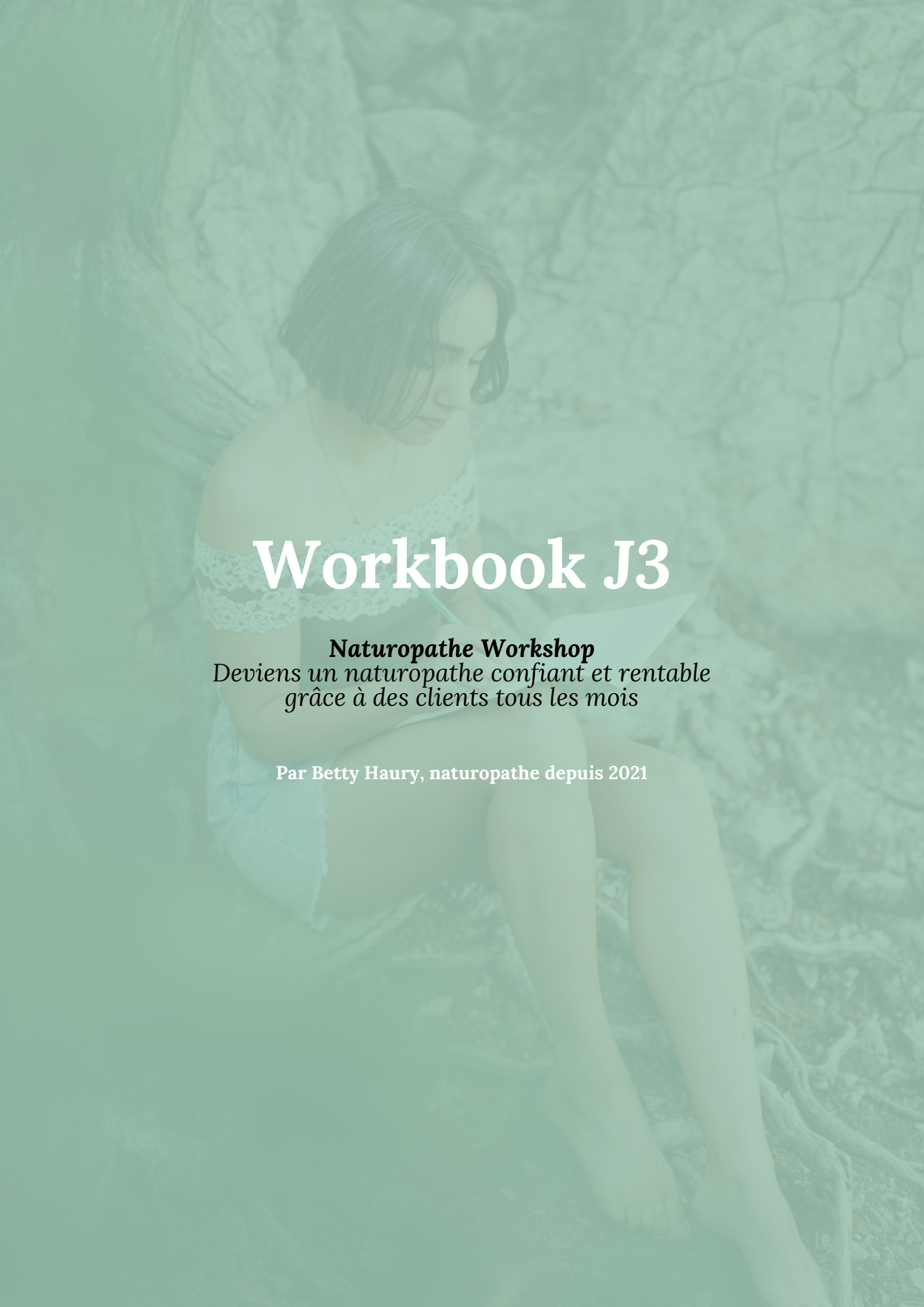


A woman with short dark hair is sitting on the ground, leaning against a large tree trunk. She is wearing a white lace top and is writing in a notebook with a pen. The background is a large, textured tree trunk. The entire image has a light green overlay.

Workbook J3

Naturopathe Workshop

*Deviens un naturopathe confiant et rentable
grâce à des clients tous les mois*

Par Betty Haury, naturopathe depuis 2021

Deviens un naturopathe confiant et rentable avec des clients tous les mois

Workbook Jour n°3 :

Temps estimés : 35 minutes

Introduction

Bienvenue dans ce troisième jour de notre workshop ! Aujourd'hui, nous allons plonger au cœur de ton authenticité pour élaborer une stratégie inspirée, connectée, et profondément alignée avec qui tu es. Il ne s'agit pas seulement de mettre en place des actions, mais de t'assurer que chaque étape de ta stratégie résonne profondément avec tes valeurs et celle de ta cible de cœur. Ce workbook t'aidera à établir une stratégie qui non seulement attire des clients réguliers, mais qui le fait d'une manière qui t'inspire et te connecte profondément à ceux que tu veux accompagner pour ensuite les convertir en clients plus facilement.

