



STRUCTURER · ÊTRE VISIBLE · CONVERTIR · DÉVELOPPER · PÉRENNISER



GUIDE GRATUIT · ÉDITION 2026

Les 5 décisions qui débloquent une activité de coach

Diagnostiquer avant d'accélérer.

15 PAGES · DIAGNOSTIC · PLAN 7 JOURS

Cédric Benittah · AvenirCoach

Votre expertise mérite d’être comprise, trouvée et choisie.

Une activité progresse lorsque son maillon le plus fragile devient visible.

LE RÔLE DE CE GUIDE

Ce guide ne vous apprend pas à exécuter toute la stratégie. Il vous aide à identifier le blocage prioritaire, choisir une décision et engager une première action dans les sept jours.

Une méthode issue du terrain

AvenirCoach relie une culture IT et digitale à l’expérience de l’accompagnement. L’objectif n’est pas d’ajouter des tactiques, mais de faire des choix cohérents, testables et respectueux du cadre professionnel.

CE QUE JE VEUX OBTENIR DE CE GUIDE

Notez les cinq maillons de 1 à 5

MAILLON	QUESTION DÉCISIVE	SCORE
1	Structurer - mon public, mon offre et mon prix sont-ils clairs ?	/ 5
2	Être visible - les bonnes personnes peuvent-elles me trouver et me comprendre ?	/ 5
3	Convertir - le chemin vers un échange et une décision est-il simple ?	/ 5
4	Développer - mes sources d'opportunités sont-elles régulières ?	/ 5
5	Pérenniser - mon activité est-elle pilotée et soutenable ?	/ 5

RÈGLE

Commencez par la note la plus basse. En cas d'égalité, choisissez le maillon qui bloque directement le suivant.

MON MAILLON PRIORITAIRE

Distinguez faits, symptômes et causes

NIVEAU	LECTURE	DÉCISION
1-2	Le maillon empêche la suite.	Traiter avant d'ajouter un canal ou une offre.
3	La base existe mais reste instable.	Choisir un test court et un indicateur.
4	Le système fonctionne avec quelques écarts.	Standardiser ce qui marche.
5	Le résultat est régulier et documenté.	Surveiller sans surinvestir.

PIÈGE FRÉQUENT

Prendre un symptôme pour la cause : publier plus ne répare pas une offre floue ; baisser le prix ne répare pas un parcours confus.

LE FAIT OBSERVABLE QUI JUSTIFIE MA NOTE

ÉTAPE 01

STRUCTURER

SIGNAL DE BLOCAGE

Le public, le problème, la promesse, l'offre et le prix sont difficiles à expliquer en moins d'une minute.

Question de décision

Votre activité ne manque peut-être pas de visibilité ; elle manque d'une décision assez nette pour être recommandée.

ACTION DANS LES 48 HEURES

Faire reformuler votre offre par trois personnes et noter les incompréhensions.

MA DÉCISION, FORMULÉE AVEC UNE DATE

ÉTAPE 02

ÊTRE VISIBLE

SIGNAL DE BLOCAGE

Votre message change selon le canal, vos preuves sont dispersées ou votre présence n'oriente vers aucune suite.

Question de décision

La cohérence entre les canaux vaut davantage que la présence partout.

ACTION DANS LES 48 HEURES

Choisir un seul actif à corriger : profil, page du site ou fiche locale.

MA DÉCISION, FORMULÉE AVEC UNE DATE

CONVERTIR

SIGNAL DE BLOCAGE

Les personnes intéressées ne savent pas quoi faire, les rendez-vous restent vagues ou les propositions ne conduisent pas à une décision.

Question de décision

La conversion commence par l'écoute, la clarté et un prochain engagement proportionné.

ACTION DANS LES 48 HEURES

Dessiner les étapes exactes vécues par votre dernier prospect.

MA DÉCISION, FORMULÉE AVEC UNE DATE

DÉVELOPPER

SIGNAL DE BLOCAGE

Les demandes dépendent d'un seul canal, du hasard ou d'efforts impossibles à maintenir.

Question de décision

Le développement devient prévisible lorsque plusieurs sources complémentaires sont suivies.

ACTION DANS LES 48 HEURES

Identifier l'origine des cinq dernières opportunités et leur délai de maturation.

MA DÉCISION, FORMULÉE AVEC UNE DATE

PÉRENNISER

SIGNAL DE BLOCAGE

La charge, les finances, l'expérience client ou les processus ne sont pas revus régulièrement.

