je souhaitais atteindre. En bon chef d'entreprise, c'est David qui a soulevé le sujet.

« Mais pourquoi veux-tu travailler ? », m'a-t-il demandé. Je lui ai répondu que je ne voulais plus être dépendante de lui que je lui avais déjà expliqué tout cela.

« Oui, mais qu'est-ce que tu vises ? Qu'est-ce que tu espères gagner avec cette activité ? » Je lui ai balancé : « Si j'arrive à faire un SMIC, je serai contente. » Il était déçu. Il m'a regardée pendant un moment, et puis : « Avec le confort de vie que nous avons, tu es en train de m'annoncer que tout ce cinéma-là, c'est pour avoir un SMIC⁵ ??? Si tu veux t'investir là-dedans, tu y vas à fond ! ».

Le jour prévu de mon premier call, je me suis installée, j'ai mis mon casque sur les oreilles, j'ai pris une grande respiration et... j'ai conclu mon premier close ! C'était le 7 janvier. Le 31, j'ai sorti une facture de 2030 euros. J'avais donc largement atteint mon objectif du SMIC et je suis devenue officiellement closeuse. Le mois d'après, j'ai gagné 3500 euros. En juillet, mes revenus s'élevaient à 11600 euros. J'avais l'impression d'être inarrêtable !

5. Salaire minimum en France. En 2021 le SMIC est de 1 554,58 € bruts mensuels pour 35 heures par semaine.

Je ne vends pas de la glace aux pingouins!

À ce moment-là, j'ai compris que l'expression « vendre de la glace aux pingouins » s'adaptait mal au closing. Je peux même dire que cela n'a rien à voir!

Bien sûr que c'est stimulant de faire partie du processus qui permet de finaliser et conclure une vente, mais ce qui me fait vraiment vibrer, c'est la vision, l'accompagnement.

*Closer,
c'est guider.*

Cette première expérience n'a pas duré longtemps en réalité. Je supportais très mal l'esprit de cette boîte axé sur la rentabilité coûte que coûte. J'étais de moins en moins convaincue de la qualité des programmes que je closais. Je n'avais aucune envie de mener les gens en bateau. Je l'ai clamé haut et fort, et le gérant, qui ne comprenait pas mes remarques au vu de mes excellents résultats, a souhaité avoir une discussion avec moi. Je lui ai dit que ma vision du métier m'imposait de guider le prospect vers la meilleure option et non vers la vente à tout prix. Et que c'était déontologiquement monstrueux de promettre quelque chose que l'on ne peut pas garantir dès le départ. Il m'a répondu que nous étions là pour faire du chiffre, nous n'étions pas dans le monde des bisounours! J'ai commencé à déchanter.

J'ai continué sur ma lancée, mais j'étais beaucoup moins motivée. Je me disais que ce n'était pas moi qui ne fournissais pas du travail de qualité, c'était mon client. Collaborer avec une personne dont je ne partageais pas les valeurs et qui n'avait pas ma vision de l'éthique, me donnait l'impression de me mentir à moi-même. Et, par conséquent, aux autres, et cela m'était insupportable.

Je m'éclatais à closer, ça, c'était sûr. Il fallait seulement trouver la bonne formule.

Quelque temps après, j'ai participé à un séminaire dans lequel j'ai assisté à la présentation d'un jeune professionnel. J'avais compris qu'il était closer rien qu'à sa manière de s'exprimer. Il faut que tu saches qu'à l'époque, le closing n'était pas aussi répandu qu'il l'est aujourd'hui et les closers n'étaient pas si nombreux. Lorsque l'on me demandait ce que je faisais dans la vie et que je répondais «closeuse», je recevais en retour des regards un peu perplexes. J'étais donc contente d'avoir assisté à cette présentation. Entendre parler de mon métier me donnait le sentiment d'être reconnue, en quelque sorte.

De plus, quand j'ai commencé à exercer, je me sentais très isolée. En réalité, c'était un choix, je m'éclatais dans mon boulot. Mais lorsque l'on change de vie, on change ses habitudes et l'entourage peut ne pas comprendre. Dans mon cas, c'étaient les copines : «On va golfer?» «Non désolée, je bosse.» C'était mon mari : «On va manger chez ma maman?» «Non désolée, je bosse.» Je m'imposais un planning bien intense. Je gardais précieusement les moments pour David et mes enfants. Mais à part ça, je closais tout le temps et j'adorais ça.

Je te dis cela pour te faire comprendre quelle est l'importance de ton entourage. Hormis mon mari, qui m'a toujours appuyée dans mon projet, et mes enfants, les autres ne comprenaient pas vraiment pourquoi je préférais travailler plutôt qu'aller jouer au golf. Je pense même que certains devaient se délecter

à me casser du sucre sur le dos, à supputer que si je devais bosser, c'était parce que mon mari voulait sûrement se barrer avec une nénette de 25 ans.

Quel que soit ton projet, garde ta détermination, ne te laisse pas polluer par les ragots, ta vie t'appartient !

Pour revenir au séminaire, pendant la pause, une dame, qui était assise à côté de moi pendant la conférence, m'a demandé en quoi consistait le métier de closer. En effet, lors de la présentation dont je t'ai parlé, j'ai regardé mon mari et n'ai pu m'empêcher de m'exclamer : « Ah, on parle de mon métier ! », et elle a dû m'entendre. J'ai perçu dans sa voix une pointe de méfiance et un soupçon de condescendance. Ce métier est souvent entaché d'idées reçues. Je lui ai expliqué que lors d'un appel, je ne juge pas la personne à l'autre bout du fil, jamais. J'analyse sa situation, sa problématique et sa souffrance, et j'essaie de cerner les réponses qu'elle cherche. Je m'efforce de comprendre quel est son projet, et de savoir si le produit que je vends est celui qu'il lui faut. Un groupe s'est formé autour de moi. C'était la première fois que j'avais l'occasion d'exposer, devant un public, ma vision du closing.

Aider les femmes à reprendre leur vie en main

Parler ouvertement du closing, expliquer à des « profanes » ce que c'était m'a donné la mesure de la passion que j'avais pour ce métier, et j'ai découvert au passage mon talent pour la transmission.

Déjà, lors de mon expérience auprès de mon premier client, j'avais été amenée à former les nouveaux closers. J'avais aimé cette mission et c'est là que j'avais compris que le coaching m'allait comme un gant. D'ailleurs, j'avais créé un accompagnement et j'avais déjà commencé à coacher en *one to one*.

En fait, j'avais cerné mes envies, mais mon projet restait un peu flou. Puis, grâce à une discussion avec mon coach — je ne le remercierai jamais assez — dans le cadre du mentorat que je faisais avec lui, il m'a fait prendre conscience de mon potentiel. Il m'a fait remarquer que je closais pour des pointures (dont lui-même, même s'il ne tient pas particulièrement à se définir ainsi) et que mes résultats étaient tout à fait flatteurs. Je savais que j'étais une bonne closeuse, mais je voulais passer un palier. C'est la raison pour laquelle je l'ai sollicité. Je closais pour ses offres de mentorat et je savais qu'il était en mesure d'emmener ses clients vers les sommets. Je voulais la même chose pour moi. Je voulais créer un programme de coaching pour les femmes, pour les aider à reprendre leur vie en main, comme je l'avais fait. C'est là qu'il m'a dit : «**Et pourquoi ne le ferais-tu pas par le closing ?**».

La voilà l'idée!

Et c'est comme ça que, pendant le mentorat, j'ai donné vie à ma formation de closing, dédiée à 100 % aux femmes. Je voulais un programme à mon image, pour transmettre ma vision. J'avais déjà coaché certains clients, dont lui, devenu mon coach et mentor dans un programme qui s'appelait «L'éveil des lionnes». Le nom me semblait parfait pour quelqu'un comme moi, capable de pleurer devant la scène de la présentation de Simba dans *Le Roi Lion*.

Lioness Closing est né ce jour-là.

Le closing, c'est un acte de bienveillance

Voilà, maintenant tu sais comment je suis arrivée au Lioness Closing. Tu l'as remarqué, mon chemin vers la réussite a été une suite de prises de conscience, mais aussi de fausses routes. C'est souvent le cas. Le succès n'arrive pas d'un coup.

Tu passes à l'action et dans l'action tu découvres de nouvelles choses, y compris sur toi-même et sur tes envies.

Pourquoi ai-je choisi le closing ? À vrai dire, je ne saurais pas t'expliquer cette passion. C'est comme un coup de foudre. Je suis tout simplement tombée amoureuse !

En revanche, je peux aisément t'expliquer ma vision du closing.

Je te l'ai déjà dit, j'ai investi 60 000 euros dans ma formation et mon développement. Avec le recul, je sais maintenant que les personnes auprès de qui j'ai souscrit à ces programmes étaient des closers. J'ai réalisé que bien souvent j'avais acheté des produits qui ne me correspondaient pas. J'avais dépensé beaucoup d'argent parce que ces closers m'avaient raconté du grand n'importe quoi et m'avaient forcé la main. Ils m'ont clairement vendu du rêve, m'ont fait croire que leur programme allait révolutionner ma vie, qu'il était pile-poil ce qu'il me fallait... En réalité, ils ne se sont même pas intéressés à moi, à mes attentes et à ce que je recherchais réellement. Des vendeurs de tapis, voilà ce qu'ils étaient.

Plus tard, lors des formations que j'ai suivies, j'ai compris pourquoi. On formait les closers — et c'est toujours le cas — à devenir des machines de guerre, sans aucun autre but que celui de conclure une vente. Les prospectus n'étaient pas suffisamment accompagnés, voire pas du tout. Tout simplement, on les poussait vers l'achat. On ne se souciait pas de leurs réels besoins. Ce que l'on m'enseignait, c'était l'art et la manière de s'insinuer dans les faiblesses des prospectus dans le seul but de conclure des ventes.

Pourtant, c'était une évidence à mes yeux : le closer est un conseiller avant d'être un vendeur. J'ai immédiatement relié ce métier au rôle d'une maman qui guide, accompagne et conseille ses enfants. J'en étais dès lors convaincue : le closing est un acte de bienveillance.

Un closer digne de ce nom doit s'intéresser en priorité aux attentes et même aux souffrances des personnes. C'est de cette manière qu'il peut véritablement incarner son rôle de conseiller. Il doit s'assurer que la personne est au bon endroit et que le programme en question répond vraiment à ses besoins.

