



COACHS · THÉRAPEUTES · ACCOMPAGNANTS

TOUT POUR LANCER TON ACTIVITÉ DE *coach.*

La méthode complète. Sans tunnels à 5000€. Sans promesses creuses. Sans bullshit.

MÉTHODE • 10 CHAPITRES • ZÉRO LANGUE DE BOIS

Par James & Dean — créateurs des Marches Narratives



— POUR QUI EST CE CARROUSEL

POUR LES COACHS QUI EN ONT MARRE DES *fausses* *promesses.*

Tu veux entreprendre **avec joie** et ramener de la simplicité dans le coaching. Tu n'as pas envie de rejouer Wolf of Wall Street sur LinkedIn. Tu veux juste vivre de ton métier, sans te perdre. Ce carrousel est pour toi.



★ AVANT DE COMMENCER ★

LA VIE EST UN JEU. L'ENTREPRENEURIAT *aussi.*

Si tu vois une faute, c'est une victoire de plus pour la simplicité. Pose-toi. Prends un café. Mets une bonne playlist. On y va.



— RÈGLE NUMÉRO 1

SIMPLICITÉ. TOUJOURS *simplicité.*

Tu n'es pas ingénieur. Tu n'es pas l'agence Ogilvy. Tu es un coach qui démarre. **Chaque fois que tu te diras « il me faut un truc compliqué », reviens à cette page.** Lis ta phrase. Continue.

PS : ce conseil seul vaut 5000€ de formations qui ne marcheront pas pour toi.



— LE PROGRAMME

10 CHAPITRES.

Tout ce qu'il te faut pour passer de l'idée à tes premiers clients. Dans l'ordre.

01 Introduction

02 Mindset

03 Positionnement

04 Ton offre

05 Passage à l'action

06 Réseaux sociaux

07 Personal branding

08 Structuration

09 Prospection

10 Créer un système



CHAPITRE 01

01

INTRODUCTION

« *Deviens l'entrepreneur que tu veux être. Maintenant.* »



— RETIENS CECI

AUDIENCE OU PAS, TU CHOISIS.

AUDIENCE = un système qui vend pour toi pendant que tu dors.

PAS D'AUDIENCE = tu vas vendre comme un grand. Bouche à oreille, conversations, prospection.

● TU ES ICI



— ERREUR N°1 DES DÉBUTANTS

ARRÊTE LES TUNNELS QUAND TU N'AS PAS ENCORE *parlé* AUX GENS.

Avant de construire un tunnel de vente, une page d'atterrissage et un funnel de relance, demande-toi : **est-ce que j'ai parlé à 20 personnes de mon offre cette semaine ?** Non ? Alors range Notion ou l'IA et prends ton téléphone ou ta messagerie LinkedIn.

PS : ce que tu vois sur Insta avec « j'ai automatisé mon business à 30k/mois », c'est 95% de bullshit. Le 5% restant a un budget pub à 5 chiffres.



— LES FAUSSES PROMESSES

« GAGNE 10K€/MOIS EN 3 MOIS SANS RIEN *faire.* »

Sauf si tu as 5000 balles à donner au gourou. **Et encore 5000 à mettre en pub. Et encore 5000 dans des plateformes pour geek.**

Tout ce qui marche prend du temps, de la sueur, et des conversations vraies. Si quelqu'un te dit le contraire, ferme l'onglet.



— LE GLISSEMENT

TU N'ES PLUS SEULEMENT UN COACH. TU ES *entrepreneur.*

Quitte ton ancienne identité. Nourris la nouvelle.
Vision → Clarté → Objectifs. Vendre n'est pas sale.
C'est aider quelqu'un à dire oui à sa propre transformation.

Tu n'arriveras pas à vendre ce que tu n'oses pas porter.



CHAPITRE 02

02

MINDSET

« Notre cerveau bâtit notre vision du monde à partir de ce sur quoi nous portons notre attention. »



— LES 8 MODÈLES À INSTALLER

TON SYSTÈME D'EXPLOITATION.

8 modèles mentaux à réinstaller — un par un — pour tenir la distance.