Question de décision

Pérenniser ne signifie pas tout automatiser ; cela signifie rendre la qualité soutenable.

ACTION DANS LES 48 HEURES

Bloquer une revue de 45 minutes et choisir trois chiffres utiles.

MA DÉCISION, FORMULÉE AVEC UNE DATE

Camille démarre après sa certification

LE CONTEXTE

Camille a créé un logo, un compte Instagram et une page de réservation. Elle publie depuis six semaines mais hésite encore entre accompagner les étudiants, les personnes en reconversion et les jeunes managers.

OBSERVATION	INTERPRÉTATION
Des actions existent	Le problème n'est pas l'inaction.
Le résultat reste irrégulier	Le maillon faible doit être identifié.
Priorité retenue	STRUCTURER

DÉCISION PROPOSÉE

Mener cinq entretiens sans vendre, choisir une situation récurrente, puis écrire une offre test.

CE QUE JE DÉCIDERAIS À SA PLACE ET POURQUOI

Marc a des clients mais une activité irrégulière

LE CONTEXTE

Marc accompagne surtout grâce aux recommandations. Son site parle de ses méthodes, son profil LinkedIn n’a pas été mis à jour et il ne connaît pas l’origine exacte de ses dernières demandes.

OBSERVATION

INTERPRÉTATION

Des actions existent

Le problème n’est pas l’inaction.

Le résultat reste irrégulier

Le maillon faible doit être identifié.

Priorité retenue

ÊTRE VISIBLE

DÉCISION PROPOSÉE

Cartographier l’origine des dix derniers contacts, aligner le message du profil et du site, puis demander une preuve contextualisée.

CE QUE JE DÉCIDERAI À SA PLACE ET POURQUOI

ARBITRAGE

Choisissez une seule priorité

ACTION CANDIDATE	IMPACT / 5	EFFORT / 5	PREUVE ATTENDUE
Action A			
Action B			
Action C			

CHOIX

Retenez l'action à impact crédible, effort supportable et preuve observable en sept jours.

L’ACTION QUE JE NE LANCERAI PAS MAINTENANT

SPRINT

Votre plan de 7 jours

JOUR	DÉCISION OU ACTION	TRACE À CONSERVER
J1	Décrire le fait et la cible du test	Point de départ
J2	Préparer l'entretien, la page ou le support	Version 1
J3-4	Tester auprès de vraies personnes	Réponses exactes
J5	Analyser sans défendre l'idée	Écarts
J6	Corriger une seule variable	Version 2
J7	Décider de poursuivre, corriger ou arrêter	Décision

MON ENGAGEMENT DATÉ

Choisissez le bon niveau, pas le plus gros

VOTRE BESOIN	RESSOURCE ADAPTÉE	CE QU'ELLE NE RÉPÈTE PAS
Identifier le blocage	Ce guide gratuit	Pas de tutoriel détaillé
Construire la visibilité	Le système de visibilité du coach · 49 €	Pas de conception complète d'offre ni de vente
Structurer et piloter l'activité	La méthode AvenirCoach · 129 €	Renvoie au guide visibilité pour l'exécution des canaux

VOTRE PROCHAINE ÉTAPE

Si votre blocage est la visibilité, ouvrez le système de visibilité. S’il concerne l’offre, la conversion, le développement ou le pilotage, ouvrez la méthode AvenirCoach.

LE GUIDE ET LE PREMIER CHAPITRE QUE JE CHOISIS

L'AUTEUR

Cédrick Benittah

La technologie au service de l'humain.

IT & DIGITAL	HUMAIN & ACCOMPAGNEMENT
Ingénieur informatique	Coach professionnel depuis 2012
Développement, systèmes, full stack	Préparation mentale 2023
Certification SEO & GEO	Coach Agile SPC 2025
Fondateur de SmartGraphik	Praticien PNL 2026 · grands groupes

Cette double culture permet de relier stratégie, outils et accompagnement. AvenirCoach aide les coachs, thérapeutes et préparateurs mentaux à rendre leur expertise visible, compréhensible et choisie, puis à construire une activité rentable et durable.

ÉCOSYSTÈME

AvenirCoach : activité des coachs · SmartGraphik : sites, SEO et GEO · iConseil : offre et prix · Scrum-Master-France : agilité et facilitation

CE QUE MON PARCOURS DOIT MIEUX RACONTER

ENGAGEMENT

Je choisis une décision, une date et une preuve. Je ne lance pas une nouvelle tactique avant d'avoir observé le résultat.