Une approche éthique du closing est une stratégie gagnante sur trois fronts :

✓ Pour le closer

Sa véritable mission est d'accompagner une personne dans un parcours de prise de décision. Le closer doit comprendre avant de vendre, conseiller et non pas manipuler. Cette vision du métier met l'accent sur l'importance du closing et souligne toute la richesse et la complexité qu'il contient. La fierté du travail bien fait, de la mission accomplie, ne passe pas par une signature sur un contrat. C'est la conscience d'avoir aidé un être humain à améliorer sa vie.

✓ Pour le prospect

Ce dont le prospect a véritablement besoin n'est pas un produit, mais une réponse à ses questions. S'il n'avait pas de doutes, il serait passé à l'achat. Pourquoi ne l'a-t-il pas fait ? Quels sont ses blocages ? Quels sont les bénéfices qu'il peut tirer de son achat ? Quels sont les moteurs qui l'ont amené jusqu'à cette page de vente ? Un prospect cherche en priorité une oreille attentive, quelqu'un qui le prend par la main pour l'accompagner dans une décision qui peut être dense de conséquences.

✓ Pour le marketeur

Vendre pour vendre, c'est une attitude qui à la longue peut se révéler pernicieuse aussi pour le marketeur. Un client à qui l'on a forcé la main pour qu'il signe un programme ou achète un produit qui n'est pas adapté à ses besoins sera insatisfait. Un client mécontent peut être source de toute une série de problèmes : demandes de remboursement, procédures, mauvais commentaires sur les réseaux sociaux, et j'en passe. Un closing professionnel et éthique aide l'entrepreneur à redorer son image de marque, à conquérir une clientèle de qualité et qui lui ressemble vraiment.

La méthode que je prône va à l'encontre de la manipulation mentale qui semble être le fer de lance de bon nombre de mes confrères. Et j'en suis convaincue, à part l'aspect purement éthique, c'est une attitude qui donne forcément les meilleurs taux de conversion.

En fait, ce que je croyais être une limite s'est révélé être ma force.

Pendant des années, je n'étais qu'une maman. Ce rôle était le seul que je connaissais. Et finalement, mon approche maternelle du closing, c'est ma différence, le signe distinctif d'une méthode unique.

Et je ne me suis pas trompée. Les personnes avec qui je n'ai pas conclu une vente pour de bonnes raisons me sont reconnaissantes : si par exemple, je sentais que le produit n'était pas adapté à leurs besoins ou qu'il dépassait leur budget. Certaines m'ont même appelée pour me remercier, car grâce à mes conseils, elles ont pu se réorienter et trouver ce qu'il leur fallait. Je vais même plus loin : il y en a qui ont tellement aimé ma démarche qu'elles m'ont proposé de travailler avec elles!

La magie du closing

Le closing, c'est pour moi bien plus qu'un métier : il a été une issue de secours. Et, de ce point de vue, il a été magique, pour moi.

En réalité, il ne s'agit pas de magie, mais d'opportunités. La vie nous en met sur le chemin continuellement. Il faut les reconnaître et les saisir.

En revanche, il y a bien quelque chose de magique dans le closing et c'est la rapidité avec laquelle l'on parvient à atteindre la réussite. En moins d'un an, tu peux devenir une excellente closeuse, qui génère des revenus à cinq chiffres. Et si tu es ambitieuse, le closing peut t'amener loin, très loin. J'en suis la preuve vivante.

Il faut tout simplement passer à l'action.

C'est un état d'esprit général, d'ailleurs, qui ne concerne pas spécialement le closing. Passer à l'action, c'est un acte de confiance. Il faut en avoir pour agir, mais plus l'on agit, plus la confiance s'autoalimente. La réussite est faite d'attitudes positives. Ne jamais se laisser accabler, mais rebondir, chaque jour, chaque minute.

Lorsque tu hésites devant une décision importante, tu gaspilles du temps. Et notre temps est limité.

Pourquoi ne passes-tu pas à l'action ? Parce que tu crains d'échouer, peut-être ?

La peur est un mécanisme de protection normal et humain, il faut se méfier de ceux qui disent ne jamais avoir d'inquiétudes. Mais transcender la peur, c'est ce qui enclenche un cercle vertueux, une série d'actions qui amène à d'autres actions. Le courage naît de la volonté de vaincre une crainte, de la reconnaître comme une limite.

Je ne sais pas si c'est ton cas, mais si tu restes dans la peur, tu ne feras jamais rien de ta vie : tu ne prendras jamais de décisions, tu ne te lanceras jamais et dans dix ans tu seras toujours au même endroit.

66

*Ne fuis jamais un défi parce
que tu as peur.
Cours plutôt vers lui, car la seule façon
d'échapper à la peur, c'est qu'elle foule
sous tes pieds.*

Nadia Comăneci

99

Lorsqu'il m'arrive d'avoir peur, je pense à la petite Jojo. J'ai une image de moi, enfant, avec une petite robe, un béret, des sandales Kickers. Je ferme les yeux et je pense que c'est la petite Jojo qui a peur. Et que c'est moi, Joan, qui dois prendre une décision, qui dois y aller. Alors, je saisis la main de la petite Jojo et je lui montre ce qu'il faut faire.

Je ne peux pas affirmer que j'ai vaincu toutes mes peurs, mais maintenant que j'ai compris le mécanisme, je sais comment les appréhender. Aucune peur ne m'empêchera de vivre parce que la vie est trop forte. Je n'irai peut-être pas jusqu'à sauter en parachute, mais si une peur m'empêche d'avancer, je la détruis sans pitié.

Tu veux que je te dise le fond de ma pensée ?

Pour moi, les gens n'ont pas peur d'échouer, ils ont peur de réussir.

S'autoriser à briller signifie transcender la peur du rejet. Si tu réussis, il est fort possible que certaines personnes de ton entourage te tournent le dos. C'est normal : la réussite change ton statut. Mais si tes « amis » te tournent le dos, bon débarras ! Ce ne sont pas eux qui vont vivre ta vie et s'ils te rejettent à cause de ton succès, c'est qu'ils ne sont pas de vrais amis.

Reprendre le contrôle de ton existence passe par l'acceptation de la personne pour laquelle tu te dois de te transformer pour réussir. Pour briller, pour exister.

Souvent, les entraves à l'envie de briller, ce sont les femmes elles-mêmes, enfermées depuis des millénaires dans un schéma qui fait d'elles des figurantes dans le casting de l'Histoire.

Mon objectif est de contribuer à la construction de femmes qui reprennent le contrôle de leur vie. Je veux que tu saches que tu as le droit de pousser ton coup de gueule si ta vie d'aujourd'hui ne te convient pas. Pour être indépendante financièrement, tu dois tout d'abord prendre conscience que tu en as les capacités et le talent. Que tu peux y aller !

Je prône la liberté, l'indépendance financière et l'autonomie de la femme. Si une femme n'est pas autonome et indépendante, comment veux-tu qu'elle prenne sa vie en main ?

Même au XXI^e siècle, ce schéma socioculturel selon lequel « si tu t'es mariée, ce n'est pas grave si tu ne travailles pas, ton mari va assurer » est dur à combattre. Mais même si ton mari gagne une blinde, il n'y a rien de fixe et d'immuable dans la vie.

J'ai éduqué ma fille dans l'indépendance. Je ne veux pas qu'elle vive des situations telles que certains couples qui restent ensemble uniquement pour des raisons financières.

Je lui dis tout le temps : « Si tu ne trouves pas de modèle, sois

un modèle pour les autres. Cherche des gens inspirants, des situations inspirantes.»

Aujourd'hui, ma fille est une jeune femme affirmée, elle ne se laisse influencer par personne. Je sais que j'ai réussi à faire d'elle une personne qui ne se laissera jamais dicter sa conduite par un homme.

Sois toi-même!

Je pense que, si tu as lu jusqu'ici, tu as compris au moins une chose : la réussite n'a pas de profil type.

La différence est une force.

Je prône une approche maternelle du business, et de ce point de vue je suis unique en mon genre!

Je déteste l'uniformisation de la race, la mise en conformité d'humains. Et l'idée que cette obéissance aux modèles communément admis touche surtout les femmes me donne envie de vomir.

Pourquoi pour réussir dans la vie une femme devrait-elle faire du 36, mesurer 1,75 m, pratiquer du sport, manger *healthy*, faire du yoga, être coiffée comme il faut, tenir des propos convenables... ?

Eh bien, moi je veux laisser une empreinte dans ce monde. Je veux prouver à la terre entière que l'on peut réussir même si l'on mesure 1,60 m, qu'on est une fausse blonde, que l'on n'est pas une sirène à la taille superfine, qu'on s'en fout, que je ne devrais même pas être en train d'écrire ça, qu'on a l'air ridicule lorsque l'on tente des positions de yoga et que l'on bouffe du chocolat toute la journée. Et pas du 70 % cacao sans sucre.

Il n'y a pas une seule beauté, il y en a plusieurs et elles sont

toutes différentes. Je veux que les femmes soient appréciées pour leur talent, pas pour leur apparence.

*Bombe le torse,
lève la tête,
et sois toi-même!*

Pour moi, la beauté réside dans l'authenticité : rien n'est plus beau.

Je préfère être moi, car c'est comme ça que je me sens bien. Et j'ai envie de te montrer qu'il ne sert à rien d'essayer d'être quelqu'un d'autre. La nature t'a faite unique, sois unique, pas une imitation!

Le véhicule de ma réussite, c'est le closing, mais la conductrice, c'est moi!

Accepte d'être la conductrice de ta vie, trouve la confiance en toi. Et accepte que tout ne soit pas parfait, même pas toi.

Certaines de mes élèves me disent : « Tu nous as permis de comprendre qu'on a le droit d'être nous-mêmes et d'être heureuses. »

Ce que je transmets dans cette formation, au-delà du closing, c'est que nous avons toutes un énorme potentiel. Il existe déjà,

il faut simplement ne pas avoir peur de le réveiller.

Tu sais ce qui m'énerve le plus? Les gens qui voient bien qu'ils sont dans des situations merdiques (oui, je te l'ai dit, je n'ai pas ma langue dans ma poche!), mais qui, au lieu de se remettre en question, rabattent sur les autres la faute de leur état. Comment t'expliques-tu qu'une gamine issue des beaux quartiers, avec tout ce qu'il faut pour réussir, soit la dernière de sa classe, alors qu'une autre, qui doit faire dix bornes à pied pour aller à l'école, parfois sans chaussures, devienne prix Nobel?

Chacune d'entre nous peut devenir la capitaine de sa vie.

Je n'ai pas le physique d'une actrice hollywoodienne, ni le cursus universitaire d'une diplômée de grandes écoles ou le QI d'une prix Nobel, mais je ne suis pas plus conne qu'une autre et je suis un exemple de réussite. Pendant longtemps, je me suis sentie inutile. Je n'avais pas de compétences, pas d'études, pas de métier. J'étais une maman, un point c'est tout. Cela ne m'a pas empêchée de me prendre en main, de réussir mon business et de montrer la voie à d'autres femmes.

