

MASTERCLASS - 14 JANVIER 2025

# CRÉER L'OFFRE QU'ON T'ARRACHE DES MAINS

animé par Crista Roduit



# Avant de commencer

- Est-ce que vous m'entendez bien ?
- Est-ce que vous me voyez correctement ?
- Le tchat est là pour vous : n'hésitez pas à l'utiliser pour poser vos questions.
- Je vous invite à couper toutes les distractions pour profiter pleinement de ce moment ensemble et prendre un carnet et un stylo.
- Documents de la quête



# Si aujourd'hui

- 🌀 Tu es coach, thérapeute, énergéticien.ne ou accompagnant.e
- 🌀 Tu veux attirer des clients naturellement, sans forcer ni t'épuiser
- 🌀 Tu veux vendre sans devenir "vendeuse"
- 🌀 Tu veux de l'humain, du vrai, du simple
- 🌀 Tu es prêt.e à passer à l'action avec clarté

**Cette masterclass est fait pour TOI !**

# Au programme ce matin

- 🌀 Comment **identifier ce qui te rend magnétique** et unique (et oser le montrer)
- 🌀 Comment **créer une offre claire, alignée** à toi ET aux besoins de tes clientes
- 🌀 Comment poser les fondations d'une **stratégie simple et durable qui attire naturellement**
- 🌀 Tes **3 prochaines actions** à mettre en place pour ne plus t'éparpiller



# Moi, c'est Crista !

- ❁ **15 ans professeure mais je m'ennuyais** (j'aimais mon métier mais je me sentais limitée, j'avais besoin de plus grand)
- ❁ **2014 : Naissance de ma fille Olivia, premier déclic** (envie de donner du sens et un modèle d'épanouissement à ma fille)
- ❁ **2018 : Découverte du coaching puis certification** (l'envie de contribuer autrement que dans une salle de classe)
- ❁ **2019/2020 : Création de la Méthode AILE et ouverture de mon cabinet** (sans le savoir, je créais déjà ma différence)



# Moi, c'est Crista !

- ❁ **2021 : La maladie, le réveil brutal** (réalisation qu'on a qu'une vie et que tout peut s'arrêter demain)
- ❁ **2022 : Je quitte le salariat et j'accueille mes 7 premières élèves dans la Crista Coaching Academy**, ma formation pour les pros du bien-être qui veulent enrichir leur pratique avec des compétences coaching puissantes.
- ❁ **2023 : Je lance le mastermind ALMA**, mon programme business pour les professionnels du bien-être qui veulent faire rayonner et développer leur activité.



# Moi, c'est Crista !

- ☼ **Capricorne et Projecteur HD** : Structure et vision claire (je vois ce que toi tu ne vois pas encore)
- ☼ **Ma zone de génie** : Révéler la tienne (et mettre de la clarté là où c'est le bazar)
- ☼ **Thérapeute et spiritualité** : Accompagnement corps-âme-business (parce qu'on ne peut pas séparer les trois)
- ☼ **Mon secret** : Allier feu ET eau (la structure ET la fluidité, l'action ET l'intuition)



# 3 ÉTAPES POUR CRÉER UNE OFFRE MAGNÉTIQUE

# 3 étapes pour créer une offre magnétique



## **Connaissance de soi et alignement**

Identifier ce qui fait ta  
différence : 5 clés qui  
font ta différence

# Clé I : L'alignement

- Se sentir en cohérence avec sa vie dans tous les domaines (pro et perso).
- Se sentir à sa juste place (confiance et légitimité)
- Création d'offres et actions cohérentes
- Eviter de s'éparpiller et/ou se perdre



# Clé I : L'alignement

## Ton Grand Pourquoi / ton Why :

- Qu'est-ce qui te passionne le plus dans ce que tu fais ? Pourquoi fais-tu ce métier ? Quelle est ta mission ?
- 2 sortes de Pourquoi :
  - Egoïste : pourquoi tu as créé ton entreprise ou projet ?
  - Altruiste : comment tu veux contribuer au monde ?



# Clé 2 : Ton histoire / Storytelling

## Schéma narratif :

- ❁ **Situation initiale** : moi avant  
*(Ma petite histoire : comment je suis passée de professeure à coach - Moi : pas d'enfant, carriériste)*
- ❁ **Élément ou événement déclencheur** : maladie, burn out, séparation, ...  
*(Moi : Naissance de ma fille et sentiment d'inutilité, besoin de sens et de contribution)*
- ❁ **Les actions** : qu'est-ce que tu as mis en place ? ...  
*(Moi : me former au coaching)*



# Clé 2 : Ton histoire / Storytelling

## Schéma narratif :

🌀 **La solution** : changements qui sont arrivés, prises de conscience,...