- 01 **Oublie tout ce que tu sais.** Les vieux réflexes du salariat ne marchent pas ici.
- 02 **Choisis ton entourage.** Tu deviens la moyenne des 5 personnes que tu fréquentes le plus.
- 03 **Flexibilité mentale.** Le plan B est aussi important que le plan A.
- 04 **Écoute les signaux extérieurs.** Tes clients te parlent. Apprends à entendre.
- 05 **L'action.** Toujours l'action. Pas la stratégie. L'ACTION.
- 06 **Simplicité > perfectionnisme.** Mis >> parfait. Toujours.
- 07 **Laisse le regard des autres aux autres.** Ce n'est pas ton problème.
- 08 **Pense effet cumulé.** Petit + petit + petit pendant 12 mois = énorme.



CHAPITRE 03

03

LE POSITIONNEMENT

*Les entreprises n'ont toujours fait qu'**une seule** chose : répondre à un problème et se confronter au marché.*



— LE CHOIX FONDATEUR

CHOISIS TON MARCHÉ.

Il n'y en a que trois. Vraiment.

MARCHÉ 01

L'ARGENT

Tu aides les gens à **générer ou mieux gérer** leur argent. Exemple : « J'aide les coachs à se lancer. »

MARCHÉ 02

LA SANTÉ

Tu aides les gens à **retrouver leur forme** — physique, mentale, énergétique. « J'aide les dirigeants à retrouver leur sommeil. »

MARCHÉ 03

LA RELATION

Tu aides les gens à **mieux se relier** aux autres, ou à eux-mêmes. « J'aide les HPI à mieux communiquer en couple. »



— LA FORMULE

RÉSOUS UN PROBLÈME *D.U.R.*

Sinon tu vendras à des gens qui « réfléchissent ».

D DOULOUREUX.

« Je ne sais plus par où commencer. Je tourne en rond depuis 6 mois. »

U URGENT.

« Mon chômage s'arrête dans 4 mois. Il faut que ça décolle, maintenant. »

R RECONNU.

« J'ai déjà tout essayé. J'en ai marre de faire des visuels Canva qui ne convertissent pas. »



— LA PHRASE-CLÉ

TU AIDES QUI À FAIRE QUOI ?



« Je suis coach de vie. » / « J'aide les autres à avoir confiance en eux. » / « Je suis coach certifiée RNCP. »

Personne ne te choisit avec ça.



« J'aide les femmes hypersensibles à s'affirmer et créer de nouvelles opportunités professionnelles. »

Pars d'une souffrance précise que tu as traversée. Affirme ta singularité.



CHAPITRE 04

04

TON OFFRE

Imagine un vendeur de shampoing qui sonne à ta porte... sans shampoing. C'est toi sans offre.



— POURQUOI UNE OFFRE STRUCTURÉE

ÇA CHANGE QUOI ?

Tout.

- 01 Ça **renforce la sécurité** du client. Il sait où il met les pieds.
- 02 Tu te positionnes en **expert**, pas en prestataire à l'heure.
- 03 Tu mets de la **distance émotionnelle** avec ton tarif. Tu ne vends plus ton temps. Tu vends une transformation.
- 04 Tu arrêtes de t'épuiser avec des **séances à la carte** que tu négocies à chaque fois.



— LES 5 PIÈCES D'UNE OFFRE QUI VEND

L'ANATOMIE D'UNE BONNE OFFRE.

Pas besoin d'un programme à 12 modules avec des badges et des certifications.

01 **Un nom qui pète.**

Pas « Programme d'accompagnement ». Donne-lui une identité.

02 **Un titre qui claque.**

Une promesse en 7 mots maximum.

03 **Une promesse de transformation.**

De où à où tu emmènes ton client.

04 **Un programme avec des bonus.**

Les bonus créent la différence. Ils ne coûtent rien à toi.

05 **Un prix avec des garanties.**

Un prix clair. Une garantie qui rassure. Pas besoin de plus.



— LA TENTATION DU DÉBUTANT

UN SITE INTERNET ?