Je rêvais de vivre à Maurice. Aujourd'hui, c'est la réalité. Et ce n'est pas la situation de mon mari qui m'a permis de le faire : c'est mon activité! En partant d'un premier revenu de 2030 euros, j'ai bouclé la première année avec un revenu net de 90 000 euros.

Alors, oui, c'est possible.

Oui, toi aussi, tu peux.

Arrête d'hésiter, et ose vivre ta vie!

Chapitre 3

*De l'enfer
au paradis*

4 DIMENSIONS,
3 ÉTAPES,
1 DESTINATION

“

*La vie est trop courte pour la passer
à regretter tout ce qu'on n'a pas eu le
courage de tenter.*

Marie-Claude Bussières-Tremblay

”

Ma chère lectrice, en parcourant ce livre jusqu'ici, tu as compris qu'il y a une opportunité à portée de main et que, si tu n'es pas satisfaite de ta vie, tu as le pouvoir de la changer.

Mon histoire, que je t'ai délivrée sans filtres, te montre que la voie de la réussite est ouverte à tout le monde, elle n'est pas réservée à une élite. Épée à la main, j'ai débroussaillé le chemin. Ce que j'enseigne est le fruit de deux ans de défrichage.

L'objet de ma formation est le closing, mais ce n'est pas une fin en soi. Il ne s'agit que d'un véhicule pour atteindre ta destination : **te reconnecter à la lionne qui sommeille en toi.**

Dans ce chapitre, nous allons voir ensemble les étapes que tu dois franchir, c'est-à-dire le chemin à parcourir pour transformer ta vie. En commençant par te transformer toi-même.

En effet, le premier changement doit se faire dans ta tête, dans ton état d'esprit. C'est le travail le plus dur, mais aussi le plus important. Si tu n'es pas convaincue que tu pourras atteindre ta destination, tu n'y arriveras jamais. Donc, le premier pas est de te convaincre que tu peux être la capitaine de ta vie et arrêter de la subir.

Attention : lorsque j'utilise le verbe « subir », c'est dans son sens le plus large. Je ne m'adresse pas qu'à des femmes soumises ou qui vivent des situations désespérées. La plupart de mes élèves ne souhaitent pas être tributaires d'un job alimentaire qu'elles n'aiment pas, ou plus. L'une d'entre elles, par exemple, était infirmière libérale. Elle avait choisi son métier par vocation, mais la réalité du terrain — des horaires impossibles, des patients irrespectueux, une charge de travail insupportable — l'a poussée vers une remise en question et la quête d'une vie différente.

Si tu es en train de lire ce livre à la recherche de solutions, sache qu'il y en a. Je te propose de sortir des méandres d'une existence morose où tu tournes en rond et où tu laisses ta flamme s'éteindre doucement, mais sûrement. Je veux t'accompagner vers la plénitude d'une vie épanouie, celle d'une femme déterminée, reconnectée à sa puissance féminine. Je te montre de quelle façon tu vas retrouver la capacité de construire une vie que tu as envie de vivre pour arrêter de la subir.

Les 4 dimensions de la transformation

La transformation que je te propose s'articule autour de quatre dimensions :

- ✓ Avoir
- ✓ Être
- ✓ Faire
- ✓ Social

Chacune de ces dimensions représente une facette du diamant que tu as en toi.

Avoir.

Commençons par la plus simple, la plus évidente : acquérir des compétences pour accéder à une nouvelle activité. Nous l'avons déjà dit, le closer est une figure professionnelle très recherchée des infopreneurs qui sont prêts à bien la rémunérer. Une bonne closeuse n'aura jamais de problème d'argent ou de difficulté à trouver des clients. Au contraire, elle sera rapidement débordée par les demandes. La dimension avoir se résume donc à une indépendance financière qui peut — illico presto — devenir une opportunité entrepreneuriale.

Être.

De cette indépendance financière découle une sérénité accrue. Ne plus craindre les fins de mois enlève le stress et l'anxiété. Mais ce n'est pas tout. Se dire « je l'ai fait ! » alimente la fierté de l'accomplissement et la confiance en soi. Par conséquent, une plus grande estime de soi. N'oublie pas que, souvent, l'on vise une source de revenus, mais ce que l'on cherche vraiment, c'est l'épanouissement ainsi qu'un enrichissement professionnel et humain.

Faire.

Nous l'avons déjà dit, l'action amène toujours à des actions ultérieures. Lorsque nous comprenons que nous pouvons déterminer notre destin, nous devenons inarrêtables. Nous rentrons dans un cercle vertueux où chaque découverte en cache une autre, chaque prise de conscience est suivie d'une action qui porte ses fruits, et ainsi de suite. Reprendre le contrôle de sa vie, c'est une construction dont nous sommes les architectes et les créatrices. Cette dimension de la transformation convainc les femmes qu'elles ne doivent plus jouer un rôle qui n'est pas le leur.

Social.

Une autre dimension de cette transformation est l'aspect social. Être une professionnelle reconnue, avec des compétences que les infopreneurs convoitent et avoir un revenu respectable transforme l'image sociale d'une femme. C'est le pendant apparent d'une confiance en soi retrouvée. Une femme indépendante peut être jalouée, mais elle sera toujours respectée.

Lara Croft contre les croyances limitantes

“

J'espère que vous êtes en train de passer une excellente journée. Et si ce n'est pas le cas, sachez que, chaque minute qui passe, vous avez une chance de changer cela.

Gillian Anderson

”

Bien, maintenant que tu connais les facettes du diamant qui se trouve en toi, tu dois te laisser briller : prends ton arc et tes flèches et va tuer toutes ces croyances qui te lestent à ta situation actuelle.

Tu dois comprendre que, quoi que tu décides de faire dans la vie, tout commence par toi. Si tu ne fais pas un peu de ménage dans le fouillis des idées reçues — y compris les tiennes —, c'est comme si tu voulais courir le 100 mètres avec un élastique qui te retient à la ligne de départ.

De ta zone de confort, tu sortiras

Albert Einstein disait qu'il est complètement idiot de s'acharner à faire toujours la même chose en espérant obtenir un résultat différent. Ce vieux fou avait raison. Tu ne peux pas espérer que la solution tombe du ciel, ce n'est qu'une douce utopie. Mon père me répétait sans cesse : «Aide-toi et le ciel t'aidera». Comme il avait raison sur ce point! (C'est peut-être le seul sur lequel nous étions d'accord, d'ailleurs...) En outre, ne permets pas aux autres de déterminer ta vie. Si tu attends la validation et le soutien de ton entourage, c'est comme si tu leur déléguais la responsabilité de ton bonheur. Par conséquent, tu stagnes parce que tu ne prends jamais de décisions. Oser aller à l'encontre de ce que les autres disent, ça s'appelle sortir de sa zone de confort.

*L'entrepreneuriat
est un chemin solitaire.*

Quand j'ai décidé de devenir indépendante, on s'est carrément moqué de moi. On me balançait des choses horribles du style : «Tu nous fais ta crise de la quarantaine?» ou «Tu as peur que ton mari te quitte pour une minette?» J'ai remis à leur place tous ceux qui essayaient de me faire douter, t'inquiète. Mais je sais parfaitement que beaucoup de femmes renoncent à leurs rêves sous le feu des critiques et des mises en garde. Alors, si tu en fais partie, dis-toi que ta vie t'appartient. Passer à côté d'une opportunité de changer ton existence parce que de soi-disant amis t'ont dit que ce n'était pas une bonne idée, c'est totalement ubuesque. Je sais aussi que c'est difficile de passer

outre lorsque ces remarques viennent de personnes de ton entourage direct, de ceux que tu aimes, de tes amis et même de ta famille. Eh bien, aiguise ton esprit critique. C'est toi, et personne d'autre, qui sais ce qui est bon pour toi. Ne pense pas avec la tête des autres. Et entoure-toi des bonnes personnes. Ne reste pas isolée dans ton coin. L'entrepreneuriat est un chemin solitaire. Et c'est pour ça qu'il faut s'entourer d'autres entrepreneurs pour ne pas être toute seule.

Un objectif précis, tu te fixeras

Mary Shelley, la romancière devenue célèbre pour avoir écrit *Frankenstein*, disait qu'un objectif solide est un point fixe sur lequel l'âme peut poser son regard. Tu es bien d'accord avec moi, si tu ne sais pas où tu vas, tu ne risques pas d'atteindre ta destination. Un objectif clair et précis est fondamental pour déterminer non seulement où tu veux aller, mais aussi de quelle façon y aller. Quelle est la conséquence de l'absence d'un objectif? Des heures et des heures passées à regarder des vidéos sur YouTube, des euros gaspillés dans des formations dont tu ne saisis pas l'utilité, un éternel papillonnement entre les webinaires qui promettent monts et merveilles... Bref, ce qui s'appelle tourner en rond. Donc, mon conseil est, avant toute chose, de faire ce travail d'identification de la destination, c'est-à-dire de la vie que tu veux vivre.

Tes peurs, tu surmonteras

À force d'entendre dire que tu es nulle, tu pourrais finir par te convaincre que c'est vraiment le cas. Nous avons parlé, deux chapitres plus haut, de la peur de briller, mais elle n'est que le sommet émergé de l'iceberg. Dans la partie immergée, il y a la peur du jugement, qui à son tour est le symptôme d'un

manque de confiance en soi et, par conséquent, d'estime de soi.

Briller et réussir signifie inévitablement devenir différente, une autre personne. Parfois même à l'opposé de ce que tu as été tout au long de ta vie. Renoncer à ce qui nous identifie, même si cela fait de nous une loseuse, ce n'est pas facile. N'as-tu jamais entendu parler de ces gens qui s'imposent des régimes draconiens pour maigrir, et une fois qu'ils ont obtenu le résultat espéré, tombent en dépression parce qu'ils ne se reconnaissent plus? Briller signifie gagner de l'argent, ne plus dépendre de personne, évoluer vers une nouvelle version de toi-même. Bien sûr que l'on te jugera. Bien sûr que l'on essaiera de te remettre «à ta place». Bien sûr qu'on te démonisera parce que tu pourrais ramener plus d'argent que ton mari à la maison. Bien sûr que ça fait flipper d'être sur le devant de la scène si tu as toujours joué un second rôle. Mais ce qui compte le plus, c'est que ce ne soit pas toi qui te dénigres toute seule. Ou, pour être plus précise, que ce ne soit pas toi qui entretiennes ta peur de briller.