*(Moi : travail sur moi, ouverture de mon cabinet)*

🌀 **Situation finale** : qui es-tu aujourd'hui ?

*(Moi : je vis de mon activité aujourd'hui)*



# Clé 3 : Ta différence

- ❁ Ce qui fait ta différence  
Pourquoi toi et pas une autre ?
- ❁ Mets en avant ce qui te rend unique par rapport à d'autres dans ton domaine.
- ❁ Quels aspects de ta personnalité ou de ta méthode attirent ton client idéal?

*Moi : pas dans le marketing mais enseignement et thérapie. La spiritualité et l'intuition. J'ai passé par chaque étape (terrain).*



# Clé 4 : Tes zones de génie

- 🌀 Énonce tes talents naturels et les domaines où tu excelles sans effort.
- 🌀 Quelles compétences te permettent d'apporter des résultats facilement?

*Moi : écoute, constance, action, organisation, création d'offre, clarté.*



# Clé 5 : Ton expertise

- ❁ Rappelle ton parcours, tes formations, tes expériences clés.
- ❁ Quels sont les savoirs et savoir-faire qui font de toi une référence ?

*Moi : enseignement, organisation, création, pédagogie, coaching, stratégies business, rituels et spiritualité.*



**EXPERTISE**

# Les 3 étapes pour créer une offre magnétique

①

## **Connaissance de soi et alignement**

Identifier ce qui fait ta  
différence : 5 clés qui  
font ta différence






②

## **Connaissance de son client de coeur**





Définir son client de  
coeur pour affiner sa  
communication

# Pourquoi définir son client de coeur ?

## 5 raisons :

-  Ciblage précis
-  Communication efficace
-  Création d'offres adaptées
-  Augmentation de l'attraction des clients
-  Fidélisation et recommandations

## Les risques :

-  Attirer les mauvaises personnes
-  Développer les mauvaises offres et perdre du temps
-  Avoir du mal à vendre
-  Ne pas savoir comment communiquer

# Quels éléments connaître sur lui / elle ?

## Situation actuelle vs Situation idéale

- Connaitre la situation actuelle de ton client :
  - Quelle est sa problématique ?
  - Comment il le vit ?
  - Comment il se sent aujourd'hui ?
  - C'est quoi qui **l'empêche de dormir la nuit** ?
- Connaitre la situation idéale de ton client ?
  - Quel objectif souhaite-t-il atteindre ?
  - Qu'est-ce qu'il veut vivre, être ?
  - C'est quoi **sa situation idéale** (baguette magique) ?



# Comment avoir un persona précis et réaliste ?

- Ecouter vos clients (mots, maux,...)  
Souvent une ancienne version de toi
- Faire des questionnaires pour connaître leurs défis, enjeux et challenges
- Regarder des avis sur Amazon, Google, groupes FB...
- Aller voir des concurrents pour s'inspirer ou des personnes inspirantes pour toi. (modéliser)



# Utiliser ton persona pour créer un pitch percutant

- Comment j'aide les autres ? Qui j'aide ?  
*(ma cible) = client idéal*
- De quelle manière ?  
*(mon offre)*
- Qu'est-ce qui me rend unique ?  
*(ma personnalité) = zones de génie et alignement.*



# Utiliser ton persona pour créer un pitch percutant

## 🌀 Exemple de formulations :

J'aide (ma cible) à (résultat) grâce à (offre)

J'aide (ma cible) qui ont du mal à (résultat) grâce à (offre/promesse)

*Moi : J'aide les thérapeutes et professionnels du bien-être à créer une offre signature qui leur ressemble pour se démarquer sur leur marché et gagner en visibilité grâce à une communication authentique.*



# Les 3 étapes pour créer une offre magnétique

①

## **Connaissance de soi et alignement**

Identifier ce qui fait ta  
différence : 5 clés qui  
font ta différence

②

## **Connaissance de son client de coeur**

Définir son client de  
coeur pour affiner sa  
communication

③

## **Création de l'offre magnétique**

On met le tout  
ensemble et on crée  
l'offre magnétique

# #1 - Trouver un titre à ton offre

- Lister les mots clés et thématiques
  - Combiner des mots clés
  - Vérifier la disponibilité
- Quelques astuces et idées :
  - utiliser des mots de langue étrangère
  - acronymes
  - personnaliser avec son nom
  - faciliter la mémorisation
  - jeux de mots