Tu vas y passer 3 mois. 1500€ de prestataire. Des nuits à choisir une typo. **Et tu n'auras toujours pas parlé à un seul prospect.**



Une page Notion en 10 minutes avec ton offre, ta promesse, ton prix. Ça suffit largement pour tes 10 premiers clients.

Les gens n'achètent pas ton design. Ils achètent la confiance que tu auras générée en amont.



Le plus important n'est pas l'offre parfaite ou la page de vente bien écrite.

*Le plus important c'est **le nombre de fois** où tu te seras confronté à la réalité.*

— ÉCHOUÉ · ITÈRE · RECOMMENCE



CHAPITRE 05

05

LE PASSAGE À L'ACTION

Mindset ✓ Positionnement ✓ Offre ✓. Et maintenant, tu vas parler aux gens.



— ÉTAPE 1 : LE SONDAGE

VA SONDER TA CIBLE.

Tu prends WhatsApp + ton répertoire + Facebook + LinkedIn. Tu choisis 20 personnes qui ressemblent à ton client idéal.

01 **Demande-leur de te parler 20 minutes.**

Pas de message en masse. Un message personnalisé par personne.

02 **Pose des questions ouvertes.**

« Qu'est-ce qui te coince le plus en ce moment ? » « Qu'as-tu déjà essayé ? »

03 **Écoute. Note. Ne vends pas.**

Tu cherches les mots exacts qu'ils utilisent pour parler de leur problème. C'est de l'or.



— ÉTAPE 2 : LE CADEAU

OFFRE-LEUR UNE SÉANCE.

Tu as déjà assez d'infos pour peaufiner ton offre. Va plus loin : propose 3 choses à chaque personne sondée.

01 Demande-leur ce qu'ils pensent de ton offre.

02 S'ils connaissent quelqu'un concerné par ce que tu fais.

03 Offre-leur 1h ou 1 séance gratuite.

C'est comme ça que tu obtiens tes premiers clients *et* tes premières preuves sociales.



★ LA PREUVE SOCIALE ★

C'EST *elle* QUI FERA LE RESTE.

Une fois que tu as 3 témoignages vidéo (même en visio, même au téléphone), tu peux tenir 6 mois de contenu rien qu'avec ça.



CHAPITRE 06

06

LES RÉSEAUX SOCIAUX

*Pas de visibilité → pas d'audience → pas de revenus. **La base.***



— LA VÉRITÉ QU'ON N'OSE PAS TE DIRE

NE CHERCHE PAS À DEVENIR *une star*.

Tu ne feras pas de publication virale ce mois-ci.
Probablement pas l'année prochaine non plus. **Et on s'en fout.**

Refresher LinkedIn toutes les 2 minutes ne t'a jamais rapporté un client. **Cherche plutôt à contribuer à ton toi futur.** Effet cumulé.



— LE PROGRAMME DE CONTENU

PARLE. ARRÊTE JAMAIS.

Tu n'as pas besoin de « créer du contenu ». Tu as besoin de parler. Voilà de quoi.

- **De ce que tu sais.** Ton expertise. Tes vérités.
- **De ton histoire.** Pourquoi tu fais ce métier. Ce qui t'a amené là.
- **De tes succès.** Les transformations que tu as accompagnées.
- **De tes échecs.** C'est ce qui te rendra humain et crédible.
- **De ta vision.** De ce monde que tu rêves de voir.
- **De ce que tu veux.** Mais parle. Ne t'arrête jamais.



— LA RÈGLE LANGAGIÈRE

REMPLE TES « OUI MAIS » PAR DES « *et si* ».

« Oui mais je ne suis pas influenceur. » → **Et si je l'étais un jour ?**

« Oui mais je n'ai pas d'idées. » → **Et si je commençais par parler de mon dernier client ?**

« Oui mais j'ai peur du regard des autres. » → **Et si je m'en foutais 30 jours ?**

Le « oui mais » ferme. Le « et si » ouvre.



— LE PLAN DE DÉMARRAGE

10 MIN / JOUR. PENDANT 30 JOURS.

Ton cerveau est paresseux. Donne-lui le temps d'apprivoiser les codes du réseau que tu auras choisi.

J01-10 Tu observes.