Femme indépendante ≠ féministe

“

L'avis des autres personnes sur vous n'a pas d'importance, ce qui compte est l'opinion que vous avez de vous-même.

Shelly-Ann Fraser

”

Je te l'ai déjà dit, mais je préfère le répéter, car on me traite souvent de féministe : je n'en suis pas une et pour tout te dire, je ne pense pas qu'exhiber des seins nus dans une église ou ne pas porter de soutien-gorge ou encore ne pas se raser puisse faire avancer la cause des femmes. Je n'invite pas non plus les femmes à se révolter ou à divorcer de leurs maris.

Bien au contraire. Ta réussite n'a rien d'une démarche narcissique. Si tu veux bien gagner ta vie, c'est pour te réaliser en tant que femme, pour aller au bout de tes rêves, pour prendre ta place dans le monde, certes. Mais c'est aussi pour ton mari et pour tes enfants que tu le fais. Pour augmenter le bien-être de ton foyer, pour garantir à tes enfants de meilleures études, pour améliorer la qualité de vie de ta famille... Ta transformation aura forcément un impact positif sur ton foyer et sur ton couple.

As-tu déjà pensé à la quantité de stress que tu élimineras en exerçant un métier épanouissant ?

Ne plus avoir à répondre à un idiot de patron, avec des horaires impossibles, ne plus subir le système métro-boulot-dodo, passer davantage de temps avec tes enfants et ton mari, ta famille, tes amis...

C'est ta transformation qui te permettra de sortir d'un cercle infernal : huit heures passées sur un job éminemment alimentaire, puis la maison à crier aux enfants de faire leurs devoirs, entre deux machines, la marmite et la planche à repasser, pour s'écrouler dans le lit avec ta libido ensevelie sous un quotidien pénible.

Ce que je te propose, c'est un métier que tu peux exercer de chez toi, à ton rythme. Une activité professionnelle qui te permet de concilier la réussite avec les horaires de tes enfants. Qui offre beaucoup plus de temps non seulement pour ceux que tu aimes, mais aussi pour toi. Un planning qui

te permettra de choisir chaque jour de ta vie, qui prendra en compte tes loisirs, tes moments à toi. Forcément plus sereine, tu seras plus heureuse, plus ouverte. Plus cool! Avec, à la clé, davantage d'argent.

Quand j'ai choisi de devenir indépendante, ce n'est pas parce que je voulais me révolter contre mari, je t'ai déjà parlé de mon moteur : que s'il lui arrivait un jour quelque chose ou s'il faisait faillite, je serais incapable de prendre le relais et de soutenir ma famille.

Certes, j'avais besoin de me réaliser dans mon individualité, mais aujourd'hui je sais que c'est pour ma famille que je veux me développer et grandir. Et mon époux m'a toujours soutenue dans cette démarche. Au début, il a été un peu compliqué pour lui d'accepter ce nouveau statut qui m'obligeait à m'absenter, à participer à des séminaires et à côtoyer des entrepreneurs qui étaient, pour la plupart, des hommes. Il me voyait m'épanouir, être heureuse, rayonner. Parfois je me demande s'il n'a pas dû croire qu'il ne me suffisait plus. Mais il s'est vite rendu compte que mon ménage m'apportait — et m'apporte toujours — tout ce dont j'avais besoin et que ce n'était pas son rôle d'homme et de mari qui était remis en question.

Je pense que beaucoup de femmes n'osent pas faire cela, conditionnées comme elles sont par une société qui les a convaincues que sans mec, elles n'étaient rien. Encore aujourd'hui, dans certaines régions de France et d'outre-mer, on catalogue de Catherinettes les femmes de plus de vingt-cinq ans toujours célibataires. Mais what ???

Je ne sais pas si c'est ton cas, si tu es mariée ou en couple ou pas. J'ignore si tu as une perle de mari — comme le mien — ou si tu vis avec un Néandertalien. Je ne connais encore rien de toi, hormis le fait que tu es à la recherche d'une solution. Ce que je sais, c'est que beaucoup de femmes que j'ai eu le plaisir de guider ont dû composer avec le sentiment de virilité bafouée

de leur homme. Nous l'avons déjà dit, nous vivons dans une société qui, malgré les nombreuses avancées sociales, donne pour acquise une implicite domination masculine. La preuve est que souvent les hommes mettent un point d'honneur à gagner plus que leurs femmes. C'est le mec qui amène la bouffe à la maison! Si les rôles s'inversent, sa virilité en prend un sacré coup. Briller signifie aller à l'encontre de ce paradigme ancestral.

Voyons donc quelle sera ta destination si tu t'autorises à briller!

Les trois étapes de la lionne

“

Ne mourez pas dans l'histoire de vos blessures et de vos expériences passées, mais vivez dans le présent et l'avenir de votre destin.

Michelle Obama

”

Après avoir balayé quelques idées reçues et présenté les quatre dimensions d'une transformation réussie, je vais détailler dans cette partie les trois étapes qui te permettront concrètement de changer ta vie grâce à un métier épanouissant, accessible et riche.

Ci-dessous, j'ai condensé ma formation Lioness Closing dans les trois étapes fondamentales à franchir pour devenir une closeuse d'exception.

Il ne s'agit pas uniquement d'acquérir de nouvelles compétences, mais de t'approprier un système complet et articulé. Il inclut le mindset nécessaire, la maîtrise d'une méthodologie en plus d'une réelle expérience de « terrain » avec des mises en situation et des appels à de « vrais » prospects.

Mon programme offre également l'accès à une boîte à outils, avec des scripts adaptables, les traitements des objections et les décryptages d'études de cas encapsulés en vidéo. Et aussi, l'accès à une communauté pour sortir de l'isolement, ce qui est l'une des entraves à la réussite.

#1 État d'esprit

“

*Personne ne vous donne le pouvoir,
il suffit de le prendre.*

Roseanne Barr

”

Nous avons traité les croyances limitantes et mis l'accent sur les quatre dimensions de la transformation. Par conséquent, nous avons fait un état des lieux des fondations sur lesquelles tu seras amenée à bâtir la nouvelle version de toi-même. Il s'agit de ton état d'esprit. Nous l'avons déjà dit : tout part de toi. Si ton mindset est réglé sur l'échec, tu ne pourras qu'échouer. Le premier travail à faire est donc sur toi.

Lorsque l'on se lance dans une nouvelle aventure

professionnelle, souvent on part de la fin : le statut juridique, comment trouver des clients, de quelle façon se faire connaître. Mais si l'on n'a pas la bonne posture, le bon mindset, une stratégie, cela ne sert à rien d'aller chercher des clients parce qu'on ne saura pas ce qu'il faut faire!

Donc, il est super important de procéder dans le bon ordre.

Vider la corbeille

La toute première chose à faire est de vider la corbeille. Avant de commencer à travailler sur ton mindset, tu dois faire un **reset général**. Tu dois chasser la mauvaise image que tu as de toi-même et les croyances limitantes.

On peut en effet faire le constat que l'on grandit dans une société, et même un système, qui nous a conditionnées, à travers une certaine culture et une certaine éducation (parentale ou scolaire). Du coup, on a des milliers d'idées reçues, si ce n'est pas des millions. Mais aujourd'hui, il y a de plus en plus d'éveils de conscience, et l'on comprend qu'elles sont fausses.

Un exemple de conditionnement, ce sont les dessins animés Disney. De la Belle au bois dormant, qu'un mec a dû réveiller, à Blanche-Neige, qui se faisait dicter la loi par sept nains, en passant par Cendrillon, même pas foutue de garder ses souliers aux pieds, des générations de femmes ont grandi en croyant qu'elles devaient être sauvées par un prince charmant parce qu'elles ne pouvaient pas le faire toutes seules. Je me réjouis de voir que Mulan, Lagertha et Daenerys sont en train de changer la tendance!

C'est important d'effacer ces mauvaises programmations, parce qu'elles conditionnent tes actions.

Tout pareil pour l'argent. Tant que tu continues de penser que l'argent « ne fait pas le bonheur », tu ne feras rien pour en avoir. C'est une évidence absolue : si tu détestes les t-shirts noirs, tu n'en auras pas dans ton dressing. Si aujourd'hui ton objectif est de mieux gagner ta vie, il faut quand même au minimum être d'équerre avec le fait qu'il est nécessaire, et que tu en veux. Il y a des gens qui déclarent que l'argent est sale et en même temps ils veulent acheter plein de choses. Et ils ne réalisent même pas cette incohérence.

Donc, vider la corbeille, c'est te libérer des fausses croyances, repartir sur de bonnes bases et jeter tout ce qui entraîne des blocages.

Te reconnecter à toi-même

Ce reset te permet de faire de la place pour te reconnecter à toi-même.

Il s'agit de revenir à ce que tu es vraiment, à ta nature profonde. Je suis convaincue que tout être humain arrive sur terre avec une personnalité qui lui est propre, son chemin de vie et une mission à accomplir. Cependant, l'éducation et les conditionnements de la société dans laquelle il vit le déconnectent de lui-même, de son essence.

L'exemple de mon petit frère illustre très bien cette idée. C'est un être incroyablement sensible, hyper romantique, un amoureux des animaux. Il est né dans une famille où la répartition des rôles filles-garçons était extrêmement rigide. Les filles étaient supposées être douces, sensibles et s'occuper de la cuisine. Les garçons devaient s'adonner à la mécanique et au bricolage. Surtout pas au ménage ou à la poésie ! Vade retro ! Et mon frère a été conditionné par cette éducation que nos parents nous donnaient. Ce beau et charmant jeune

homme hypersensible a décidé de devenir légionnaire pour rentrer dans le moule et satisfaire ses parents en cohérence avec l'éducation qu'ils lui ont donnée. Évidemment, l'aspect fraternel de ce corps de l'Armée lui a apporté beaucoup, mais il s'est rapidement rendu compte que ce n'était pas fait pour lui, en y laissant quelques plumes au passage.

Je te dis tout cela pour te faire comprendre que ton véritable toi te donne des signes de son existence que l'on s'efforce d'étouffer. Te reconnecter à toi-même, c'est te relier à ta puissance, à ton authentique potentiel. Quel est l'objectif? Parvenir à t'accepter, à t'estimer pour finalement trouver la confiance. C'est le terreau fertile où semer les graines d'un mindset de **guerrière**, avec une psychologie de **winneuse**.

Ma réussite a commencé lorsque je me suis reconnectée à la vraie Joan. Des faisceaux d'indices m'indiquaient la voie vers ma véritable essence. Depuis que je suis petite, j'aime vivre ma vie librement, diriger, montrer l'exemple. Je suis une grande sœur par excellence.