# #1 - Trouver un titre à ton offre

## Exemples :

- **Déconnecte : un premier pas vers soi**  
(Laurence, sophrologue et thérapeute)
- **La voie créative** (Sylvie - artiste)
- **Alma** (mon mastermind pour les professionnels du bien-être)
- Méthode **AILE**



# #2 – Décrire l'offre brièvement (la promesse)

- Faire un résumé de l'offre en quelques lignes.
- Astuces :
  - Se concentrer sur les éléments clés
  - Communiquer avec clarté
  - Mettre en avant les avantages / bénéfices
  - Utiliser un langage simple et direct (celui de ton client idéal)



# #2 – Décrire l'offre brièvement (la promesse)

## ☀ Exemples :

- **Déconnecte : un premier pas vers soi**  
(Laurence, sophrologue et thérapeute)

*Un accompagnement de 4 séances pour inviter à la détente, prendre soin de votre énergie, retrouver la saveur de la Vie et repartir d'un bon pied.*

*Pour toutes celles et ceux qui souhaitent retrouver le calme, se ressourcer et renouer avec la joie de vivre !*



# #2 - Décrire l'offre brièvement (la promesse)

## ☀ Exemples :

- **ALMA** (mon mastermind pour les professionnels du bien-être)

*Un mastermind de 7 mois mêlant stratégie, intuition et puissance féminine pour incarner pleinement ta mission et vivre à 100% de ton activité (sans t'épuiser et en restant fidèle à ton authenticité)*



# #3 – Préciser la problématique du client

- ✿ Ecrire clairement à qui s'adresse l'offre
- ✿ Quels sont les problèmes vécus par la cible ?
- ✿ La situation actuelle
- ✿ On part du travail sur le client idéal ici (étape 2)



# #3 – Préciser la problématique du client

## **Exemple : Déconnecte : un premier pas vers soi**

(Laurence, sophrologue et thérapeute)

*Cet accompagnement est pour vous si :*

- *Vous êtes fatigué par un rythme de vie effréné*
- *Vous vous sentez stressé par toutes les tâches que vous devez accomplir*
- *Vous êtes sous pression et devez répondre à d'innombrables attentes, obligations, devoirs que cela soit au niveau professionnel et/ou privé*
- *Vous avez le sentiment de devoir être partout à la fois et de n'avoir le temps de rien*

# #3 – Préciser la problématique du client

## Exemple : ALMA

(mon mastermind pour les professionnels du bien-être)

*Tu es entrepreneure du bien-être, coach, thérapeute, énergéticienne ou artiste. Tu as déjà une offre, tu as des clientes... mais tu veux aller plus loin.*

*Tu sens que c'est le moment de :*

- *Structurer et stabiliser ton activité*
- *Accroître ta visibilité de manière alignée*
- *Sortir du lot sans te dénaturer*
- *T'entourer d'un cercle de femmes qui te comprennent et te soutiennent*
- *Communiquer avec plus de clarté, d'aisance et de cœur*

# #3 – Préciser la problématique du client

## **Exemple : ALMA**

(mon mastermind pour les professionnels du bien-être)

*(suite)*

*Mais peut-être que :*

- *Tu t'es déjà formée, sans résultats concrets*
- *Tu manques de temps, d'énergie ou de méthode*
- *Tu doutes de toi ou de la légitimité de ton projet*
- *Tu te sens seule, noyée dans la masse*
- *Tu n'oses pas encore franchir le pas de l'entrepreneuriat à 100 %*

# #4 - Soumettre la solution proposée

- 🌀 Quelle est ma solution?
- 🌀 Quels sont les bénéfices de mon offre ?
- 🌀 Comment le client se sentira-t-il après ?
- 🌀 La situation souhaitée / rêvée
- 🌀 On part du travail sur le client idéal ici (étape 2)



# #4 – Soumettre la solution proposée

## **Exemple : Déconnecte : un premier pas vers soi**

(Laurence, sophrologue et thérapeute)

*Je vous propose de DECONNECTER et vous accompagne sur 4 séances pour :*

- *Retrouver le calme : en permettant à votre corps de se détendre et votre cerveau de se ressourcer*
- *Ramener l'équilibre : en vous permettant de décharger, de vous recentrer et de prendre soin de votre énergie*
- *Retrouver la joie et la saveur de la Vie : en revenant à ce qui vous fait plaisir, à ce que vous aimez et qui est essentiel pour vous*