Avant de commencer les exercices, voici quelques étapes que je te conseille de suivre pour maximiser l'impact de ce workbook :

1. **Lire une première fois le workbook** : Familiarise-toi avec le contenu et les exercices avant de commencer.
2. **Concentre-toi sur un exercice à la fois** : Ne te précipite pas, prends le temps nécessaire pour bien réfléchir à chaque étape.
3. **Sois seul(e) et au calme** : Crée un environnement propice à la réflexion sans distractions extérieures.
4. **Ne te compare pas** : Il s'agit de ton processus, unique à ton parcours et à ton client de cœur.
5. **Ne demande pas d'aide extérieure** : Fais confiance à ton intuition et à ton expérience.
6. **Prends le temps** : Il n'y a pas de limite de temps, l'important est de produire un travail de qualité qui te servira réellement.

Après avoir complété ce workbook

- ☐ **Partage dans la communauté** : Partage dans la communauté ton sentiment et l'impact de ce workbook directement après l'avoir complété.
- ☐ **Pose tes questions** : Pose tes questions dans la communauté directement pour obtenir des réponses et des conseils personnalisés.
- ☐ **Participe au concours** : tu as jusqu'à jeudi 14h pour rendre tous les workbooks J1 à J3 si tu veux participer - Annonce des 3 gagnants lors du live jeudi 20H
- ☐ **BONUS 🎁 test potentiel de conversion** pour sonder les paramètres de ton offre actuelle ou future - [Télécharger ici](#)

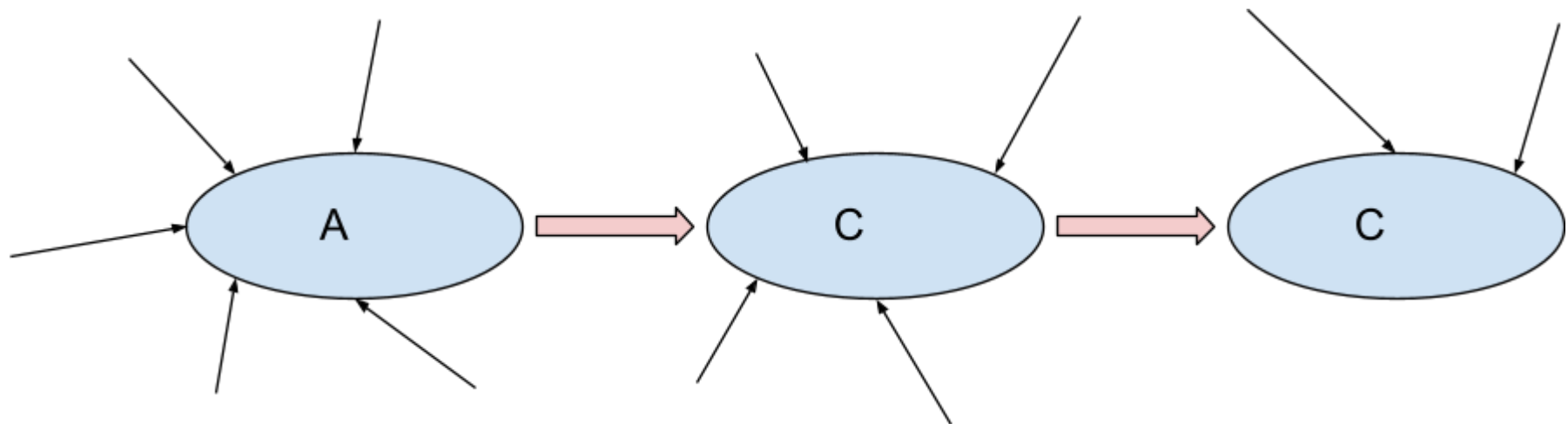
Exercice : Construisez votre GPS vers vos prochains clients avec votre offre d'accompagnement

Temps estimé : 20 minutes

Objectif de l'exercice : Cet exercice vous aide à clarifier votre stratégie pour attirer des clients, renforcer leur confiance et les convertir. Il simplifie la planification et vous montre les étapes concrètes à suivre pour développer votre activité. Prenez ce temps pour structurer vos idées : c'est une étape clé pour transformer vos efforts en résultats.

