

Les 7 étapes que je mets en place avec mes clients

qui feront décoller ton activité de coaching :



1. Définir : Clarifier ton message et ton offre

Si ton message est flou, personne ne comprendra ce que tu apportes.

Dans cette phase, on travaille sur

- ✓ Ton positionnement unique (ce qui te différencie).
- ✓ Ton offre irrésistible et son message clair.
- ✓ Tes valeurs et ta vision pour une communication authentique.

> Un message clair attire les bons clients

2. Localiser : Trouver ton audience idéale

Tu ne peux pas parler à tout le monde.

Il faut connaître précisément tes clients idéaux pour créer du contenu qui les touche.

- ✓ Identifier les bonnes personnes à cibler.
- ✓ Comprendre leurs besoins et frustrations.
- ✓ Trouver les sujets qui captivent leur attention.

> Un bon message au bon public
= plus d'engagement et de prospects.

3. Préparer : Élaborer un plan de contenu stratégique

Publier au hasard ne mène à rien. Tu as besoin d'un plan clair et structuré pour capter l'attention.

- ✓ Construire un calendrier éditorial efficace.
- ✓ Varier les formats (posts, carrousels, stories...).
- ✓ Anticiper les objections et répondre aux attentes.

> Un bon contenu crée de la confiance et attire naturellement les prospects.

4. Exécuter : Rédiger et publier du contenu engageant

Avoir une stratégie, c'est bien.
Passer à l'action, c'est mieux.

- ✓ Rédaction et optimisation de tes posts LinkedIn.

- ✓ Publication régulière pour maximiser ta visibilité.

- ✓ Intégration d'outils IA et prompts pour gagner du temps.

> Tu apprends à créer du contenu impactant sans y passer des heures.

5. Confirmer : Analyser l'impact de tes publications

Sans suivi, impossible de progresser.

On mesure ce qui fonctionne et ce qui doit être amélioré.

- ✓ Suivi des performances de tes posts.

- ✓ Analyse des tendances et du feedback.

- ✓ Détection des opportunités d'amélioration.

> On ajuste en fonction des résultats pour optimiser ton impact.

6. Modifier : Ajuster la stratégie pour maximiser tes résultats

Un bon coach s'adapte en permanence.

Tu ne feras pas que publier : tu évolueras avec ton audience.

- ✓ Optimisation continue de ton message et ton positionnement.

- ✓ Amélioration de ton contenu en fonction des retours.

- ✓ Tests stratégiques pour booster l'engagement et la conversion.

> L'amélioration constante, c'est la clé du succès sur LinkedIn.

7. Conclure : Transformer ton audience en clients

Une audience engagée ne sert à rien si elle ne devient pas cliente. C'est là que la vente naturelle entre en jeu.

- ✓ Techniques pour convertir tes abonnés en prospects qualifiés.
- ✓ Optimisation de tes conversations LinkedIn.
- ✓ Mise en place d'un process pour répéter et scaler tes résultats.

> Le but final : une activité qui tourne et attire des clients en continu.

**Mon programme est simple, mais
pas facile.**

**Il est entièrement assisté par l'IA
pour aller plus vite mais pas
générique.**

**Mon accompagnement est fait
pour les coachs en développement
personnel qui se lancent**

**Clique sur le lien dans les
commentaires pour démarrer ton
voyage vers plus de clients et une
autorité affirmée.**