



# Visibility

## CHALLENGE

Défi - *30 jours*

CONTENU MAGNÉTIQUE

pour les Coachs qui veulent  
devenir l'Autorité sur leur marché

# Bienvenue !

**Je suis Lucie, coach en Personal Branding et Leadership féminin.**

Je travaille dans le monde du Personal Branding depuis 2016, et j'observe combien le rapport à la visibilité s'est profondément transformé.

Ce qui fonctionnait hier – les publications “stratégiques”, les contenus formatés – ne suffisent plus aujourd'hui. Les réseaux sont devenus bruyants, saturés. **Il ne suffit plus de publier pour exister.** C'est un autre niveau de présence qui est requis aujourd'hui.

**Tu n'as pas besoin d'en faire plus.**

**Tu as besoin d'Être plus toi.**

Parce que la clé d'un Personal Branding magnétique, ce n'est pas une stratégie miracle.

C'est l'**incarnation de qui tu es vraiment**, dans ta vision et ta mission.

C'est la capacité à **créer du contenu** qui résonne avec ton énergie, ton histoire et ta vision.

C'est oser **être vue dans ta vérité**, de te montrer même quand c'est vulnérable, même quand c'est imparfait.

C'est avoir le courage de **te différencier des autres**, en étant toi-même et en faisant les choses à ta manière.

Alors je suis ravie de t'accueillir dans ce challenge de 30 jours, pensé spécialement pour les **Coachs** qui veulent **impacter leur audience en s'imposant comme une évidence** pour leur cible, naturellement.



# Stand Up & Speak Out

À la fin de ce challenge, tu repartiras avec bien plus que des idées de posts :

→ **Une posture de leader**, solide et sereine, au moment de te montrer.

→ **La confiance de prendre ta place en ligne**, sans te justifier, sans te minimiser.

→ **Une clarté nouvelle** sur ce que tu portes, et comment l'exprimer avec puissance.

→ **Des mots justes pour attirer** ton audience de cœur.

→ **Une visibilité assumée**, libérée de la peur du jugement.

→ **Une créativité et une joie retrouvée** dans le fait de partager ton histoire, ton parcours, ta voix.

Prête à rayonner comme la leader que tu es déjà, au fond ?

**Alors, on y va.**

*Pense à me tagger pour que je te soutienne dans ton challenge*

**@lucie.tillier**

# Plaire ne vend pas...

Si tu veux scaler, tu dois accepter une vérité : ton contenu ne devrait pas plaire à tout le monde.

Ton contenu n'est pas là pour divertir ou rassembler le plus grand nombre. Il est là pour captiver, activer, challenger, rassurer... et surtout, **guider ta cliente idéale vers une décision.**

Créer du contenu stratégique, ce n'est pas poster pour poster. C'est :

→ **Avoir une communication claire**, parler directement à celle que tu veux attirer.

→ **Assumer qui tu es**, ce que tu crois, même si ça dérange.

→ **Construire stratégie d'influence** pensée pour créer la confiance, faire évoluer les perceptions, et faciliter la décision.

→ **Oser "play big" et sortir de ta zone de confort.**



# 4 types de contenu stratégiques

## 1. Le contenu d'embodiment

Ce contenu montre que *tu incarnes ce que tu enseignes*.

**Ce que tu dis = ce que tu fais.**

**Ce que tu transmets = ce que tu incarnes.**

Tu partages ici :

- Ton propre parcours, tes prises de conscience, tes transformations, tes résultats
- Ton cheminement personnel ou professionnel

C'est un contenu authentique et inspirant, qui *donne envie de te suivre, de te faire confiance...* et de travailler avec toi.

