

L'Alphabet du coach reconverti

27 vérités pour trouver tes premiers clients en tant que coach



Tu viens d'être certifié·e ? Bravo.
Mais non, ce n'est pas encore « le début de la vraie aventure ».

C'est surtout l'instant où 90% abandonnent, faute de structure.

Voici l'outil que j'aurais aimé avoir au départ :

- Une lettre
- Une vérité
- Une action concrète pour poser les bases solides de ton activité

A = Alignement

↳ Si ton offre ne te ressemble pas, elle ne résonnera avec personne.

Ton business ne peut pas briller si tu joues un rôle. Sois toi, pleinement.

- ⊠ Écris une offre que tu pourrais vendre tous les jours sans te forcer.
- ⊠ Vérifie que ton message reflète ton histoire et tes valeurs.
- ⊠ N'accepte aucun client avec qui tu ne veux pas vraiment travailler.

B = Bénéfice client

↳ Ton client n'achète pas ton outil, il achète sa transformation.

Il se fiche du « comment », il veut le résultat.

- ⊗ Remplace “je fais du coaching” par “je t’aide à [résultat concret]”.
- ⊗ Pose-toi : que gagne-t-il réellement avec toi ?
- ⊗ Test : ton offre peut-elle se résumer en un gain clair en 1 phrase ?

C = Clarté

↳ Une offre floue est une offre invisible.
Tu ne peux pas vendre ce que tu ne sais pas formuler.

- ⊠ Peux-tu décrire ton offre à voix haute en moins de 15 secondes ?
- ⊠ Clarifie : pour qui ? pour quoi ? comment ?
- ⊠ Un message = une idée. Pas deux.

D = Désir

↳ Avant de proposer une solution, crée l'envie de changer.

Le client bouge quand il sent que l'inaction lui coûte cher.

- ⊠ Fais-le se reconnaître dans sa douleur.
- ⊠ Décris son quotidien actuel, ses frustrations.
- ⊠ Donne-lui envie d'en sortir, pas juste de "s'améliorer".

E = Estime de soi

↳ Tu ne vendras jamais avec clarté si tu doutes de ta valeur.

La légitimité ne vient pas d'un diplôme, mais d'un engagement.

- ⊠ Gagne confiance avec de petites victoires visibles.
- ⊠ Parle de ton propre parcours comme d'une preuve.
- ⊠ Vendre, c'est aider, pas forcer.

F = Formulation de l'offre

↳ Promesse claire + preuve + cible précise
= offre qui vend.

Stop aux offres vagues ou fourre-tout.
Simplifie pour convaincre.

- ⊗ “Je t’aide à X en Y temps, même si tu Z.”
- ⊗ Ajoute une preuve de faisabilité (résultat, méthode, expérience).
- ⊗ Dis à qui tu t’adresses, pas “à tout le monde”.

G = Gratuité stratégique

↳ Offrir de la valeur, oui. Mais avec intention.

Un ebook mal ciblé dilue ta crédibilité.

- ⊠ Crée un contenu gratuit ultra-spécifique.
- ⊠ Il doit résoudre un problème urgent, pas donner des généralités.
- ⊠ Objectif : générer des conversations, pas juste des “likes”.

H = Hésitation

↳ Remettre à demain, c'est rester bloqué aujourd'hui.

Tu n'as pas besoin de perfection. Tu as besoin de mouvement.

⊠ Lancement imparfait > plan parfait jamais lancé.

⊠ Poste un message clair cette semaine.

⊠ Propose un appel à 1 personne aujourd'hui.

I = Intention

↳ Chaque action doit avoir un but clair : attirer, engager ou convertir.

Arrête les publications “au feeling” : structure ton impact.

- ⊗ Chaque contenu = 1 objectif.
 - ⊗ Évite le flou : tu veux quoi à la fin ?
 - ⊗ Appel, téléchargement, commentaire ?
- Sois explicite.

J = Jugement externe

↳ Le regard des autres bloque plus que l'échec.

Tu n'as pas besoin d'approbation. Tu as besoin d'élan.

- ⊠ Poste malgré la peur.
- ⊠ Trouve un cercle de soutien (groupe, mentor, pod).
- ⊠ Montre tes avancées. La confiance suit l'action.

K = Kill your darlings

↳ Supprime ce qui flatte ton ego mais n'aide pas ton client.

Moins de blabla. Plus de clarté.

- ⊠ Enlève le jargon, les “méthodes uniques”, les longues intros.
- ⊠ Pose-toi cette question : “Est-ce que ça aide mon client à dire oui ?”
- ⊠ Si non → supprime.

L = Langage client

↳ Parle comme il pense. Pas comme tu es formé.

Les gens achètent avec leurs mots, pas avec tes concepts.