J'aime désigner la voie et tirer les autres vers le haut. D'ailleurs, j'appelle mes élèves « mes filles » parce que pour elles, je suis à la tête de la meute de lionnes. Elles me disent tout le temps qu'elles me considèrent comme une maman parce que je leur ai montré une nouvelle voie.

Je pense que mon âme d'entrepreneuse et de leader est en moi depuis que je suis venue au monde.

Mais mon modèle était ma mère. Je me suis donc convaincue que je devais faire des enfants, m'en occuper à plein temps, les emmener à l'école, leur préparer des gâteaux, prendre soin de la maison, etc.

Et naturellement, j'ai étouffé cette âme d'entrepreneuse pour devenir une maman. Et un beau jour, j'ai réalisé que

ma véritable nature bouillonnait en moi, et que je n'étais pas seulement une mère. Être une maman n'est pas une fin en soi. Une femme peut être autre chose qu'une mère, une épouse, ou une ménagère : elle peut être aussi une battante, une winneuse. Ce n'est pas parce qu'historiquement ce sont les hommes qui vont à la chasse et qui ramènent ce qu'il faut pour faire bouillir la marmite que les femmes ne peuvent pas être elles aussi des guerrières. Une fille qui veut intégrer l'armée n'est pas pour autant une mauvaise mère ou épouse.

Je comprends très bien que se reconnecter avec soi peut parfois être difficile.

Être ouvertement en opposition avec le modèle familial peut ébranler le désir de reconnaissance, dont tout humain a besoin. Cependant, il faut accepter l'idée que le modèle de ses parents soit différent du sien. Et c'est normal, c'est générationnel, car ils ont eux-mêmes été conditionnés par des schémas, tout comme leurs propres parents avant eux. Ils ont fait ce qu'ils pensaient être bien avec les outils qu'ils avaient à disposition.

Pour rompre avec tous ces schémas, tu dois être prête à t'aimer et suivre ce qui te fait vraiment vibrer.

Apaiser ta relation avec l'argent

Nous l'avons déjà dit : non, l'argent n'est pas sale, non, gagner beaucoup d'argent ne fait pas de toi une mauvaise personne, oui, l'argent est le véhicule qui te permettra de changer ta vie. Parmi toutes les idées bateau qu'on nous fourre dans le crâne, celle qui mérite la palme de « croyance limitante du siècle » est : « Les riches sont forcément de mauvaises personnes ». Alors, soyons bien au clair sur ce point : si tu as l'argent en horreur, tu ne risques pas d'en gagner. Si tu exècres les riches, tu ne risques pas d'en devenir une. C'est aussi simple que ça.

L'ascension sociale passe par l'argent. Je ne te dis pas qu'il doit être une fin en soi, je ne prône pas la cupidité. Le problème est que cette croyance peut être ancrée tellement profondément qu'elle devient naturelle. Bon nombre de mes élèves pensent ne pas être atteintes par ce ver sournois, mais pendant le coaching elles découvrent que c'est bien le cas!

Tu as besoin d'avoir de l'abondance pour être équilibrée dans ta vie. C'est l'essence que tu dois mettre dans ton véhicule si tu veux qu'il avance.

Les gens qui me critiquent pour le fait que j'ai de l'argent me mettent hors de moi. Avoir de l'argent n'est pas une fatalité. C'est le fruit de beaucoup de travail, d'implication et de détermination. Et ce n'est pas une question de chance : c'est tout d'abord un état de l'esprit. Aujourd'hui je suis dans une situation confortable, mais personne ne sait ce qu'il adviendra demain. Ce que je sais, c'est que je me battraï pour nourrir ma famille et payer des études à mes enfants. C'est une attitude malsaine de mettre son sort entre les mains du destin.

Avoir des relations sereines avec l'argent est d'autant plus important si tu envisages de devenir closeuse. Tu ne pourras pas encourager les gens à investir, même si c'est pour leur bien. Tu auras du mal à annoncer un prix. Or, dans ce métier, il est important de viser haut, de travailler avec des infopreneurs qui vendent des produits chers. Si tu ressens de la gêne vis-à-vis de l'argent, cela constituera un indéniable blocage.

#2

Apprentissage

“

*Je ne savais pas ce que je voulais faire,
mais j'ai toujours su quelle femme je
voulais être.*

Diane Von Fürstenberg

”

Après avoir vidé ta corbeille, tu auras de la place pour te reconnecter avec ta véritable essence. Tu seras donc prête pour accueillir du nouveau contenu et de nouvelles compétences. Commencera alors la phase d'apprentissage.

Les secrets des closers

Tout d'abord, tu dois apprendre les techniques et les outils des closers. Te saisir de leur petite trousse à secrets.

Il faut savoir qu'être un bon closer nécessite du temps, de l'énergie, de la stratégie et de la psychologie.

La psychologie est le premier de ces petits secrets. Si la sensibilité peut être innée, maîtriser des techniques et des outils de psychologie en closing ne l'est pas.

Un closer est amené à parler avec des personnes qui ont des besoins, des projets ou des objectifs. Ces personnes ont également des erreurs de parcours à leur passif, des douleurs et des problématiques. Leur premier besoin, c'est d'être comprises. Elles souhaitent être écoutées et aiguillées. Parfois même un peu bousculées.

En closing, il y a une école de pensée qui prône la technique du « couteau dans la plaie » : appuyer là où ça fait mal pour ensuite profiter de la vulnérabilité de la personne et la faire passer à l'achat.

Je ne suis pas du tout en accord avec cette finalité. Appuyer là où ça fait mal, oui, mais seulement pour faire prendre conscience à la personne de la réalité de sa situation. Si elle ne parvient pas à analyser avec objectivité ses besoins et ses attentes, elle finira par se vautrer en trouvant satisfaction dans sa condition, même si elle la fait souffrir. Elle continuera ainsi à reproduire les mêmes schémas, ce qui l'empêchera d'atteindre ses objectifs.

Ce type de personne qui refuse de se mettre face à ses incohérences a besoin de se faire accompagner, former, informer et conseiller. Et cela par des gens qui ont les bonnes compétences.

Par exemple, la technique de l'urgence. Il y a différentes façons de l'utiliser. L'une d'entre elles est de faire comprendre à la personne que, si elle ne passe pas à l'action, dans dix ans, elle sera toujours au même endroit. Lui dire que, si tu la rappelles dans une semaine ou trois mois ou dix ans, ce sera exactement la même chose. Rien n'aura bougé dans sa vie, rien n'aura changé.

Je te donne un exemple concret. Je précise que n'ai pas des fesses d'athlète super rebondies. Un jour, j'ai essayé un jean Salsa. Il me faisait un popotin d'enfer ! Franchement, je me souviens m'être dit qu'avec un (pardonne-moi l'expression) petit cul rebondi, Shakira avait intérêt à bien se tenir et que j'allais faire chavirer mon amoureux... Sauf que, quand la vendeuse m'a annoncé le prix de 150 euros (quand-même, pour un jean !!), je lui ai sorti le classique : « Je vais réfléchir... ». Et elle a répliqué avec un autre classique : « C'est le dernier et le stock ne sera pas réassorti avant un bon moment... ». Mon œil !

Mais ce que j'ai retenu de cette phrase faussement innocente, c'est : « Vous n'aurez plus jamais la chance d'avoir un aussi joli popotin... ». Et, bien sûr, j'ai sorti ma carte bancaire !

Toute vente contient des enjeux émotionnels. Tu dois les saisir et comprendre ce qui se joue entre les lignes. Mais toujours dans le respect et dans la bienveillance.

Pour moi, le closing, c'est une conversation entre deux êtres humains. Certes, il s'agit d'un appel autour d'un achat digital. En revanche, la réelle motivation, c'est le besoin d'un entretien pour faire un point, pour faire un bilan. C'est donc l'occasion, dans la bienveillance, d'échanger pour comprendre la personne. Et l'appel n'est pas du tout construit autour du besoin : c'est vraiment un échange entre deux personnes. Du point de vue du prospect, cela doit être comme une discussion avec une copine avertie qui à la fin va le conseiller sur ce qui est bon pour lui, ou pas.

Il ne s'agit pas de vouloir vendre. Et d'ailleurs pour moi, il ne faut pas avoir de compétences de vendeuse. Celle-ci a le réflexe de vouloir convaincre, d'être dans un rapport de force. La closeuse est là pour écouter, pour se connecter à une personne dans le but de comprendre ce qui ne va pas dans sa vie. La personne qui doit la convaincre, ce n'est pas la closeuse : c'est elle-même.

La closeuse n'a pas besoin de convaincre. Je tiens à le préciser, car je sais que beaucoup de gens pensent que closer, c'est forcer la main des gens. Donc, tu n'as pas besoin d'être une vendeuse chevronnée pour être une bonne closeuse.

En revanche, tu dois être une femme qui aime bien parler, écouter et conseiller. Les mots d'ordre de la closeuse sont pour moi : **rassurer, guider, accompagner.**

C'est ma philosophie du closing. Encore une fois, je pense que closer est un acte de bienveillance.

Alors oui, il s'agit d'une conversation téléphonique de 45 à 60 minutes durant laquelle on rassure un prospect, on l'écoute, on l'accompagne vers son achat. Mais closer, c'est surtout **aider une personne à se dépasser**. Comme une maman le fait avec ses enfants.

Les pièges à éviter

Il y a certains pièges à éviter. Un premier piège, c'est de chercher à convaincre, ou à vendre, car, comme je l'ai dit, la closeuse n'est pas là pour convaincre, elle n'est pas une vendeuse.

Le deuxième piège, c'est d'essayer de coacher le prospect, en lui donnant des clés. Si tu tombes dans ce piège, tu donnes à la personne les pistes pour chercher la solution toute seule. Par conséquent, tu ne closeras rien. Une closeuse n'est pas un coach.

Un troisième piège à éviter, c'est de se mettre dans une position d'infériorité, c'est-à-dire celle de la personne qui doit absolument closer pour avoir une commission. Il faut vraiment éviter cette posture en te tenant droite dans tes bottes. Ne perds jamais de vue ta mission de conseil et d'accompagnement. Si tu guides la personne vers la bonne solution, tu closeras sans problème.

En plus de ces postures à éviter à tout prix, il y a un autre type de piège : l'utilisation de certaines formules. Il y a des mots ou des questions à bannir de ton discours.

Je déconseille fortement de poser des questions du type : « Est-ce que cela vous intéresse ? » Ou « Comment voulez-vous payer ? » Payer est un mot à proscrire. Ou « Aujourd'hui, exceptionnellement, je vous fais un rabais de... » Il ne faut jamais dire cela : les mots « remise » ou « rabais » dévalorisent le produit.