10 min par jour. Tu lis. Tu prends des notes. Tu ne fais rien d'autre.

J11-20 Tu commentes.

10 min par jour. Pas un like — des vrais commentaires sur des posts qui te parlent.

J21-30 Tu refais ton profil.

Photo, bannière, accroche, lien vers ton offre Notion.

J31 Ton premier post.

Pas le post parfait. Le post qui sort.



— CHOISIS-EN UN. UN SEUL.

TON RÉSEAU SOCIAL.

Pas deux. Pas trois. UN. Tu pourras t'éparpiller dans 18 mois.

FACEBOOK

TOUT LE MONDE Y EST.

Tes premiers clients sont à 2 clics de toi, dans ton répertoire. **Les groupes Facebook** sont un trésor pour démarrer.

LINKEDIN

LE RÉSEAU QUI MONTE.

Qualité du réseau, audience captive, parfait pour la cible coachs/dirigeants/cadres. **L'algorithme rémunère encore les petits comptes.**

INSTAGRAM

PUISSANCE DE LA VIDÉO.

La story vend très bien. Reels et carrousels marchent. **Mais il faut accepter de montrer son visage.**



— TON PROFIL = TA VITRINE

OPTIMISE TON PROFIL *avant* DE POSTER.

Chaque fois que quelqu'un te verra commenter ou publier, il ira voir ton profil avant tout le reste. **Mets le paquet** : une belle photo, un titre qui claque, une bannière qui parle de ta promesse, un lien vers ta page d'offre.

Si ton profil est vide, ton meilleur post tombera dans le vide.



— LES 2 LOGIQUES DE CONTENU

INBOUND OU OUTBOUND ?



INBOUND. Je publie et j'attire les prospects à moi. Ils viennent me parler tout seuls.

Ça marche. Mais ça met 6-18 mois à payer.



OUTBOUND. Je vais parler à des prospects qui ne me connaissent pas. Direct. Personnalisé.

Ça paie tout de suite. Et tu n'es pas une star, on est d'accord, alors ne t'attends pas à ce qu'on vienne à toi.



— L'ART D'ÉCRIRE QUI ENGAGE

FAIS SIMPLE. OUBLIE LE REGARD DES AUTRES.

01 Écris comme tu parles.

Si tu n'écrirais pas ce mot à un ami au café, ne l'écris pas sur LinkedIn.

02 Fais-en une routine.

1h par jour. Bloque-la. Comme tes RDV clients.

03 Soigne ta phrase d'accroche.

Les 2 premières lignes décident de tout. Passe 30% de ton temps dessus.

04 N'étale pas ta science. On s'en fout.

Donne de l'émotion. Raconte des histoires. Sois utile.



★ ON A FAIT LA MOITIÉ ★

TU PEUX RESPIRER. TU PEUX *continuer.*

Si tu as lu jusqu'ici, tu es dans les 5%. Les autres ont déjà refermé pour aller scroller. Continue.



CHAPITRE 07

07

PERSONAL BRANDING

Ton image en dit long sur toi. Attire les clients qui te ressemblent.



— L'AUDACE EST UNE STRATÉGIE

DEVIENS TA PROPRE *marque*.

Ne cherche pas à être lisse ou neutre. C'est chiant. **Personne ne paie pour du chiant.**

Impose ton style, tes valeurs, tes convictions, ton histoire, ta singularité. Rentre dans la tête des gens et deviens incontournable.

Conseil : ose la différence. L'audace, toujours l'audace.



CHAPITRE 08

08

STRUCTURATION

*Tu n'as plus à faire des tableaux Excel pour un inconnu.
Maintenant tu as un business.*



— LA RIGUEUR DU SOLOPRENEUR

PRENDS-TOI AU SÉRIEUX.

Sans patron, tu deviens ton propre manager. Et un manager flou produit des résultats flous.

- 01 **Chaque semaine, tu sais quoi faire — et tu l'écris.**
- 02 **Sois précis :** plages horaires de travail + objectifs chiffrés.
- 03 **Prévois des temps pour toi.** Sport, lecture, marche, rien. Bloque-les.
- 04 **Regarde ce qui a le mieux marché** dans le mois et reproduis.



