

Les 90 derniers
jours de 2026
peuvent **AMPLIFIER**
ta croissance...
ou renforcer ton plafond.



PLAN DE MATCH AFROMAGNÉTIK
Une seule page. Tes quatre décisions.



BIENVENUE

“

Les 4 Piliers AfroMagnétik

La structure qui te manque peut-être...
mais qui peut tout changer.

Voici les **4 piliers** que j'enseigne dans le programme
AfroMagnétik PRO.

C'est **ton point de départ** pour structurer une marque qui
attire, transforme et convertit — sans t'épuiser.



Jean-Philippe Vézina
Agence Movez Coaching

MONTRÉAL, CANADA



Pourquoi n'arrives-tu pas à te démarquer ?

Tu es entrepreneure, tu es une professionnelle en bien-être, et malgré tes efforts, ton message ne résonne pas comme tu le souhaites ?

Peut-être que tes clients idéaux t'échappent, ou tu ne sais pas comment te positionner en leader dans un domaine compétitif.





Rester dans l'ombre peut nuire à ta vision et à ton épanouissement

Imagine ce que cela signifie de rester encore un an dans la même situation.

Des idées pleines la tête, mais aucun moyen efficace de te faire remarquer.

Des clients potentiels qui passent leur chemin, des opportunités qui t'échappent, et la frustration de ne pas atteindre ton plein potentiel.

Il est temps de dire **STOP** !





LES 4 PILIERS AFROMAGNÉTIK



Pilier #1 – Ton Client Idéal (Ton “Pour Qui”)

Tout commence ici : **à qui veux-tu vraiment parler ?**

Si ton message est flou, si tu as peur de trop cibler, tu risques de devenir invisible dans un océan de contenus.

Tu ne peux pas parler à tout le monde et espérer connecter.

Ton client magnétique, c'est :

- Celui ou celle que ta mission peut vraiment transformer.
- Une personne qui valorise ton approche, qui est prête à investir, et qui vibre avec ton énergie.

Et attention : choisir un client idéal **ne veut pas dire s'enfermer**.

Au contraire, c'est ouvrir grand les portes de ton leadership.

Car **plus tu choisis clairement ta « tribu », plus tu deviens magnétique.**



Pilier #2 – Ton Message Magnétique (Ton “Quoi”)

Tu ne vends pas juste des séances, des programmes ou des produits.

Tu es là pour **répondre à une douleur, et activer un désir.**

Ce que ton audience cherche, ce n'est pas une méthode miracle.
C'est un miroir. Un guide. Une clarté émotionnelle.

Tu vends une TRANSFORMATION.

Ton message doit :

- Parler à leurs blocages (sans les juger)
- Nommer leurs rêves (sans les caricaturer)
- Offrir un chemin (sans promettre la lune)



Pilier #2 – Ton Message Magnétique (Ton “Quoi”)

Plus tu sais **décrire leur réalité, mieux qu’eux-mêmes**, plus ils te font confiance.

Un message magnétique, c’est pour ton client idéal :

- ✓ Des bénéfices clairs, pas juste des “caractéristiques”
- ✓ Des mots simples, mais puissants
- ✓ Une vraie connexion avec ses émotions, ses pensées, sa vision

Réfléchis à ça : quand tu parles de ton offre, est-ce que ton client pense

« C’est exactement ce que je vis...”



Pilier #3 – Ton Offre Irrésistible (Ton “Comment”)

C'est ici que la magie se transforme en structure.
Une offre irrésistible, ce n'est pas juste une liste de services.
Ce n'est pas juste une durée et un prix.

C'est **une promesse claire de transformation**.
C'est le pont entre ce que ton client vit aujourd'hui... et la vie à laquelle il aspire.

Comme l'explique Alex Hormozi : une offre irrésistible, c'est quand **la valeur perçue est bien plus grande que le prix payé**.

Et que la personne sent que tu as pensé à ses vrais blocages, pas juste aux modules que tu veux enseigner ou aux caractéristiques de ton produit.



Pilier #3 – Ton Offre Irrésistible (Ton “Comment”)

*« Une bonne offre ne fait pas réfléchir longtemps.
Elle fait dire “C’est exactement ce qu’il me faut.” »*

Plus ton offre est :

- **Spécifique** (pas vague ni générique),
- **Structurée** (avec étapes et livrables concrets),
- **Différenciante** (ancrée dans ta méthode unique),

... plus elle inspire confiance **et donne envie d’agir maintenant.**

👉 Dans les 4 Piliers AfroMagnétique, ce pilier est **la concrétisation** de ton message et de ta posture :

C’est là que tu montres **comment** tu amènes ton client de la confusion vers la clarté, du flou vers le flow, du blocage vers la puissance.



Pilier #4 – Parcours de Vente Authentique (Ton “Comment s’engager”)

Vendre, ce n’est pas pousser. C’est guider.