Étapes de l'exercice

1. **Créez vos colonnes : brainstorming des actions (10 minutes)**
 - Prenez une feuille ou ouvrez un document numérique. Divisez l'espace en **trois colonnes** intitulées : **Attirer**, **Créer la confiance**, et **Convertir**.
 - Dans chaque colonne, écrivez au moins **5 actions possibles** que vous pourriez réaliser pour chaque pilier. **Ne vous censurez pas** : toutes les idées sont bonnes à noter dans cette phase de brainstorming.
2. **Visualisez votre stratégie (7 minutes)**
 - Prenez une **nouvelle feuille (format paysage)**. Dessinez **trois cercles alignés horizontalement**. Écrivez à l'intérieur des cercles : **Attirer**, **Créer la confiance**, et **Convertir**.
 - Reliez les cercles avec des **flèches** pour symboliser le chemin logique de votre stratégie : **Attirer** → **Créer la confiance** → **Convertir**.
 - Reprenez vos idées du brainstorming et placez-les à l'aide de **flèches partant de l'extérieur des cercles** vers le pilier concerné.



3. **Analysez votre plan** (3 minutes)

- Observez votre schéma et posez-vous ces questions :
 1. Les actions que j'ai listées dépendent-elles uniquement de moi ? Si une action nécessite des éléments hors de mon contrôle, remplacez-la par une action proactive.
 2. Mon plan est-il équilibré ? Ai-je des actions pour chaque pilier ou ai-je négligé une étape ?
 3. Est-ce que ces actions sont concrètes et réalistes pour moi dans les prochaines semaines ?

Exemples d'actions possibles :

- **Attirer** : Publier 3 posts pour déconstructions de croyances de votre cible par semaine sur Instagram. Participer à un événement local / ou en ligne (live) avec un autre professionnel. Créer un réel fun impactant en abordant une idée tranchée sur ta thématique. Utiliser une publicité ciblée pour promouvoir ton ebook ciblé. Contacter tes abonnées par msg. etc...
- **Créer la confiance** : Proposer un live Q&A (questions/réponses). Partager un témoignage client ou une histoire. Envoyer une newsletter avec des conseils pratiques (si liste email). Répondre aux commentaires sur vos réseaux sociaux en posant une question à la fin. Offrir un appel découverte gratuit suite à une story de présentation régulière. Faire un quiz toutes les semaines en story. etc...
- **Convertir** : Inclure un appel à l'action clair dans chaque post. Proposer une offre exclusive ou un tarif spécial limité dans le temps. Créer une page de vente bien structurée (si déjà avancé). Relancer les prospects intéressés avec un email personnalisé / anciens clients : les appeler pour prendre des nouvelles + proposer un appel. Offrir un bonus pour les clients qui s'engagent rapidement. etc...

Ce schéma n'est pas juste un exercice, **c'est votre GPS vers vos prochains clients**. Il vous guide étape par étape pour transformer votre vision en résultats concrets. Gardez-le visible pour vous motiver et ajustez-le régulièrement pour avancer encore plus vite.

Espace notes

[illegible]

Par Betty Haury, naturopathe depuis 2021 et mentore de naturopathes libres

TIME TO ACTION : 3 actions concrètes pour aller chercher ton 1er client en accompagnement avec ton offre pépitiitasse !!

Temps estimé : 15 minutes

Objectif : Ces trois actions sont pensées pour vous faire passer de la théorie à la pratique, en surmontant les blocages les plus courants : la peur de vendre, l'angoisse de l'argent et l'incertitude sur comment se faire connaître. Elles vont vous aider à prendre confiance, à oser sortir de votre zone de confort et à attirer les bons clients, ceux qui vont apprécier la valeur de ce que vous proposez. Si vous les appliquez sérieusement, vous ressentirez une réelle avancée dans votre activité, et vous serez plus proches de l'impact que vous voulez avoir. Ces actions sont simples, mais elles vous poussent à avancer de manière concrète et mesurable. Voici ce que vous devez faire :

1. Répéter votre prix un maximum de fois à un maximum de personnes :)

Pourquoi c'est important :

C'est une étape fondamentale pour assumer la valeur de vos services. Souvent, la difficulté à parler de ses tarifs empêche de se positionner en tant qu'expert et de vendre avec confiance. En répétant votre prix à voix haute, vous allez dissiper votre inconfort et intégrer cette valeur, ce qui vous permettra de le communiquer plus sereinement face à vos clients.

Comment faire :

- Aujourd'hui, prenez un moment pour dire votre prix à voix haute, au moins trois fois.
- Parlez-en devant un miroir, à un proche ou même en simulant un appel client A HAUTE VOIX. Cela vous aidera à l'intégrer dans votre quotidien.
- Si vous êtes à l'aise, variez les situations : en marchant, pendant que vous préparez un repas, ou même en enregistrant votre voix pour écouter et analyser.

