

**Quizz gratuit**

# Le questionnaire qui révèle ce qui bloque ta visibilité et tes ventes

**SPÉCIAL COACHS ET THÉRAPEUTES**



**Marine Tour-De Wildeman**

La coach qui fait de ton histoire ta plus grande force magnétique.



# PRÉSENTATION

**Je suis Marine, ex-journaliste devenue coach passionnée de storytelling et storyselling\*.**

Aujourd'hui, j'accompagne spécifiquement les coaches et thérapeutes à transformer leur histoire en machine à clients grâce à une approche neuromarketing.

**Concrètement, mon objectif :** c'est d'aider à développer une communication authentique et magnétique en révélant ta singularité et en renforçant ta posture entrepreneuriale, sans jamais forcer la vente.



**Ma vision :** arrêtons de copier/coller des stratégies qui ne nous correspondent pas et créons celle qui nous permet d'incarner notre message avec toute notre authenticité.

**Ce questionnaire s'adresse à celles et ceux qui savent au fond d'eux que leur message mérite d'être entendu, mais qui ressentent un décalage entre ce qu'ils portent et ce qu'ils transmettent aujourd'hui.**

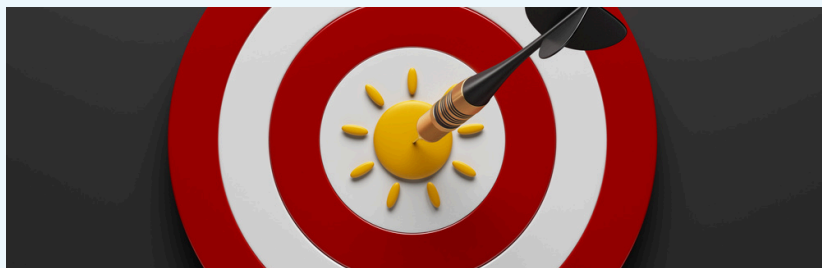
Ici, il ne s'agit pas de dévoiler toute ta vie, mais de comprendre comment ton histoire (et comment celle-ci est racontée), ta posture et ton message impactent concrètement tes résultats et ta connexion avec tes clientes idéales.

**Voici 10 questions auxquelles il te suffit de répondre avec sincérité, sans pression.**

**Il n'y a pas de bonnes ou mauvaises réponses.**

**Cela te permettra d'établir ton profil et voir ce qui te bloque concrètement aujourd'hui dans ta communication et dans tes ventes.**

# 1. Positionnement – identité



Quand tu parles de ton expertise, ce qui te met le plus en difficulté, c'est...

**A**

Ne pas réussir à montrer clairement ce qui te rend vraiment différent.e.

**B**

Avoir l'impression que ton message pourrait être celui de beaucoup d'autres.

**C**

Savoir que tu es compétent.e, mais ne pas réussir à le faire percevoir.

**D**

Préférer rester dans quelque chose de neutre et factuel plutôt que te mettre en avant.

## 2. Positionnement – perception extérieure



Quand tu observes des personnes de ton domaine très visibles, tu te dis plutôt...

**A**

Elles ont trouvé un angle de message très clair.

**B**

Elles savent dire les choses d'une manière qui marque.

**C**

Elles savent faire une passerelle naturelle vers leur offre sans que ça fasse trop vendeur.

**D**

Elles osent montrer réellement qui elles sont et communiquent avec authenticité.

## 3. Storytelling – rapport à soi



Quand on te parle de storytelling, ta première réaction est...

**A**

Je ne sais pas quelle partie de mon parcours mérite vraiment d'être racontée pour toucher.

**B**

J'ai peur de trop me dévoiler et de passer pour quelqu'un qui cherche à s'exposer ou se victimiser.

**C**

J'adore raconter, mais je bloque pour faire le lien naturel avec mes offres.

**D**

Je ressens une retenue qui m'empêche encore de vraiment me montrer.

## 4. Storytelling – mise en pratique



Quand tu essaies de raconter une histoire dans tes contenus, tu as tendance à...

**A**

Rester très conceptuel.le, sans vraiment incarner.

**B**

Ne pas trop t'étendre, par peur d'en dire trop ou que ce ne soit pas assez intéressant.

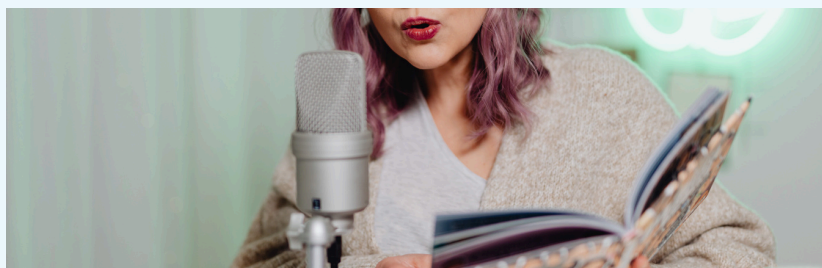
**C**

raconter avec facilité, mais sans appel à l'action évident qui t'aide à convertir.

