



Bienvenue dans la **Déclic News**

Hello ! 

Nous sommes jeudi après-midi, je commence à prendre confiance sur la rédaction des newsletters, même pas peur d'être à court d'idées, et j'aime le fait qu'elles soient les plus spontanées possibles, alors allons y !

Déjà j'espère que tu vas bien Caro, que tu as passé un bon weekend et que tu es prêt.e à démarrer cette nouvelle semaine avec toute l'**énergie** dont tu as besoin pour mener à bien **tes projets**.

Aujourd'hui j'avais envie de mettre le mot **VALEUR** en... avant ! 

Dernièrement j'ai fait ces **trois constats** :

- Quand on est entrepreneur on a **du mal à se mettre en valeur**, de peur de passer pour **prétentieux**.

On a **peur de briller**, de chanter haut et fort de quoi on est **capable** pour apporter de la **valeur** aux autres.

On n'ose pas **solliciter** les autres, de **peur de déranger**...

C'est pourquoi je te propose un tour d'horizon des **7 astuces** que j'utilise au quotidien pour mettre de la **valeur** dans **mon business**, dans **ma vie** et dans celle **des autres**.

Il n'y a pas d'ordre de priorité ou d'importance, tu pourras **piocher dans la liste** pour utiliser celles qui te conviennent !

D'ailleurs, je serai ravie d'**avoir ton retour** si tu comptes mettre en place une ou plusieurs de ces astuces, tu pourras simplement **répondre à ce mail** et me faire part de tes futurs passages à l'action.

C'est parti !



1 - Retire le mot “petit” quand tu parles de ton business

“j’organise un petit atelier”

“je crée des petits objets personnalisés”

“je viens de signer un petit contrat”

Tu te reconnais dans ces phrases ? Alors essaie de **ne pas minimiser ton travail**, de trouver des adjectifs qui vont plutôt le mettre en **valeur** !

“J’organise un atelier **exclusif** qui va te permettre de...”

“Je crée des objets **uniques** / qui allient **originalité et qualité**...”

“un nouveau client **me fait confiance** pour...”

2 - Enlève “n’hésitez pas” de ton vocabulaire

“n’hésitez pas à me contacter”

“n’hésitez pas à vous inscrire ou à prendre RDV”

Honnêtement ça te donne envie quand tu lis ça ? Il est prouvé que le cerveau n’enregistre pas les négations, donc il comprend “hésitez”.... **Pas très vendeur du coup...**

Et si tu tournais ta phrase autrement ?

“contacte moi et je serai ravi.e de...”

“Tu veux prendre RDV ? Clique sur ce lien !”

3 - Ne compare pas ton travail à celui d’un autre

“Chacun sa route, chacun son chemin”. Comparer ton travail et tes compétences à quelqu’un d’autre c’est potentiellement **diminuer la valeur que tu apportes**. Tu n’as pas besoin de faire le parallèle entre ce que tu proposes et les prestations des autres. **Ce que tu fais est unique**, et c’est tout ce qui fait ta **valeur** !

4 - Remets toi au centre

“j’ai eu de la chance” -----> FAUX !

Si tu as été **capable** d’accomplir quelque chose ou que ton **client est satisfait** de ta prestation c'est que

- **TU as fait ce qu'il fallait**
- **TU es passé à l'action**
- **TU as fait du bon travail**
- **TU as pris la bonne décision**

N'accorde pas ce qui t'arrives au hasard, **TU es responsable** de la **valeur** que tu (t')apportes.

5 - Partage tes réussites

“oui mais les gens vont croire que je me la raconte !”

Encore FAUX ! Les bonnes personnes, celles qui t’apprécient vraiment, seront **contentes pour toi**, et **te féliciteront** avec joie à chaque réussite, alors partage et **donne de la valeur à tes réussites** !

6 - Sollicite des retours extérieurs

Il y a peu de temps j’ai partagé cette astuce et la personne m’a répondu “*je n’y avais jamais pensé !*”

Elle fait partie pour moi des **indispensables**.

Qui mieux que **tes clients, tes partenaires, tes business friends** peuvent faire l’**éloge** de la **valeur** que tu leur a apporté ?

Et non, **tu ne les dérangeras pas**, c'est toujours **un plaisir de dire du bien de quelqu'un**, alors donne leur l'occasion de **dire du bien de ton travail** en leur demandant un retour !

7 - Célèbre les étapes, pas seulement l’atteinte de ton objectif

Chaque étape est importante car elle te permet de **te rapprocher de ton objectif**, alors si tu instaurais un rituel pour les célébrer ?

En plus cette prise de conscience va te permettre de **rester motivé.e**, de **garder le cap** et de te rendre compte de **tes ressources**.

Tu veux quelques idées de rituels ?

Ecris chaque étape dans un carnet / une note de téléphone

Offre toi un moment pour toi, pour faire une activité que tu aimes

Fais diminuer ta ToDo list en rayant l'étape

Partage la bonne nouvelle avec tes business friends

Dans ces 7 astuces je ne te parle pas de prix, c'est volontaire et **j'aborderai le sujet dans une prochaine Déclic News...** Reste connecté.e !

Voilà pour moi, j'espère que ces quelques astuces te permettront d'**oser ajouter de la valeur** à ce que tu proposes, car **tout ce que tu fais en vaut la peine !**

Pour l'exemple, j'ai appliqué "**sollicite des retours extérieurs**" en envoyant quelques questions à Rémi (alias [@Atippic](#), super coach certifié et praticien EMDR si tu souhaites faire sa connaissance), qui à participé à **la première Déclic Team**, et je voulais vous partager **son retour**.

Ces quelques mots ont énormément de **valeur** car je sais qu'ils sont **sincères** et qu'ils sont le reflet de la **valeur** que lui a apporté la **Déclic Team**.

Je lis le retour de Rémi

Concernant la Déclic Team, il reste seulement 1 PLACE !

3 entrepreneurs ont déjà rejoint l'aventure, viens compléter la team !

Si tu souhaites vivre les transformations qui vont te permettre de retrouver sérénité et confiance en toi et dans ton activité, prends ta place ! :)

Je te dis à très bientôt Caro !

Caro ☺

PS : le mot **VALEUR** est noté **14 fois** dans ce mail, j'espère que tu as pris conscience de son importance 😊



Tu reçois ce mail car tu as souhaité recevoir la Déclic News ou toute autre ressource que j'ai mis à ta disposition. Tu peux te désabonner à tout moment en cliquant ci-dessous. Tes données ne seront ni utilisées à des fins autres que l'envoi de mes mails, ni transférées à des tiers

[Se désabonner | Gestion de l'abonnement](#)

Ajoutez votre adresse postale ici !

MailPoet