— L'OUTIL CENTRAL

NOTION, *c'est la vie.*

Toutes tes notes. Tes pages de vente. Tes espaces clients.
Tes brainstormings. Ton calendrier éditorial.

Un seul outil pour tout. Gratuit. Synchronisé. Partageable.

Si tu jongles encore entre Word, Drive, Trello, Asana et 4
onglets de Gmail, tu perds 1h par jour. Sur un an : 250h. Soit
10 jours et demi de ta vie.



— LE STACK DU COACH SOLO

6 OUTILS. RIEN DE PLUS.

Tu n'as pas besoin de la stack d'une licorne SaaS. Tu en as besoin de 6. Tutos YouTube gratuits pour chacun.

01 **Calendly** — pour tes prises de RDV.

02 **Canva** — pour tes créations visuelles.

03 **Notion** — pour t'organiser et créer tes pages.

04 **Claude** — pour gagner du temps de réflexion (pas pour écrire à ta place).

05 **Tally** — pour tes sondages et formulaires.

06 **Zoom** — pour tes visios et masterclass.



— TA MÉMOIRE A DES LIMITES

TIENS UN CRM. *Oui*, UN TABLEAU.

En te confrontant à la réalité, tu vas accumuler des prospects. Des conversations. Des « rappelle-moi en septembre ». Des « je réfléchis ».

Si tu n'écris pas, tu oublies. Et si tu oublies, tu perds des ventes.

Un Google Sheet avec 6 colonnes — Nom, Source, Date du 1er contact, Statut, Prochaine action, Date — suffit.
Bienvenue dans le monde des grands.



CHAPITRE 09

09

LA PROSPECTION

C'est la clé. Vraiment. Je marque une pause pour que tu comprennes bien.



— SI ÇA NE MARCHAIT PAS, ILS NE LE FERAIENT PAS

SI SFR T'APPELLE TOUS LES JOURS, C'EST QU'IL Y A UNE *raison*.

Oublie les promesses du genre « **crée du contenu magnétique et attire tes clients sans prospecter** ».

À moins d'être un pro du copywriting, d'avoir +20 000 abonnés, et d'avoir mis des tunnels à 5000€ en place... ça n'arrivera pas. **Ce n'est pas toi. Ce n'est pas moi.** C'est aucun coach qui démarre.



— ANATOMIE DE LA PROSPECTION

2 COMPÉTENCES À MAÎTRISER.

01 **Savoir SE VENDRE.**

Capacité à convertir un prospect en client lors d'un appel. Aussi appelé « closing ».

02 **Savoir PROSPECTER.**

Capacité à entrer en interaction avec des prospects en vue de les convertir. Aussi appelé « le truc qui fait peur ».



— SAVOIR SE VENDRE

TU NE VENDS PAS. TU *aides*.

*Ensuite — et ensuite seulement — tu proposes ton offre si elle est adaptée.
Utilise tes qualités de coach.*

01 L'écoute.

Tu écoutes pour comprendre. Pas pour répondre.

02 Le questionnement.

Pose les bonnes questions. Cherche à comprendre leur problématique principale.

03 La curiosité.

Va au-delà du problème énoncé. Le vrai problème est souvent en dessous.



— LA DURÉE IDÉALE

30 MINUTES *suffisent.*

Pour faire connaissance. Pour créer un lien de confiance. Pour explorer si ce que tu fais peut aider ce prospect. Pour proposer une suite si c'est aligné.

Et n'oublie pas : c'est avant tout une histoire de rencontre. Pas une démo PowerPoint.



— SAVOIR PROSPECTER

STOP. JE LE VOIS, TON *blochage.*

« Moi, jamais je n'irai prospecter. C'est pas l'éthique du coaching. »

Et bla bla bla. Si tu refuses de prospecter, retourne faire des tableaux Excel pour un inconnu. Tu n'es pas obligé d'être entrepreneur. **Mais si tu choisis de l'être, choisis les règles qui vont avec.**



— TROIS VÉRITÉS À TATOUER

N'OUBLIE *jamais.*

01 Tu es entrepreneur AVANT d'être coach.

Sans entrepreneur, pas de coach. C'est dans cet ordre.

