



Activer son potentiel & clarifier sa vision

Ton passé est ton capital, ta vision est ton moteur. Dans ce module, tu vas identifier tes forces, dépasser tes résistances, et clarifier une vision simple et motivante pour ton projet entrepreneurial. Même si tu es sceptique ou que tu penses que ce n'est pas pour toi, ce travail te montrera que tu as déjà les bases en toi.

1. Carte de résistances & antidotes

Coche ce qui te parle et note ton antidote :

- Je n'ai pas d'idée → Antidote : Partir d'un problème réel que j'ai déjà résolu.
- Je n'ai pas le temps → Antidote : 3 créneaux de 25 min / semaine.
- Je n'ai pas d'argent → Antidote : commencer par une offre de service simple.
- J'ai peur d'échouer → Antidote : tester en petit comité.
- Je ne suis pas commercial → Antidote : écouter, poser des questions simples.

2. Inventaire d'actifs

Complète les 3 colonnes suivantes : Savoirs : _____ Savoir-faire : _____ Savoir-être : _____
Preuves & résultats passés :- Exemple où j'ai aidé quelqu'un : _____
- Retour positif reçu : _____ Réseau & ressources :- Personnes de confiance : _____
- Communautés : _____

3. Ma vision en 1 page

Complète les points ci-dessous : Pourquoi maintenant ? _____ Qui je veux aider ? _____
Transformation promise : _____ Cadre réaliste (temps, budget) : _____
Indicateurs 90 jours : _____

4. Mon positionnement en 1 phrase

Formule : J'aide [client précis] à obtenir [résultat concret] grâce à [méthode] sans [obstacle]. Exemple : J'aide les jeunes diplômés à décrocher un emploi en 6 semaines sans CV compliqué. Ma phrase :

5. Exercice final – Le Pitch de ma Transformation

Étape 1 : Choisis 2 expériences de ta ligne de vie et résume-les en 3 lignes. Exemple : Un ami ne savait pas organiser son temps. Je l'ai aidé à planifier. En 1 mois, il a retrouvé 1h/jour. Étape 2 : Rédige 3 versions de ta promesse avec la formule de positionnement. Test-les avec un partenaire ou lis-les à voix haute. Étape 3 : Construis ton mini-pitch (1 min) :- Contexte personnel : Moi aussi, j'ai traversé...- Déclat & solution : J'ai trouvé une méthode simple...- Promesse : Aujourd'hui, j'aide [client] à [résultat]. Étape 4 : Partage ton pitch avec un proche et demande 1 feedback :- Ce qui est clair.- Ce qui donne envie.- Ce qui pourrait être amélioré.

6. Check-list fin de module

☐ J'ai rempli ma carte de résistances + antidotes ☐ J'ai complété mon inventaire d'actifs ☐ Ma vision en 1 page est écrite ☐ Mon positionnement est formulé ☐ J'ai mon pitch prêt à tester

7. Devoirs pour la semaine

Lundi : contacter 2 personnes de ma liste. Mercredi : écrire 1 mini-contenu (200 mots). Vendredi : proposer une offre test (60-90 min). Indicateurs à cocher : ☐ 6 conversations ☐ 1 contenu publié ☐ 1 offre test proposée ☐ 1 apprentissage noté

[Je souhaite recevoir de l'aide pour mon projet.](#)

Sophie Buisson

ALIMENTÉ PAR
Calendly



Réussite Academy

COMMENT DEVENIR INDÉPENDANT EN 3 MOIS SANS RISQUE

🕒 30 min

🌟 Comment identifier vos forces et