Posture et attitude

La posture et l'attitude à avoir sont celles d'une messagère de confiance et de certitude. C'est la posture d'un guide, d'un expert, d'un parent. En tout cas d'une personne bienveillante.

Je dis souvent à mes élèves : « **Soyez authentiques, soyez vraies, soyez dans le cœur et dans le désir de transformer la vie de votre prospect. Ne soyez jamais dans la vente et la recherche d'une commission, car c'est le don de soi qui amène l'abondance, pas le contraire.** »

La posture et l'attitude passent par les mots, par la voix, par le rythme. Pour avoir une posture et une attitude qui inspirent confiance et transmettent de la certitude, il faut savoir communiquer cette sérénité. La personne à l'autre bout du fil se sent alors écoutée et rassurée.

Si tu ne gardes pas cette posture, cela aura des conséquences négatives, car tu vas perdre en crédibilité. Par exemple, pour aller un peu plus loin dans la notion de posture d'infériorité dont je t'ai parlé plus haut, une mauvaise attitude est le fait de constamment se justifier. Encore fois, tu es dans le rôle de maman. Tu écoutes, tu accompagnes, tu guides. Une maman n'a pas à se justifier vis-à-vis de son enfant !

Lorsque tu consultes ton médecin, c'est lui — ou elle — qui te pose les questions, pas l'inverse ! C'est toujours le médecin qui préconise un diagnostic, ce n'est pas toi qui vas lui dire quelle est ta maladie. Non. Tu vas voir le docteur, il te pose des questions, tu réponds, il t'en repose, et à la fin il te dit ce que tu as, avant de te prescrire quelque chose.

Par ailleurs, l'un des avantages du closing, c'est que tu n'as pas besoin de connaître le produit par cœur pour pouvoir le closer. Bien évidemment, tu dois te renseigner sur ses caractéristiques et les apprendre. Cependant, tu dois comprendre en priorité ce

que le produit promet, à qui il s'adresse et à qui il ne s'adresse pas. C'est cette compréhension du produit qui te permettra de rebondir, même sur des questions complètement farfelues. Et de toute façon, on n'a jamais la réponse à tout. Et l'on ne doit jamais faire comme si c'était le cas. Si tu n'as pas la réponse, il vaut mieux que tu le dises à ton prospect. Dis-lui sans crainte que c'est la première fois que l'on te pose une telle question et qu'il faut bien une première fois pour tout ! Parfois, ce n'est qu'un détail qui n'aura pas d'incidence sur la prise de décision et sur le passage à l'action, d'ailleurs. Mais le simple fait d'être dans la transparence, dans l'authenticité, rassure le prospect. Il pensera que, comme tu n'as pas une réponse à tout, tu n'es pas en train de le rouler dans la farine.

Pour moi, la posture et l'attitude sont les éléments distinctifs d'une Lioness Closeuse par rapport à une Lambda Closeuse. Ma closeuse est naturellement bienveillante.

Elle est déterminée, positive, énergique, bienveillante, empathique, authentique, persévérante, éthique et capable de se remettre en question.

Je pense que, si tu es arrivée jusqu'ici dans la lecture de ce livre, tu es un peu tout cela...

#3 Action

“

Quand ils ont voulu me faire taire, j'ai crié.

Teresa Wilms Montt

”

Une fois la phase de l'apprentissage terminée, il est grand temps de passer à l'action! Te faire remarquer, trouver des clients et choisir ton statut, voilà le triptyque du passage à l'action. La Lionne part à la chasse...

Te rendre visible

Une fois que tu es devenue une super closeuse avec les bonnes compétences, la bonne boîte à outils, la bonne posture et tout et tout, si tu ne te positionnes pas, personne ne sera au courant.

C'est comme si tu avais une superbe boutique qui regorge de trésors que tu déciderais d'installer sur les cimes himalayennes au Tibet : il n'y aurait pas beaucoup de passage, n'est-ce pas?

Il est donc important de te rendre visible, de faire savoir que tu existes. Et la carte professionnelle par excellence au XXI^e siècle, ce sont les réseaux sociaux.

La compétence de closing est extrêmement sollicitée. Aujourd'hui, il te suffira de maîtriser ton positionnement et de l'afficher sur les différents supports afin de le rendre public. En revanche, te positionner en tant que closeuse est une condition nécessaire, mais pas suffisante. Montre clairement tes centres d'intérêt, ce que tu aimes et ce qui te fait vibrer.

Garde toujours à l'esprit ceci : sois authentique! Tes profils sur les réseaux sociaux doivent le véhiculer clairement.

Si ce qui te fait vibrer est la parentalité et la famille, tu l'afficheras en exposant par exemple ton goût pour les valeurs de la famille. Si ton truc, c'est le sport, tu vas utiliser tes profils pour transmettre les valeurs de tes disciplines préférées. En te positionnant sur un marché et en affirmant qui tu es et ce qui te fait vibrer, tu trouveras des clients, c'est mathématique.

Ne t'inquiète pas, il ne s'agit pas de passer tout ton temps sur les réseaux sociaux. Si tu n'aimes pas ça et que tu souhaites te limiter au strict minimum, assure ta présence et réponds toujours rapidement aux personnes qui viennent vers toi.

Tu n'as pas besoin d'afficher les détails de ta vie. Encore une fois, sois authentique et montre ce qui te semble opportun. Tu peux axer sur le professionnel et partager ta vision du business. Tu peux tout aussi bien partager des phrases inspirantes et des citations. Et le fait de partager tes vacances au ski ou tes orteils en éventail sur la plage ne t'empêchera pas de trouver des clients.

En revanche, je te conseille de te créer un profil professionnel et de garder les photos de tonton Robert et tata Jacqueline dans ton profil personnel.

Tout comme il existe des courants de psychologie ou philosophie, il y a des courants de closing aussi. Chacun a sa façon d'en appréhender le concept et les valeurs et d'exercer ce métier. À partir du moment où tu es authentique, tu attireras à toi les entrepreneurs qui ont envie de travailler avec des personnes comme toi.

Si tu prétends être quelqu'un que tu n'es pas, cela ne marchera pas.

Imaginons que tu publies sur tes réseaux sociaux que ton kiff absolu est de closer des produits immobiliers/du trading (du pur *make money*, quoi). En revanche, tu diffuses à tout bout de champ les discours du Dalaï-Lama ou des préceptes de développement personnel — alors qu'en plus tu n'y connais rien. Tu n'attireras jamais des entrepreneurs qui font du *make money*, c'est une évidence. Et le jour où l'on te contactera pour closer des produits de développement personnel, tu ne pourras rien faire d'autre que d'avoir un air bête.

Ta présence va aussi te permettre d'évoluer dans les réseaux d'entrepreneurs dont l'activité touche à tes centres d'intérêt.

Si par exemple tu aimes la naturopathie, tu te connecteras à des groupes d'entrepreneurs de ce domaine d'activité ou du bien-être et du développement personnel. Si ce qui te fait vibrer est le trading, tu vas t'intéresser aux groupes d'entrepreneurs qui en font, tu vas partager tes connaissances en la matière et parler de ce que tu as déjà fait.

Bref, ton réseau social doit être le reflet de ce que tu veux incarner en tant que closeuse. À ce titre, il revêt une dimension stratégique.

Trouver des clients et décrocher tes premières missions

La phase suivante est de décrocher tes premières missions. Je te recommande d'être proactive et d'oser démarcher tes futurs clients. Tu peux les joindre sur leurs réseaux, que ce soit sur Messenger, Instagram ou LinkedIn, mais aussi par mail.

Lors de ta prise de contact, n'hésite pas à faire de la pédagogie, à expliquer à tes futurs clients quels sont les bénéfices qu'ils peuvent tirer du closing.

Je te donne un exemple. Deux de mes élèves, qui s'entendent très bien et de ce fait travaillent en binôme, ont décidé de prendre contact avec l'un des grands noms de l'infopreneuriat, une pointure. Ayant utilisé ses services elles-mêmes, elles se sont dit : « Pourquoi pas ? » et lui ont envoyé un message.

Un collaborateur de ce coach a répondu à leur message pour leur proposer un entretien. Elles ont découvert que ce coach ne connaissait même pas la notion de closing et ne faisait pas appel à des closers. Sur les programmes « haut de

gamme», c'étaient les personnes de son staff qui appelaient les prospects, sans savoir que c'était déjà du closing.

Quoi qu'il en soit, il avait constaté une déperdition de prospects par rapport à l'époque où il occupait seul, ou presque, le marché. En outre, son envergure intimidait les personnes à la recherche d'un coach plus accessible et plus proche de ses clients.

Alors les filles lui ont expliqué tous les tenants et les aboutissants du closing, et la façon dont celui-ci pourrait l'aider à convertir davantage de prospects. Ce coach a donc décidé d'avoir recours à leurs services ce qui a clairement limité les fuites de clients vers les programmes de gamme moyenne.

Voilà un exemple où l'utilisation de la pédagogie a valu à mes élèves un client inspirant et qui leur fait gagner de beaux revenus. Ses programmes étant de haut niveau, les prix le sont aussi et, par conséquent, les commissions suivent !

Au-delà de toute autre considération, je te conseille de démarcher les entrepreneurs que tu aimes bien. Non seulement ceux dont le domaine d'activité te fait vibrer, mais aussi ceux dont les valeurs sont en accord avec les tiennes.

Certaines de mes élèves trouvent des clients grâce à mon portefeuille. Les entrepreneurs me contactent parce qu'ils me font confiance. Ils connaissent la qualité de ma formation et savent que j'oriente «mes» closeuses en fonction de leur personnalité et de leurs domaines de prédilection. La plupart de mes élèves ont trouvé leur premier client parmi les entrepreneurs qu'elles suivaient depuis longtemps. Des coachs ou des influenceurs, des personnes qui les inspiraient en tout cas.

Ton statut professionnel

Le passage à l'action comprend aussi la thématique du statut professionnel.

Un closer n'est pas un salarié, mais il n'a pas besoin de créer une société ou d'apporter un capital pour autant.

Les closers exercent sous le statut de freelance, en autoentrepreneur. Ce statut peut changer selon le pays de résidence. Par exemple, je travaille avec des gens partout dans la francophonie, je peux avoir des entrepreneurs français comme je peux avoir un *self-employed* à Maurice ou au Canada ou des indépendants en Belgique.

La quasi-totalité des web-entrepreneurs utilise ce modèle économique et s'entoure de collaborateurs freelances. Avoir recours à des indépendants offre l'avantage de travailler avec des personnes animées par la culture du résultat et qui se responsabilisent.

L'argent issu du closing représente bien évidemment un revenu qui se déclare. Ce n'est pas parce que tu exerces un métier depuis chez toi que c'est du travail au noir!