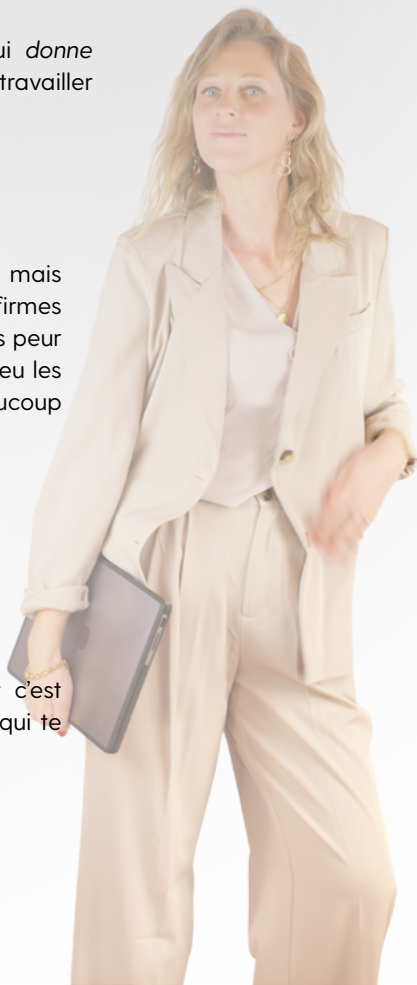
## 2. Le contenu d'autorité

C'est le contenu **ne plaît pas à tout le monde**, mais aussi **te positionne comme une leader**. Tu y affirmes tes convictions, ton opinion, ta vision. Tu n'as pas peur de challenger les idées reçues, de secouer un peu les consciences, ou de dire tout haut ce que beaucoup pensent tout bas.

Ce type de contenu :

- Crée une vraie différenciation
- Te donne une posture de leadership
- Déclenche le respect et l'admiration
- Renforce ton pouvoir d'influence

C'est un contenu qui laisse une empreinte. Et c'est aussi celui qui fait *le plus peur à publier...* mais qui te positionne comme une référence.



### 3. Le contenu de haute valeur

Ici, tu apportes un **regard nouveau sur les problématiques de ta cliente**. Tu l'aides à voir ce qu'elle n'avait pas encore compris (ses angles morts), tu crées des déclics puissants.

Tu lui montres que :

*“Tu penses que ton problème, c’est ça... mais en réalité, la vraie cause se cache ailleurs.”*

Tu lui fais réaliser quelque chose d'important **pour qu'elle avance**, même sans travailler encore avec toi.

### 4. Le contenu anti-objection

Dans ce contenu **tu accompagnes ta cliente dans son processus décisionnel d'achat**, avec bienveillance. *Avant même qu'elle formule une objection, tu y réponds dans ton contenu.*

Exemple :

*“Tu te dis que tu n’as pas le budget ? J’ai eu une cliente dans le même cas. Elle a osé dire oui, et ça a changé la suite de son année.”*

Tu crées ainsi un cadre de confiance et de relation qui permet à ta cliente de se projeter et de se sentir comprise.

**Prête à commencer la transformation ?**





# Semaine 01

## POSE TES FONDATIONS D'AUTORITÉ ET LEADERSHIP

| Jour | Thème                   | Pilier          | Prompt                                                                                  |
|------|-------------------------|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| 1    | Identité & histoire     | EMBODIMENT      | Qui es-tu et quelle est ton histoire ?                                                  |
| 2    | Mission & raison d'être | EMBODIMENT      | Quel est ton "pourquoi" ? Pourquoi fais-tu ce que tu fais aujourd'hui ?                 |
| 3    | Résultat client         | ANTI-OBJECTIONS | Une transformation vécue par toi ou une cliente                                         |
| 4    | Leçon d'expérience      | AUTHORITY       | Si tu devais tout recommencer de zéro, que ferais-tu différemment ?                     |
| 5    | Positionnement          | HIGH-VALUE      | À qui s'adresse ton travail et pourquoi est-il puissant pour elle ?                     |
| 6    | Objection fréquente     | ANTI-OBJECTIONS | Tu n'as pas le temps pour (nommer l'action), mais tu as le temps pour (nommer l'action) |
| 7    | Vision & valeurs        | EMBODIMENT      | Quelle est ta vision pour le monde à travers ton travail ?                              |



# Semaine 02

**PARTAGE DU CONTENU QUI ÉLÈVE, NOURRIT ET IMPACTE**

| Jour | Thème                           | Pilier          | Prompt                                                                         |
|------|---------------------------------|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| 8    | Journée dans ta vie             | EMBODIMENT      | Day in my life (vlog style)                                                    |
| 9    | Education sur le coaching       | HIGH-VALUE      | Qu'est-ce que le coaching et qui en a besoin ?                                 |
| 10   | Anecdote perso et leçon         | AUTHORITY       | Une histoire où les choses étaient difficiles mais où tu as appris...          |
| 11   | Résultat client ou message reçu | ANTI-OBJECTIONS | Screenshot, célébration, retour client                                         |
| 12   | Positionnement                  | AUTHORITY       | Si je devais repartir de 0...                                                  |
| 13   | Répondre à une objection        | ANTI-OBJECTIONS | "Et si je n'ai pas de résultats ?" ou "Je suis nerveuse pour l'investissement" |
| 14   | Carrousel sur ta méthode        | HIGH-VALUE      | Décompose ta méthode ou approche en 4-5 étapes simples                         |