Suggestions pour maximiser l'impact :

- En plus de dire votre prix, associez-le à une phrase qui renforce la valeur : « Ce prix reflète la transformation que j'apporte à mes clients et la qualité de mon accompagnement. »
- Mettez de côté vos doutes et concentrez-vous sur ce que vous offrez réellement : une expertise précieuse pour vos clients.

2. Contacter 10 personnes dans votre réseau (ou réseau élargi)

Pourquoi c'est important :

Votre réseau (physique, en ligne, ancien job pro, etc) est votre tremplin pour trouver vos 1er clients. En effet, nous avons tous au moins 3 clients SIMPLEMENT dans notre réseaux déjà actionnable ! Le simple fait de parler de votre activité va non seulement vous rendre visible, mais aussi vous faire connaître par des personnes de confiance qui peuvent devenir des clients ou vous orienter vers de nouveaux prospects (et surtout vous entraîner à déjà communiquer de manière impactante ;).

Comment faire :

- Listez 10 personnes de votre entourage (amis, famille, connaissances professionnelles, anciens collègues) potentiellement dans votre cible et contactez-les pour leur expliquer ce que vous faites.
- Proposez-leur de prendre un moment pour en parler plus en détail SI vous sentez que la personne est dans votre cible (public, problématique, objectif ...). SINON, vous pouvez aussi leur demander s'ils connaissent quelqu'un qui pourrait bénéficier de votre expertise.
- Par exemple, écrivez : « Salut [prénom], je crois que tu m'avais parlé de tes problématiques XYZ, je voulais savoir si c'est toujours le cas ou si tu as trouvé des solutions ? ...» OU / Si tu connais des personnes qui sont dans ce caas XYZ et qui recherchent des solutions, je serais ravi de leur partager des ressources. Tu serais ok pour leur demander s'ils serait ok que je leur envoi un msg de ta part ? »

Suggestions pour maximiser l'impact :

- N'ayez pas peur de faire une proposition claire !
- Ne vous focalisez pas sur la vente mais sur l'établissement de la relation et l'intérêt réel pour les autres. Vous semez des graines. Le reste suivra naturellement (mais il faut oser y aller !)

3. Créer une mini-vidéo de présentation avec un appel à action clair

Pourquoi c'est important :

Les vidéos sont des outils puissants pour se connecter à son audience, pratiquer sa posture ET prendre confiance en soi ;) Elles permettent de créer un lien humain et authentique qui dépasse le simple texte. Cette vidéo peut être partagée directement avec des prospects ou publiée sur vos réseaux sociaux pour augmenter votre visibilité. C'est une occasion d'exprimer votre personnalité et de clarifier votre offre, avec un appel à l'action direct.

Comment faire :

- Filmez une vidéo courte (moins de 2 minutes) où vous vous présentez de manière simple et authentique : qui vous êtes, ce que vous faites, pourquoi ça vous tient à coeur et comment vous pouvez aider vos clients.
- Assurez-vous d'inclure un appel à l'action clair à la fin : « Si vous souhaitez discuter de vos besoins, net savoir quelles solutions sont possible pour votre probleme XYZ, commente INFO. »
- Vous pouvez la partager sur vos réseaux sociaux, par email ou l'envoyer à des prospects ciblés.

Suggestions pour maximiser l'impact :

- Privilégiez la simplicité : l'objectif est de transmettre votre message de manière claire, pas de faire une production professionnelle. L'authenticité est plus importante.
- N'oubliez pas d'inclure un appel à l'action explicite : dite clairement ce que la personne doit faire et son propre bénéfice dans cette action !
- Si vous avez des témoignages de clients ou des résultats concrets, mentionnez-les rapidement pour crédibiliser votre message.

Ces actions sont conçues pour que vous ressentiez une vraie avancée, pour que vous vous challengiez et prouviez à vous-même que vous êtes capable de prendre votre place. Vous êtes sur le chemin de faire la différence auprès de vos futurs clients. Il n'y a que vous qui pouvez agir, et je suis là pour vous guider.

 **Tu veux aller plus loin et peut être que Betty te donne des feedback perso ?**
-> Envoie "ACCOMPAGNEMENT" en message privé sur whatsapp à Betty et cela te donnera un énorme privilège (réservé pour les 10 premiers seulement) 🤔🎁

Naturopathe Workshop - Edition 2024

Espace notes

[illegible]

This image shows a full page of blank, lined paper. It features approximately 28 horizontal blue or grey lines spaced evenly apart, typical of notebook paper. The lines extend across the entire width of the page, leaving small margins at the top and bottom. There are no vertical lines, text, or other markings on the page.

Par Betty Haury, naturopathe depuis 2021 et mentore de naturopathes libres