Tes commissions seront versées sur ton compte en banque et il ne s'agit pas de petits montants, mais plutôt de 500, 1000, 1500 euros ou plus. Ces virements doivent bien évidemment être justifiés. Tu seras une vraie professionnelle et de ce fait, tu devras te mettre d'équerre avec la législation.

Mon programme inclut des fiches, créées par des professionnelles, qui guident mes élèves vers la création de leur statut d'indépendant en fonction de leur pays de résidence.

#4
Chapitre 4

*Réveille la lionne
qui est en toi !*

66

*La question n'est pas de savoir qui va me
laisser passer, c'est de savoir
qui va m'arrêter.*

Any Rand

99

Ma chère lectrice, si tu es arrivée jusqu'ici dans la lecture, c'est que tu sais qu'il y a bien une lionne en toi qui ne demande qu'à passer à l'action.

J'ai dressé dans ce livre la liste des pas à accomplir pour te saisir d'une nouvelle vie.

À quoi ressemble-t-elle ?

Tout d'abord, tu ne vas plus avoir de patron sur le dos, tu seras ton propre patron. Tu n'auras plus à supporter des collègues odieux et la pression de la hiérarchie. Tu seras une professionnelle reconnue et écoutée qui aura des relations saines avec ses collaborateurs et dont l'avis sera pris en considération. Tu vivras l'immense satisfaction de ne plus devoir prier un patron pour qu'il t'embauche, mais tu seras recherchée par les entrepreneurs. La chose à laquelle tu dois te préparer, c'est que l'on va répondre à ta candidature ! Et ça, c'est une sacrée surprise puisque dans le monde du travail, normalement, l'on envoie des CV et puis on les oublie puisqu'on ne reçoit jamais de réponse.

Tu devras également te préparer à la perspective d'évoluer rapidement. L'une de mes élèves est devenue le bras droit d'un infopreneur en seulement quatre mois ! Et dire qu'avant

la formation, elle était mère au foyer. J'étais très émue d'ailleurs lorsqu'elle m'a dit avoir décidé de s'inscrire à mon programme parce qu'elle avait été captivée par mon énergie. Elle m'a dit avoir eu envie de devenir comme moi. Elle m'a avoué qu'au début elle ne comprenait même pas mon jargon et les mots que j'utilisais. Et aujourd'hui, elle est plus qu'une closeuse : tout en continuant à closer, elle est le bras droit d'un infopreneur et a beaucoup de responsabilités.

Elle m'a dit : « Tu vois aujourd'hui, je maîtrise le vocabulaire, je suis devenue une professionnelle, le gars compte sur moi, il me demande mon avis et je fais grandir son business avec lui. »

Et je t'assure que ce n'est pas un cas isolé.

Une autre élève, issue d'une formation d'énergéticienne, ne parvenait pas à percer. Après avoir suivi mon programme, elle s'est servie de ses compétences pour cartonner : elle oriente très bien les prospects, il y a une vraie relation professionnelle qui s'est créée avec le marketeur qui lui a proposé un poste de coach au sein de son équipe.

Une autre, un mois à peine après le début de sa mission auprès de son client, s'est vu confier le poste de responsable de recrutement du département closing. Au bout de deux mois, elle supervisait (et c'est toujours le cas au moment où j'écris ce livre) une équipe d'une quinzaine de closeuses, avec, bien sûr, une rémunération à la hauteur du poste.

D'ailleurs, moi-même, au sein de ma communauté d'élèves, j'ai confié des postes de coach-closer à mes meilleurs éléments. Et nous n'en sommes qu'au début !

Tu découvriras la formidable sensation de pouvoir choisir quand et comment travailler. Tu as envie de travailler une semaine par mois ? Ou seulement trois jours par semaine ? Ou quatre heures par jour ? Tu pourras le faire !

Et non seulement tu travailleras aux horaires choisis, mais aussi d'où tu veux. Tu pourras travailler à la maison, attablée à un café, depuis la plage ou, comme moi, depuis une terrasse en regardant ton enfant s'adonner à sa passion.

Le closing offre une réelle liberté temporelle et géographique.

Pour ce qui est des revenus... Je ne connais pas ta situation d'aujourd'hui, mais si tu gagnes le SMIC, sais-tu que tu pourrais gagner le même montant en une heure? Vanessa, l'une de mes élèves, a généré la chouette somme de 1300 euros en closant quinze heures réparties sur trois jours.

L'une de mes élèves close pour des programmes de mentorat à 25000 euros chacun. Avec sa commission à 10 %, en un seul call, elle gagne 2500 euros. D'ailleurs, les commissions peuvent être négociées, et il n'est pas rare qu'une bonne closeuse puisse prétendre à 20 % du prix du produit qu'elle close.

Tu t'es sans doute déjà demandé ce que tu ferais si tu avais beaucoup plus d'argent, n'est-ce pas?

Voudrais-tu voyager davantage? Acheter ou rénover ta maison? Investir dans l'immobilier ou dans d'autres filières? Prendre soin de tes parents? Garantir des études à tes enfants? Ou tout simplement t'offrir des petits plaisirs un peu plus souvent?

Tu pourras le faire.

Et ce n'est pas l'argent pour l'argent. C'est la sérénité que cet argent peut t'apporter. Ne plus craindre les fins de mois, ne plus devoir te serrer la ceinture, ne plus te faire accabler par les dettes : voilà les multiples facettes à la source de cette sérénité.

En un mot, réaliser tes rêves avec, en plus, beaucoup de temps pour toi et les personnes que tu aimes. Voir la joie sur le visage de tes enfants qui n'auront plus à aller chez la nounou, mais

qui pourront profiter pleinement de leur maman...

Pour conclure, ma chère lectrice, plus qu'un nouveau métier, je te propose un changement de vie radical.

Comme je te l'ai dit au début de ce livre, je te propose un chemin que j'ai moi-même parcouru.

Le closing m'a donné la possibilité de me réaliser et de devenir une nouvelle personne, ou plutôt une **meilleure version de moi-même**. Il m'a permis de réaliser mes rêves. Maintenant, je décide et je le fais.

Depuis des années, je rêvais de vivre à Maurice, ce petit bout de paradis sur Terre. Chaque fois que nous allions à Maurice, je disais à mon mari : « Mon amour, un jour on ira vivre à l'île Maurice. »

Il me disait que c'était bien de rêver, mais que nous ne pourrions jamais le faire. Et ce n'était pas faux, à l'époque. Aujourd'hui, grâce à mon métier, je vis à Maurice. **J'en ai rêvé, je l'ai fait.**

Tes rêves, tout comme ta vie, t'appartiennent. Je n'ai fait que te montrer un possible chemin pour les réaliser et vivre la vie que tu seras fière de vivre.

Le closing est une opportunité qu'il faut saisir maintenant. Le monde est en train d'évoluer vers de nouveaux paradigmes, de nouveaux schémas sociologiques, économiques et culturels. Des métiers disparaissent et d'autres font leur apparition. Le closing, c'est l'un de ces nouveaux métiers : très demandé et très rémunérateur. Et il faut prendre le train en marche.

Prête pour devenir une Lioness Closeuse ?

“

Beaucoup de femmes vivent comme si elles participaient à une répétition générale. Les filles, le rideau est levé et vous êtes déjà sur scène!

Mikki Taylor

”

Nous avons vu à quel point ton parcours vers la femme que tu veux devenir est semé d'embûches. L'éducation et les codes de la société dans laquelle nous évoluons ont certainement un poids dans les choix importants de ta vie et dans la détermination de ta destinée.

Je suis bien consciente de tout cela.

Reste le fait que, si tu ne veux pas en changer, rien ne changera. Personne ne le fera à ta place.

C'est toi, et toi seule, le point d'orgue de ta transformation, toi, l'artisane de la meilleure version de toi-même.

Tu peux suivre toutes les formations du monde ou te faire accompagner par des coachs de renommée planétaire. Cependant, si dans ton for intérieur tu n'as pas la conviction absolue que tu peux reprendre les rênes de ta vie, que tu peux être une femme épanouie qui exerce un métier qui a du sens, qui peut être une source d'inspiration pour les autres femmes, cela sera peine perdue.

Eh bien, moi, je ne veux pas que ce soit le cas. J'ai vu trop de

femmes ignorer leur potentiel et gaspiller leur vie par la même occasion pour te permettre de passer à côté d'une occasion de te reconnecter à ta puissance féminine.

Tu l'as lu, je suis bien placée pour te dire cela. Ta situation était la mienne il y a quelques années. Je sais exactement ce que tu ressens.

Je connais les obstacles que tu dois franchir. Je sais que les freins à ton épanouissement personnel et professionnel viennent surtout de toi :

✓ **La peur de briller**

Nous l'avons déjà dit, la peur de briller n'est que la partie émergée d'un immense iceberg fait de manque de confiance en soi. Ce monstre invisible est pourtant bien là, enfoui en toi.

En allant un peu plus en profondeur, que découvre-t-on ? Une peur panique de sortir de ta zone de confort parce que devenir la meilleure version de toi-même entraîne une inévitable transformation. Tu ne seras plus la même personne, en quelque sorte.

Et à la racine de cette peur du changement, il y a la peur du jugement.

Si tu veux être une femme épanouie, puissante et inspirante, ne te laisse pas atteindre par les idées reçues ni par les opinions des autres. Ne permets à personne de te dire ce qui est bien ou mal pour toi. Tu as le droit inaliénable de choisir ta vie.

Crois en toi, aime-toi, et tu boosteras ta confiance et ton estime de toi.

✓ **La pulsion à l'autosabotage**

En l'absence de confiance, tu cherches tout un tas de raisons pour ne pas changer ta vie. Et tu finis par t'autosaboter. Je sais

ce que c'est. Dès que nous apercevons la femme en laquelle nous allons nous transformer, dès que nous commençons à lever la tête, nous mettons en place toute une série de prétextes pour ne pas prendre notre envol. L'inconnu fait peur, même lorsqu'il laisse entrevoir une vie meilleure. T'éloigner de la femme que tu as toujours été est tellement grisant que tu peux avoir peur de te perdre. Et alors, tu te trouves des justifications qui te semblent raisonnables pour ne pas y aller. Surtout si tu es seule. Fais-toi accompagner, entoure-toi de personnes positives : la solitude est une mauvaise conseillère.