02 L'éthique ne se mesure qu'à l'aune de ta subjectivité.

Et la subjectivité, par définition, n'est partagée par personne. Donc on s'en fout.

03 Maîtrise ton chiffre d'affaires ou meurs.

(Ouais, ça fait James Bond. Mais c'est vrai.)



— LES DEUX TYPES DE PROSPECTION

TIÈDE OU FROID ?



FROID. Aller parler à des inconnus qui ne te connaissent pas, ne t'ont jamais vu, n'ont jamais marqué d'intérêt.

Plus dur. Plus lent à convertir. Indispensable à terme — mais pas par où commencer.



TIÈDE / CHAUD. Aller parler aux personnes qui ont déjà liké, commenté, marqué un intérêt, ou qui te connaissent personnellement.

Beaucoup plus facile. Tu commences ici.



– TES PREMIERS MESSAGES

TU VOIS, *facile.*

Bonjour [Prénom], merci d'avoir soutenu mon post. Je serais ravi·e d'en savoir plus sur toi si tu es d'accord ?

Hello ! Mon post sur [sujet] t'a interpellé. Pour te remercier, je t'offre [ressource / 30 min d'échange]. Ça te tente ?

Salut [Prénom], j'ai vu que tu travailles sur [sujet]. J'aide des [cible] à résoudre [problème]. Tu veux qu'on en parle 20 min ?



— CE QUE ÇA SIGNIFIE

ET ÇA, ÇA CHANGE *tout*.

01 **L'importance du CRM.**

Rappelle-toi. Tu vas oublier. Le CRM se souviendra pour toi.

02 **L'importance du positionnement.**

Tu ne peux faire du contenu ciblé que si tu sais qui tu cibles.

03 **Tu ne vends pas. Tu crées du lien.**

La vente est juste la conséquence d'un lien solide et d'un problème bien identifié.



— MAINTENANT IMAGINE

UNE EXPÉRIENCE DE PENSÉE.

Tu suis tout ça. Quelques mois plus tard, ta journée ressemble à ça :

- ✓ **Tu t'éclates en créant du contenu** aligné, dans lequel tu t'affirmes vraiment.
- ✓ **Tu es fier·e de ton offre** parce que tu as fait des dizaines de sondages et de séances test.
- ✓ **Chaque jour, tu parles à 5 prospects.** Pas 50. Cinq. Et tu en convertis un par semaine.



— TU Y ES

ÇA Y EST. TU ES *devenu* L'ENTREPRENEUR QUE TU VOULAIS.

Tu as transformé ta passion en métier. **Parce que oui, ça marche.** Et en toute simplicité.



CHAPITRE 10

10

CRÉER UN SYSTÈME

Tu peux encore aller plus loin. Construire un aimant à prospects.



— LE LEAD MAGNET

C'EST QUOI UN AIMANT À *prospects* ?

C'est un contenu de qualité que tu donnes à ta cible **en échange de ses coordonnées** (prénom + email).

Tu sais alors qui a consommé ton contenu. Tu peux lui parler.
Tu as un prospect chaud.

Mais attention — tu ne fais ça que si tu as fait tout ce qui précède. Sinon c'est un aimant qui n'attire rien.



— LES 5 NIVEAUX

EXEMPLES DE LEAD MAGNETS.

Du plus simple au plus engageant. Choisis selon ton temps et ta cible.

01 Un ebook.

Pas mal. Facile à produire. Souvent trop générique.

02 Un guide complet.

Peut mieux faire. Demande de la matière mais reste consommable rapidement.

03 Une masterclass.

Mieux. Tu mets ta voix et ta tête. Confiance multipliée.

04 Une formation offerte.

Imbattable. Tu offres ce que tu vends. Démonstration radicale.

05 Un livre. Une conférence.

Mode légende activé.



— UNE FOIS LES EMAILS RÉCOLTÉS

TU FAIS QUOI ?

Du mailing. Pas du spam. Du mail régulier, utile, qui prolonge la relation.