Beaucoup d’afro-entrepreneurs brillants hésitent à vendre...
Pas par manque de talent, mais parce qu’ils n’ont **pas encore structuré un parcours clair et humain** qui accompagne leur client, pas à pas, vers la transformation.

C’est exactement ce que propose le concept de la **Value Ladder** :
Un escalier d’offres où chaque marche augmente **la valeur perçue** et le **niveau d’engagement** de ton client.

Tu ne proposes pas tout d’un coup — tu invites à avancer progressivement, selon là où la personne en est.



Pilier #4 –Parcours de Vente Authentique (Ton “Comment s’engager”)

Tu ne proposes pas UNE seule offre...

Tu crées une **expérience graduelle** qui suit la logique :
« *Petit engagement → grande transformation.* »

Ton marketing (textes, vidéos, emails, appels de vente) doit reproduire ce parcours.

Ton message doit dire subtilement : « *Je sais où tu en es. Voici ta prochaine étape. Je suis là pour t’y accompagner.* »

🎯 Ta mission, c’est de structurer un chemin de décision aligné, pas un piège marketing.

C’est ça, vendre en tant qu’Afropreneur conscient.



TES 90 PROCHAINS JOURS

1. QUI?

À qui est-ce que je choisis de donner mon attention?

2. QUOI?

Qu'est-ce que je choisis de mettre de l'avant?

3. COMPRENDRE

Qu'est-ce que je veux aider cette personne à voir ou à comprendre?

4. TESTER

Qu'est-ce que je vais essayer pour voir comment de vraies personnes réagissent?



TES 90 PROCHAINS JOURS

QUI :

Pour QUI, écris la personne ou le type d'acheteur auquel tu veux donner la priorité.

QUOI :

Pour QUOI, l'offre ou la famille de produits que tu veux sérieusement mettre de l'avant.



TES 90 PROCHAINS JOURS

MON CLIENT DOIT COMPRENDRE QUE :

Qu'est-ce que j'aimerais que cette personne voie différemment après m'avoir parlé?

JE VAIS TESTER :

Qu'est-ce que je vais essayer pour voir comment de vraies personnes réagissent?



TES 90 PROCHAINS JOURS

PAS MAINTENANT :

Et pour PAS MAINTENANT...

Une offre, une cible, une possibilité que tu acceptes temporairement de laisser de côté pour protéger ta priorité.



✦ Et maintenant ?

Mini bilan introspectif :

*La dernière fois que tu as parlé de ton offre... est-ce que tu t'es senti·e **fier·e**, ou **en mode survie** ?*

Si la réponse pique un peu, c'est bon signe.
Parce que tu es prêt·e pour un vrai pivot.

Tu veux qu'on regarde ensemble où tu en es dans ces 4 piliers ?

C'est ton moment.
Pas pour prouver.
Mais pour t'incarner pleinement.
Avec fierté,



**Es-tu prêt à arrêter
de jouer en dessous
de ton niveau ?**



À Devenir AfroMagnétique™



AFROMAGNÉTIK
PRO

**TU ES BON
DANS CE QUE
TU FAIS.**

Et tu sais que ton offre a de la valeur.

AfroMagnétiK PRO est un accompagnement stratégique de 90 jours pour clarifier à qui parler, comment présenter ta valeur, quelle offre mettre de l'avant et comment la tester sur le marché — **afin d'attirer des prospects qui comprennent mieux ta valeur et correspondent davantage à ce que tu proposes.**

MAIS

ATTIRES-TU VRAIMENT
LES BONNES
PERSONNES
POUR L'ACHETER ?

CLARIFIER → ACTIVER → TESTER & AJUSTER



AFROMAGNÉTIK PRO

CONCRÈTEMENT, COMMENT ÇA SE PASSE?

Lors des 90 JOURS

- 6 ATELIERS STRATÉGIQUES
- 5 SESSIONS D'APPLICATION
- FEEDBACK EN GROUPE
- OUTILS + CANEVAS
- ESPACE PRIVÉ





Spécialement pour toi si...

Tu es l'entrepreneur qui se dit :

« J'ai déjà quelque chose de valable entre les mains.

Mais j'ai besoin de décider plus clairement où mettre mon énergie et d'aller le vérifier sur le terrain. »





AFROMAGNÉTIK
P R O

Ton INVESTISSEMENT

1 497 \$ CAD
ou 3 versements de 527 \$

JE REJOINS AFROMAGNÉTIK PRO ➔

Prochaine cohorte : 5 octobre 2026 ·

90 jours · 8 à 12 participants

Deux niveaux d'accompagnement : PRO et PRO ÉLITE.



Jean-Philippe Vézina

Fondateur Agence Movez Coaching

Créateur d'**AfroMagnétiK™**

<https://www.parcoursafrofutur.com/afromagnetik>



MASTERCLASS - Movez Coaching 2026



Merci

AU PLAISIR D'AVANCER ENSEMBLE