# Semaine 03

DÉPLOYE TA VISION & TRANSMETS TON ÉNERGIE

| Jour | Thème                                                | Pilier          | Prompt                                                   |
|------|------------------------------------------------------|-----------------|----------------------------------------------------------|
| 15   | Rituel ou routine                                    | EMBODIMENT      | Morning or evening ritual                                |
| 16   | Technique guidée                                     | HIGH-VALUE      | Journaling prompt ou mini exo PNL                        |
| 17   | Pourquoi ton approche est différente                 | AUTHORITY       | Ce qui manquait, alors je l'ai créé                      |
| 18   | Témoignage client / résultats puissants              | ANTI-OBJECTIONS | Conversation percutante ou résultat obtenu par un client |
| 19   | Avant / après perso                                  | EMBODIMENT      | Mon "before and after" grâce à mes outils                |
| 20   | Objection : "Est-ce que ce programme est pour moi ?" | ANTI-OBJECTIONS | Réponse à "Je pense à rejoindre mais je doute..."        |
| 21   | Recommandation livre/citation + impact               | HIGH-VALUE      | Citation préférée et pourquoi                            |



# Semaine 04

POSITIONNE TA VALEUR & ATTIRE TES CLIENTES IDÉALES

| Jour | Thème                                  | Pilier                 | Prompt                                                                      |
|------|----------------------------------------|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 22   | Story où tu t'es choisie               | EMBODIMENT             | Histoire où tu as parié sur moi-même                                        |
| 23   | Éducation sur un outil que tu utilises | HIGH-VALUE             | Comment j'ai utilisé [outil] et cela m'a aidé...                            |
| 24   | Vision et transformation client        | AUTHORITY              | Mon travail s'adresse à... et il aide...                                    |
| 25   | Positionnement                         | ANTI-OBJECTIONS        | Qui est-ce que ton programme n'est PAS fait pour ?                          |
| 26   | Partage vulnérable                     | EMBODIMENT             | Une histoire où les choses n'ont pas fonctionné, mais c'était pour le mieux |
| 27   | Répondre à une peur fréquente          | ANTI-OBJECTIONS        | "Et si j'investis et que ce n'est pas le bon moment ?"                      |
| 28   | Détail de ton programme                | HIGH-VALUE + AUTHORITY | Modules / durée / support / bénéfices                                       |



# Semaine 05

**ASSUMER L'EXPANSION. CÉLÉBRER L'ALIGNEMENT.**

| Jour | Thème                          | Pilier          | Prompt                                                                                                       |
|------|--------------------------------|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 29   | Maintenant c'est le bon moment | ANTI-OBJECTIONS | Ce que ta cliente rate si elle ne passe pas à l'action maintenant                                            |
| 30   | Célébration                    | EMBODIMENT      | Célèbre la fin du challenge, le nombre de personnes qui t'ont rejointe, témoignages, énergie de lancement... |

## Ce n'est pas fini

### **KEEP GOING**

**Continue le mouvement.**

Chaque action compte.

Chaque post, chaque mot, chaque prise de parole est un signal que tu envoies à ton audience – mais aussi à l'univers.

Si tu publies un des prompts du challenge, n'oublie pas de me taguer :

**sur Instagram : @lucie.tillier**

**sur LinkedIn : Lucie Tillier**

Je serais ravie de te soutenir, de repartager ton contenu et de célébrer ton passage à l'action.

# Pour aller plus loin...

**Si tu veux approfondir ce travail de visibilité, de posture et d'alignement de ta marque personnelle, voici 3 façons de travailler ensemble selon là où tu en es aujourd'hui :**

## **1. Brand Clarity – 1 session stratégique**

Une session stratégique pour retrouver clarté, confiance et élan.

On débloque une situation autour de ton branding, ta mission ou ta visibilité.

Tu repars avec une direction claire et des actions concrètes.

## **2. Elegant Brand – 3 mois 1:1**

Un coaching pour sublimer ta communication et ton branding avec élégance. On

harmonise ton image, ta vision, tes visuels, ton storytelling et ton univers de

marque. Tu reconnectes avec ta créativité et gagnes en autorité.

## **3. Magnetic Brand – 6 mois 1:1**

Un accompagnement en profondeur pour construire une marque personnelle

magnétique. On travaille ton identité de leader, ta posture et ton

positionnement pour devenir une référence dans ton domaine.

Tu as tout en toi pour devenir une leader visible,  
inspirante, confiante.

Ce challenge t'a montré que tu pouvais te montrer à  
ta manière, en respectant ton énergie et ta sensibilité.

Le monde a besoin de ta voix.

Merci de m'avoir laissée t'accompagner sur ce chemin.

Avec douceur et puissance,

*Lucie.*