✓ **La tendance à s'oublier**

Parmi toutes les « bonnes » raisons pour ne pas te lancer, il y a les études de tes enfants, le crédit (ou le loyer) de ta maison, l'achat d'une nouvelle voiture, la salle de sport de ton mari, et j'en passe. Tu acceptes implicitement le fait de venir après tout le reste. Eh bien, moi je te dis que ton avenir est aussi important que celui de tes enfants ou de ton mari. Tu as le droit, et même le devoir, de réussir et de faire quelque chose pour toi. Sois ta priorité. Tu ne le fais pas que pour toi, c'est aussi pour tes enfants, pour qu'ils aient une maman heureuse, pour ton mari, pour qu'il puisse être fier de sa femme. Ta réussite sera la leur.

Si tu ne t'efforces pas de travailler ta posture, si tu n'améliores pas la relation avec toi-même, sais-tu quelle sera la conséquence ultime ?

✓ **Ne jamais passer à l'action !**

Si tu as peur de briller, tu inscris ton nom tout en bas de la liste des priorités et, par conséquent, tu ne passes jamais à l'action.

Or, c'est dans l'action que réside le changement. Et le changement, c'est la vie.

Il est impossible de connaître précisément le résultat de

l'action. En revanche, nous savons très bien, toi comme moi, où l'inaction te mène : nulle part.

Accorde-toi le droit de te surprendre, de dépasser tes attentes.

Nous savons qu'il y a des femmes qui ont réussi malgré les « handicaps » de départ.

Connais-tu l'histoire de J. K. Rowling, la célèbre auteure de la saga d'*Harry Potter*? Cette femme, divorcée à 28 ans d'un mari violent, mère célibataire, dépressive, sans emploi, vivant d'allocations, décide de combattre sa détresse en ravivant sa passion pour l'écriture. Elle va écrire dans les cafés pour profiter de la Wifi gratuite parce qu'elle n'a pas les moyens de se l'offrir. Lorsqu'elle termine son premier roman, elle l'envoie aux éditeurs et essuie douze refus. Mais elle n'abandonne pas et finit par trouver une maison d'édition qui croit en son talent. Et, à 34 ans, elle devient millionnaire.

Au départ, cette femme n'avait rien de plus que toi, mais elle a réussi tout simplement parce qu'elle a voulu réussir.

Alors, pourquoi pas toi ?

Tu as un potentiel en toi et tu as le choix : l'étouffer ou le laisser s'exprimer.

Le mindset de la Lionne

Tout au long de ce livre, je t'ai montré la direction à prendre, la route que tu dois parcourir pour te reconnecter à ta puissance toute féminine.

Les trois étapes dont je t'ai parlé, et que je résume ici, éclairent ton chemin :

1. Le travail sur ton état d'esprit :

- ✓ Te libérer des fausses croyances, repartir sur de bonnes bases et jeter à la poubelle tout ce qui entraîne des blocages.
- ✓ Te reconnecter à toi-même, revenir à ce que tu es vraiment, à ta nature profonde.
- ✓ Régler ta relation à l'abondance. L'agent n'est pas ton ennemi, c'est l'essence que tu dois mettre dans ton véhicule si tu veux qu'il avance.

2. Le choix de la meilleure formation :

- ✓ Apprendre les techniques et les outils de closing.
- ✓ Te saisir des astuces pour utiliser les formules appropriées et éviter les pièges.
- ✓ Acquérir la bonne posture, c'est-à-dire assumer ton rôle de guide et de conseil.

3. Mettre en pratique ce que tu as appris et te lancer :

- ✓ Travailler sur ton positionnement afin de te rendre visible sur les réseaux sociaux.
- ✓ Trouver des clients et décrocher tes premières missions.
- ✓ Choisir le statut professionnel le plus adapté à ta situation.

Donc la première étape du parcours que je te propose, **c'est toi!**

Surmonte tes peurs

La peur du jugement, la peur de l'échec, la peur de briller... Ces peurs n'ont pas de raison d'être, elles ne sont que le symptôme d'un manque de confiance en toi. Je peux t'assurer que cela se soigne. Nous avons souvent peur de ce que nous ne

connaissons pas. Surtout si nous ignorons notre potentiel, nous faisons taire nos aspirations, nous annihilons nos ambitions.

Sors de ta zone de confort

Ose aller à l'encontre de ce que les autres disent et ne te trouve jamais d'excuses pour ne pas passer à l'action. Accepte de te remettre en question et de faire des choses différentes pour devenir une femme différente.

Fixe-toi des objectifs précis

Ne tourne pas en rond. Identifie clairement la femme que tu veux devenir, prends carte et boussole, poursuis ta destination, c'est-à-dire la vie que tu veux vivre, et ne la lâche plus.

Ces éléments constituent les bases de l'état d'esprit que tu dois posséder afin que ton parcours soit une réussite.

Au bout du chemin, il y a bien plus qu'un métier épanouissant. Il y a une transformation qui s'articule autour de quatre dimensions :

- ✓ Avoir = acquérir de nouvelles compétences pour accéder à une activité bien rémunérée.
- ✓ Être = devenir une femme sereine, épanouie, plus riche professionnellement et humainement.
- ✓ Faire = entrer dans un cercle vertueux où chaque prise de conscience est suivie d'une action, chaque action est suivie d'une autre action, et chaque action porte ses fruits.
- ✓ Social = quitter ta chrysalide et déployer tes ailes de professionnelle reconnue et convoitée, pour prendre une place respectable qui te revient de droit.

Dévoile le diamant qui se cache en toi! Laisse-le briller!

À toi de jouer!

Grâce au questionnaire au début de ce livre, tu as pu évaluer par toi-même ta situation, cerner ce que tu es en train de vivre et identifier ce dont tu ne veux plus. C'est le départ, c'est la prise de conscience.

Par les étapes que nous avons parcourues ensemble dans ce livre, tu sais ce que tu dois faire. Et tu sais désormais que le changement est à ta portée.

Si ce livre a remué quelque chose en toi...

Si tu veux reprendre les rênes de ta vie...

Si tu veux enfin vivre la vie que tu mérites...

Si tu es :

- ✓ Déterminée
- ✓ Positive
- ✓ Énergique
- ✓ Bienveillante
- ✓ Empathique
- ✓ Authentique
- ✓ Persévérante
- ✓ Éthique
- ✓ Capable de te remettre en question

... il ne te reste plus qu'un seul petit pas pour enclencher un formidable cercle vertueux.

**FLASHE LE QR CODE POUR
COMMENCER TON CHEMIN AVEC MOI !**



La formation que je te propose est un outil unique mêlant cours en ligne, accompagnement personnalisé, coaching de groupe, intervention d'experts et d'expertes de tous domaines, jeux de rôle, première mission de closing, et un partenariat avec mon agence.

Voilà, ma chère lectrice, tu sais désormais que tu peux changer ta vie et tu sais aussi comment le faire.

Tu es à la recherche de sens et tu sais que tu es arrivée à un carrefour, que c'est le moment de faire un choix. Soit tu restes où tu es, soit tu choisis d'avancer.

Je vais te dire une chose : je ne pense pas avoir plus de talent ou de capacités que toi. Tout ce que j'ai fait, c'est prendre conscience que je subissais une vie par défaut et apprendre de quelle façon en changer. J'ai lu, étudié, appris et appliqué ce que j'ai appris. Et, surtout, je me suis fait accompagner.

Comme moi, tu peux oser changer ta vie. Comme moi, tu peux choisir de te choisir.

Je ne dis pas que c'est facile, loin de là. Mais tu peux compter sur moi, tu ne seras jamais seule. Je serai là pour te relever

lorsque la motivation flanche, je serai là pour te mettre un bon coup de pied aux fesses, si nécessaire.

Changer ta vie grâce à un métier épanouissant n'est pas un coup de tête, ce n'est pas un caprice, **c'est ton projet de vie. TA VIE !** Et ta vie mérite bien des efforts, du temps, de l'implication.

Ma méthode a fait de moi une femme qui a réussi. Elle aide chaque jour des centaines de femmes à trouver la voie de la réussite. Et si tu le veux, elle fera la même chose pour toi.

Ce livre n'est qu'un aperçu de ce que je peux t'apporter. Parce que je ne te propose pas que d'exercer un métier épanouissant : je te propose d'atteindre l'accomplissement, professionnel comme personnel, et de retrouver du sens à ce que tu fais.

Je te propose de construire quelque chose qui va au-delà de tes attentes, parce que ma mission, ce qui donne un sens à ma vie, c'est **transmettre l'empowerment féminin.**

Alors, sois de celles qui osent !

REMERCIEMENTS

Je remercie toutes les personnes qui m'accompagnent dans cette merveilleuse aventure de l'empowerment féminin depuis le début :

Mon bras droit et petite sœur Harmonie

Emeline, Adrianna, Lisa et toutes mes merveilleuses clientes pour leur courage et leur détermination.

Merci à Virginie Marielle qui m'a aidée à écrire ce livre.

Et un hommage à notre amie et cliente Christine, une belle âme partie trop tôt, qui avait décidé de sortir de l'enfer des violences conjugales mais qui, hélas, y a laissé sa vie au mois de mai 2021.



**JOAN
CAROLINE**

*Itinéraire
d'une femme
déterminée*



Je m'adresse à nous, les femmes : est-il possible de reprendre les rêves de sa vie quand on réalise qu'on les avait oubliés, quand on souhaite tout changer, que l'on s'ennuie et que l'on ne sait pas par quoi commencer ?

Ma réponse est OUI ! TOUTES les femmes peuvent devenir les reines de leur vie, s'épanouir dans une vie riche de sens, être libres et exercer un métier utile, bien rémunéré et empreint de bienveillance.

Parce que toutes les femmes sont uniques, authentiques, belles et inspirantes !

Dans ce livre, Joan Caroline Ferrere, fondatrice de Lioness Closing, vous dévoile la méthode qui lui a permis de passer de Desperate Housewife à entrepreneuse à succès. Elle vous fait découvrir un métier, le closing, qui permet aux femmes de briser le plafond de verre et atteindre leurs objectifs pour devenir financièrement, géographiquement et temporellement indépendantes ! Elle partage avec vous sa vision de ce métier : l'art de changer des vies en transformant des prospects en clients et, surtout, en clients satisfaits !

Femme au foyer et maman à plein temps, Joan Caroline prend conscience que, bien que mère et épouse heureuse, elle n'a jamais véritablement choisi son parcours. Elle décide alors de reprendre les rênes de sa vie en main. En partant de zéro compétence, avec détermination et beaucoup de travail, elle a clôturé la première année de son activité de closeuse avec un revenu de 90 000 euros. Aujourd'hui, elle accompagne les femmes dans le parcours qui a été le sien afin que, elles aussi, puissent atteindre l'indépendance financière et s'épanouir dans un métier humain et riche de sens.



PRIX FRANCE — 19 EUROS

ISBN 978-99949-0-772-4



9 789994 907724