# #4 – Soumettre la solution proposée

## Exemple : ALMA

(mon mastermind pour les professionnels du bien-être)

*Un accompagnement sacré, stratégique et profondément humain, réservé aux entrepreneures engagées, prêtes à s'honorer pleinement dans leur activité.*

*Grâce à cet accompagnement, tu sauras comment :*

- *Créer ton offre signature claire, unique et magnétique*
- *Raconter ton histoire avec un storytelling vibrant et authentique*
- *Déployer une stratégie de visibilité naturelle, alignée et impactante*
- *Vendre avec le cœur, sans jamais te forcer*

*Et surtout : retrouver confiance en ta capacité à vivre pleinement de ton activité, tout en honorant ta spiritualité et tes valeurs profondes.*

# #5 – Présenter les caractéristiques de l'offre

- Que va-t-il vivre ?
- Qu'aller vous lui offrir ? **Une expérience unique**
  - Accompagnement individuel
  - Accompagnement collectif
  - Prestation de services
  - Formation en ligne
  - Présentiel / distanciel
  - Atelier
  - Workbook
  - Le tarif
  - Etc.
- On part de ses outils, programme, compétences,...  
(étape 1)



# #5 – Présenter les caractéristiques de l'offre



## **Exemple : Déconnecte : un premier pas vers soi**

(Laurence, sophrologue et thérapeute)

*Il comprend :*

- *4 séances individuelles en présentiel de 1h à 1h30 env. chacune*
- *Les audios des pratiques de sophrologie, guidées en séance, transmis via WhatsApp*
- *1 carnet pour noter votre processus personnel, vos expériences et prises de conscience*
- *En cadeau, 1 spray aurique et l'accès à mon Canal Telegram*

*Tout cela dans un cadre calme, bienveillant et non-jugeant.*

*Tarif préférentiel : CHF XXX*

# #6 – Se présenter / présenter l'entreprise

- Se présenter en quelques mots avec ses forces pour l'offre (Pitch et storytelling) - (étape 1 et 2)
- Astuces :
  - A adapter selon les offres et les formats



# Mon cadeau pour toi

# La Check list ultime de l'offre magnétique

## Pour t'aider à créer ton offre !



*Cette checklist vous guide étape par étape pour créer une offre irrésistible. Cochez chaque élément au fur et à mesure et répondez aux questions de vérification pour vous assurer que votre offre répond à tous les critères essentiels.*

### Éléments indispensables de l'offre magnétique

- Un titre clair et mémorable
- Une promesse simple qui parle de la transformation, pas du contenu
- La problématique, les difficultés actuelles de la cible clairement exprimées
- Une description concrète des bénéfices émotionnels et pratiques de l'offre
- Une description précise du contenu de l'offre, de ce qui est délivré
- Un prix clairement annoncé, cohérent avec la valeur perçue
- Une présentation de ton entreprise / ta présentation valorisant ton unicité
- Preuves sociales (ex : témoignages de clients)

### Questions clés à te poser ?

- Est-ce que je ressens de l'enthousiasme en parlant de mon offre ?
- Est-ce que mon offre est alignée à ma vision, ma mission et à ma zone de génie ?
- Ai-je bien décrit ce que vit actuellement ma cible avec ses émotions, ses freins, ses désirs précis ?
- Ai-je vérifié mes hypothèses en échangeant avec ma cible (pas juste dans ma tête) ?
- Mon offre répond-elle à un problème prioritaire et pressant pour mon client idéal ?
- Mon client comprend-il en 10 secondes ce que je propose et ce qu'il va y gagner ?
- Mon titre et ma promesse donnent-ils envie ou sont-ils trop flous ?
- Est-ce que j'ai bien communiqué sur la transformation apportée, pas seulement sur les étapes de mon offre ? Ai-je bien décrit la transformation (Point A → Point B) ?
- Le contenu est-il adapté à ce que vit réellement mon client de cœur ? (fond et forme)
- Ai-je anticipé les objections principales (temps, argent, légitimité, efficacité) ?
- Ai-je clarifié ce qui me rend unique dans mon domaine ?
- Ai-je intégré mon histoire personnelle ou un élément qui donne de la proximité ?
- Ai-je anticipé les objections principales (temps, argent, légitimité, efficacité) ?
- Ai-je clarifié ce qui me rend unique dans mon domaine ?

Crista Coaching - Copyright 2025



# Questions-Réponses