**D**

Ne pas oser ou savoir par où commencer.

## 5. Storytelling – réception



Quand tu utilises le storytelling, ce que tu observes le plus souvent, c'est...

**A**

Les gens comprennent ce que tu veux dire, mais ça ne crée pas de déclic personnel chez eux.

**B**

Tes contenus plaisent, mais ne se démarquent pas encore totalement par rapport à d'autres.

**C**

Ton audience réagit, mais cela ne se traduit pas en intérêt concret pour tes offres.

**D**

Tu l'utilises ponctuellement, mais sans oser en faire un vrai pilier régulier et stratégique de ta com'.

## 6. Conversion – passage à l'action



Quand une personne montre de l'intérêt pour ton accompagnement, tu as tendance à...

**A**

Rester très explicatif.ve, pour bien faire comprendre ta valeur.

**B**

Être prudent.e dans ton discours, pour ne pas trop avoir l'impression de vendre.

**C**

Avoir du mal à proposer naturellement la suite et pitcher ton offre.

**D**

Laisser la personne décider seule, sans trop insister.

## 7. Conversion – inconfort



Ce qui te met le plus en tension dans la vente,  
c'est...

**A**

La sensation de ne pas réussir à faire sentir ce qui te rend vraiment différente.

**B**

La peur d'être jugé.e, critiqué.e ou rejeté.e si tu assumes davantage ton discours.

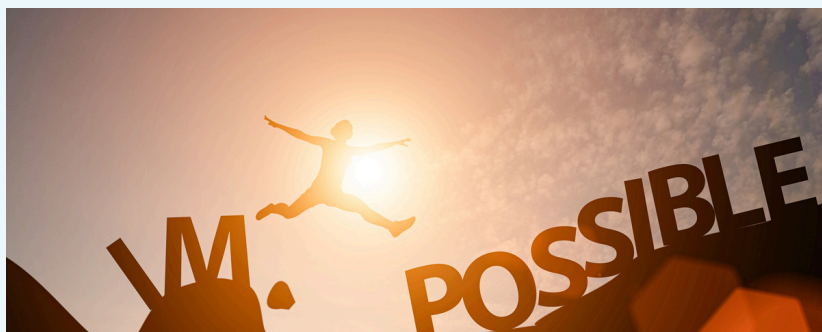
**C**

L'impression que les codes classiques de la vente ne te ressemblent pas et te mettent mal à l'aise.

**D**

Le doute sur ta légitimité à proposer tes services.

## 8. Posture – autorisation



Dans ta visibilité aujourd'hui, ce qui te freine le plus, c'est...

**A**

Le manque de clarté sur ton message central.

**B**

La peur de trop en dire ou de prendre trop de place.

**C**

Le décalage entre ce que tu racontes et ce que tu vends.

**D**

Une retenue intérieure à oser pleinement communiquer et vendre.

## 9. Question coût réel



Qu'est-ce qui te coûte le plus aujourd'hui à ne pas incarner pleinement ton message et ton histoire ?

**A**

Passer à côté des clientes qui auraient vraiment besoin de toi, sans qu'elles te remarquent.

**B**

Ressentir la frustration de ne pas oser partager ta vraie profondeur.

**C**

Faire beaucoup d'efforts sans voir de résultats concrets, ni de ventes régulières.

**D**

Rester dans l'ombre alors que tu sais que tu peux vraiment contribuer.

## 10. Désir profond



Si ta communication devenait plus fluide, plus juste et plus alignée, tu voudrais avant tout...

**A**

Être reconnu.e pour ce qui te rend unique.

**B**

Pouvoir communiquer en restant authentique, sans te trahir.

**C**

Attirer des clientes prêtes, sans convaincre.

**D**

Te sentir légitime et à ta place.

## 🌟 Découvre ton profil dominant



Relis tes réponses et repère la lettre qui revient le plus souvent.

👉 Il n'y a pas de bon ou de mauvais profil. Seulement un point de départ juste pour toi.

**Clique sur le profil qui te ressemble le plus.**

**Selon les calculs, si tu as plus de :**

- **A** : Tu es **Explorateur/trice de Singularité** → [découvre ton profil](#)
- **B** : Tu es **Gardien.ne de ton Histoire** → [découvre ton profil](#)
- **C** : Tu es **Passeur/se d'Émotions** → [découvre ton profil](#)
- **D** : Tu es **Voix en Devenir** → [découvre ton profil](#)

**Hâte de savoir comment ça résonne en toi !  
N'hésites pas à m'écrire pour me le dire !**



# Marine Tour-De Wildeman

Communication et vente authentiques  
| Storytelling des coaches et thérapeutes



Clique ici pour prendre rdv