- ⊠ Utilise leurs phrases exactes (issues d'échanges, forums, messages).
- ⊠ Remplace “éveil” par “je me sens perdu”.
- ⊠ Parle problème, pas processus.

M = Micro-cibles

↳ Une offre large ne touche personne. Une offre précise percute.

Tu ne peux pas séduire tout le monde.

- ⊠ “Coach en reconversion” → trop vague.
- ⊠ Précise : “Maman solo en burnout”, “Cadre qui déteste son job”.
- ⊠ Plus tu es précis, plus tu deviens magnétique.

N = Niche émotionnelle

↳ Vise l'émotion, pas la démographie.
Tu n'accompagnes pas des gens. Tu accompagnes des ressentis.

- ⊠ Identifie l'émotion dominante (peur, frustration, envie).
- ⊠ Structure ton message autour de ce ressenti.
- ⊠ Vise le cœur avant la tête.

O = Offre irrésistible

↳ Résout un problème douloureux, avec une promesse claire et rapide.

Ta cible doit dire « Je veux ça maintenant. »

- ⊠ Problème + promesse + preuve + format simple.
- ⊠ Évite les “packs” flous.
- ⊠ Une seule offre, mais percutante.

P = Positionnement différenciateur

↳ Ce qui te distingue, c'est toi. Pas ton label.

Ton histoire, ton style, ta cible font ta marque.

- ⊠ Intègre ton parcours dans ta communication.
- ⊠ Assume ta voix, même si elle détonne.
- ⊠ L'authenticité attire plus que la perfection.

Q = Quick Win

↳ Donne une victoire rapide à ton client (ou à toi-même).

Le cerveau aime les résultats immédiats.

- ⊠ Objectif : 1 post, 1 conversation, 1 action visible.
- ⊠ Valide ton offre avec 1 retour client.
- ⊠ Teste → ajuste → avance.

R = Résistance au marketing

↳ « Je n'aime pas me vendre » = croyance à recadrer.

Vendre, c'est rendre possible une transformation.

- ⊠ Parle à un humain, pas à un "lead".
- ⊠ Reframe : tu ne vends pas toi, tu vends un changement.
- ⊠ Tu ne forces pas, tu proposes.

S = Simplicité

↳ Plus tu simplifies, plus tu vends.
Complexité = paralysie. Clarté =
conversion.

- ⊠ 1 offre, 1 message, 1 canal pour démarrer.
- ⊠ Repose ton business sur l'essentiel.
- ⊠ Évite l'effet “outil magique” qui t'éparpille.

T = Témoignage stratégique

Même sans client, tu peux prouver.
La preuve rassure. La preuve vend.

- ⊠ Témoignages de ton ebook, de conversations, de tests gratuits.
- ⊠ Résultats personnels = aussi valables.
- ⊠ Capte tout ce qui montre que ça marche.

U = Urgence perçue

Pas d'urgence = pas de vente.
Il faut un déclic pour déclencher l'action.

- ⊠ Souligne le coût de l'inaction.
- ⊠ Crée des fenêtres limitées.
- ⊠ Appuie sur le “pourquoi maintenant”.

V = Vocabulaire

↳ Certains mots vendent mieux que d'autres.

Parle la langue du feu, pas de la tiédeur.

- ⊠ “Je me sens bloqué.”
- ⊠ “J’ai tout tenté.”
- ⊠ “Je ne sais plus quoi faire.”

Utilise leurs mots pour créer l’effet miroir.

W = Why profond

↳ Ton moteur interne est la clé de ta persévérance.

Tu abandonneras sans raison puissante.

- ⊠ Écris ton “pourquoi” en 1 phrase.
- ⊠ Lis-le avant chaque action marketing.
- ⊠ Aligne ton business sur ta mission.

X = eXpérience utilisateur

↳ Ton ebook, ton appel, ton feed = expérience.

Fais-les simples, fluides, agréables.

- ⊠ Ebook lisible, structuré.
- ⊠ Appels cadrés, rassurants.
- ⊠ Contenu clair, agréable à consommer.

Y = You First

↳ Ton prospect veut se sentir compris avant d'acheter.

L'écoute précède l'influence.

- ⊠ Reformule son problème.
- ⊠ Montre-lui que tu le connais.
- ⊠ Crée une connexion avant une conversion.

Z = Zone de génie

↳ Tu ne te démarques pas en copiant. Tu brilles en incarnant.

Ce que tu fais naturellement bien = ton super pouvoir.

- ⊠ Identifie ta force unique.
- ⊠ Base ton offre dessus.
- ⊠ Cultive-la jusqu'à en faire ta signature.

**Commente la lettre qui te
parle le plus.**

 **Partage à un·e coach en
reconversion qui a besoin de
retrouver son cap.**

**Et si tu veux passer à
l'action concrètement visite
le lien dans les
commentaires.**