Tu contactes les personnes. Tu fais des lancements d'offres. Tu invites à des événements. **Et si possible, tu automatises** les premiers envois pour ne plus avoir à y penser.

Une newsletter hebdo bien faite vaut 1000 posts LinkedIn.



— TU AS REMONTÉ L'ÉQUATION

MAINTENANT, TU ES ICI.

AUDIENCE = un système qui vend pour toi pendant que tu dors.

Pas d'audience = tu vends comme un grand. (Tu n'es plus là.)

● TU ES ICI



— SI TU VEUX ALLER + LOIN

ENCORE PLUS DE LEVIERS.

Une fois ton système en place, tu peux empiler ces canaux. Pas tous à la fois — un par trimestre.

- 01 **Newsletter.** Le canal le plus rentable du monde. Pas de algo entre toi et ton lecteur.
- 02 **Podcast.** Pour les conversations longues, l'intimité, l'autorité.
- 03 **YouTube.** Pour la pédagogie qui dure. Évergreen.
- 04 **Partenariats.** 1 audience + 1 audience = exponentiel.



— SI ÇA FAIT BEAUCOUP

ON EST *là*.

10 chapitres. 60 slides. Une méthode qui fonctionne — quand on la suit. **Mais on sait aussi que faire seul·e ce que tu accompagnes chez les autres, c'est souvent là que ça coince.**

Si tu sens que tu as besoin de pas juste lire, mais d'être tenu·e par la main pendant la traversée, James & Dean sont là.



— POUR QUI ON FAIT ÇA

POUR LES COACHS QUI VEULENT VRAIMENT *vivre* DE LEUR MÉTIER.

Sans retourner dans le salariat. Sans bullshit. Sans fausses promesses.

Pour les coachs, thérapeutes, accompagnants qui en ont marre de tourner en rond, qui veulent un cadre, une communauté, et un système qui marche.

Si c'est toi, lis la suite.



— CE QU'ON FAIT ENSEMBLE

ON T'AIDE À...

- 01 **Vaincre tes peurs.** Celles qui te paralysent au moment de prendre la parole.
- 02 **Te positionner clairement.** Une phrase. Une cible. Un problème.
- 03 **Créer une offre qui claque.** Et que tu oses vendre.
- 04 **Créer du contenu** aligné, qui te ressemble, qui attire les bons clients.
- 05 **Prospecter** sans te trahir, dans tes valeurs.
- 06 **Décoller.** Pour de vrai.



— COMMENT ON SAIT QUE TU VAS Y ARRIVER

PARCE QUE TOUT EST *là*.

Et parce qu'on s'engage à te faire passer à l'action.
Pas à te donner plus de théorie. **En toute simplicité.**

*Si nous on y est arrivé, et que les coachs qu'on a accompagnés y arrivent, **il n'y a aucune raison que toi tu n'y arrives pas.***



★ ILS L'ONT FAIT ★

COMME *eux.*

Des dizaines de coachs, thérapeutes et accompagnants ont retrouvé leur clarté, leur offre, leurs clients. En quelques mois. Sans bullshit.



— CE QU'ON T'OFFRE EN PLUS

DES BONUS ? *évidemment.*

- ★ **Une communauté** qui marche. De vrais coachs, pas des avatars LinkedIn.
- ★ **Tous nos templates.** Notion, sondages, pages de vente, scripts d'appel.
- ★ **Le pas-à-pas.** Pas une vague vidéo « inspirante » — un programme avec des actions précises.
- ★ **Le suivi qui continue** même quand le programme est terminé. Tu n'es pas largué·e à la fin.



♦ ON SE PARLE ♦

FAIS BON USAGE DE CE *carrousel*.

Et si tu veux qu'on t'aide à passer de la lecture à l'action, il y a 3 portes d'entrée. Choisis celle qui te ressemble.



Réserve un appel découverte (1h, offert)

on regarde ensemble où tu en es et le levier qui te débloque



Fais le quiz « Quel coach es-tu vraiment ? »

4 min · 15 questions · ton profil dominant + 3 leviers concrets



Découvre le Camp de Base

36h en montagne + 4 mois pour incarner une nouvelle identité de coach