

9 étapes simples pour définir ta niche de coaching avec l'IA

Et enfin arrêter de vouloir aider tout le monde



① Fixe une intention claire dès le départ

Pas d'intention = pas de direction.

Résume en une phrase :

→ Qui tu veux aider

→ Quel problème tu veux résoudre

→ Quelle transformation tu promets

✧ Exemple :

- **Niche :**

Coachs/accompagnantes qui n'osent pas parler prix sur Zoom, et bradent leur expertise.

- **Problème :**

Discours flou → hésitation à annoncer le prix → clients perdus → revenus instables.

- **Solution :**

Accompagnement de 30 jours pour être à l'aise avec la vente et annoncer ses prix avec fierté.

- **Avantages :**

→ Reprennent confiance en elles.

→ Annoncent leurs tarifs clairement, sans peur.

→ Attirent des clientes prêtes à investir, sans se justifier.

② Crée un profil type

Tu ne parles pas à tout le monde.

Tu parles à quelqu'un.

Décris une personne précise :

● Âge

● Métier ou rôle de vie

● Émotions fréquentes

● Situation de départ

Étape 2 : Construction du profil démographique et psychographique

Basé sur ta description, voici **un premier profil-type hypothétique** :

Profil-type le plus récurrent (hypothèse)

- **Sexe** : Femme
- **Âge** : 30 – 45 ans
- **Profession** : Coach de vie, coach holistique, accompagnante en reconversion, thérapeute en ligne, énergéticienne, praticienne bien-être
- **Contexte** :
 - Issue d'une reconversion (ancienne RH, prof, infirmière, etc.)
 - Formée récemment (1 à 3 ans max)
 - Très à l'aise dans l'accompagnement... mais mal à l'aise avec le "business"
 - A une petite audience sur Instagram ou LinkedIn
 - Très sensible, empathique, orientée "don de soi" → difficulté à se positionner comme "vendeuse"

③ cherche à comprendre son niveau de conscience

Tu n'attires pas un inconscient avec un message pour experts.
Pose-toi ces 3 questions :

- ☐ Est-il conscient de son problème ?
- ☐ Connaît-il déjà des solutions ?
- ☐ Te connaît-il, toi ?

Ce que ta cible sait déjà consciemment

(= Ce qu'elle **verbalise** ou avoue à demi-mot)

1. « J'ai du mal à annoncer mes prix, je bafouille toujours un peu... »
2. « J'ai peur que ce soit trop cher pour elles. »
3. « J'ai l'impression que je dois *me justifier* à chaque fois. »
4. « Je suis à l'aise pour coacher, mais pas pour vendre. »
5. « J'attire des gens intéressés, mais ils ne passent pas à l'action. »
6. « J'ai peur qu'on dise non, alors je propose des facilités direct. »
7. « Je termine l'appel sans oser proposer quoi que ce soit. »
8. « Je sais que je dois être plus claire, mais je bloque à ce moment-là. »
9. « J'ai l'impression que je dois convaincre au lieu de simplement proposer. »
10. « J'ai peur de paraître trop insistante. »

④ Explore les douleurs du quotidien

Tu ne vends pas une solution.

Tu soulages une souffrance.

Sois concret, pas conceptuel :

- ◆ Confusion professionnelle
- ◆ Isolement émotionnel
- ◆ Manque de reconnaissance

💔 10 situations concrètes et douleurs vécues au quotidien

1. **Juste avant un appel découverte**, elle a la boule au ventre en pensant :
« *Et si elle me demande le prix ?* »
2. Pendant l'appel, **elle sent que la cliente est intéressée**, mais elle hésite, tourne autour du pot, et ne sait **pas comment proposer l'offre**.
3. Elle termine l'appel en disant :
« *Réfléchis, dis-moi ce que tu décides...* »
→ Puis culpabilise de ne pas avoir "closé".
4. Elle **change le prix en dernière minute** pour "ne pas faire fuir" la cliente.
→ Puis se sent frustrée, invisible ou sous-payée.
5. Elle **baisse spontanément son tarif** ou propose une réduction sans qu'on le lui demande.
6. Quand elle entend une objection ("c'est cher"), elle se **justifie, explique trop, perd sa posture**, et se sent nulle après.

⑤ Recherche la racine, pas le symptôme

Une bonne niche attaque la vraie cause.

Ne reste pas en surface.

Identifie les blocages profonds :

- Croyances : « Je ne suis pas assez légitime »
- Traumas : « Je ne veux plus souffrir comme avant »
- Conflits internes : « Je veux changer, mais j'ai peur »

10 causes profondes du problème

1. **Conditionnements familiaux sur l'argent**
→ Éducation basée sur l'idée que « l'argent, ça se mérite par la souffrance » ou « c'est mal de parler d'argent ».
2. **Croyances limitantes sur la valeur personnelle**
→ Elles pensent que leur valeur dépend de l'approbation des autres, donc elles évitent de "déranger" ou de "décevoir" avec un prix.
3. **Manque d'identification au rôle de "professionnelle"**
→ Elles se voient encore comme "en apprentissage" ou "en transition" → elles n'osent pas incarner une posture de leader.
4. **Association inconsciente : vendre = manipuler**
→ Elles rejettent inconsciemment tout ce qui ressemble à de la persuasion, car elles ont peur d'être perçues comme "pushy".
5. **Peu d'estime de leur propre expertise**
→ Malgré des retours positifs, elles minimisent leurs résultats et pensent :
« Est-ce que ça vaut vraiment ce prix ? »

⑥ Révèle leur dialogue intérieur

La phrase qu'ils ne disent à personne... tu dois l'écrire.

Écoute ce qu'ils pensent en silence :

- ✧ « J'ai peur d'échouer... encore. »
- ✧ « Personne ne me comprend. »
- ✧ « Je me sens vide, mais je ne sais pas pourquoi. »

10 phrases exactes que ces femmes peuvent se répéter

1. « Et si elle trouve ça trop cher ? »
2. « Je vais attendre qu'elle me demande le prix... sinon j'ose pas. »
3. « Je veux pas paraître insistante, je préfère qu'elle revienne vers moi. »
4. « J'ai pas envie qu'elle pense que je fais ça pour l'argent. »
5. « Si je baisse un peu, elle dira peut-être oui. »
6. « Je suis qui, moi, pour demander ce prix-là ? »
7. « J'ai pas envie qu'on me dise non... »
8. « Elle a sûrement pas les moyens. »
9. « Elle a dit qu'elle allait réfléchir... j'espère qu'elle va me répondre. »
10. « Peut-être que je devrais refaire mon offre, elle n'est pas encore assez claire. »

⑦ Découpe ta cible en sous-profils émotionnels

Même douleur, réactions différentes.

Identifie les variantes émotionnelles pour choisir la plus pertinente :

- Le Résigné : il a abandonné
- L'Impulsif : il saute sur tout
- L'Analytique : il doute de tout



4 sous-profils émotionnels types



1. *La Génèreuse épuisée*

« Je veux aider... mais je me vide. »

- **Frustration** : Elle donne beaucoup, propose des appels gratuits, ajuste ses prix... mais **ne gagne rien**.
- **Posture** : Elle se sent utile... tant qu'elle ne demande rien en retour.
- **Émotion dominante** : Culpabilité → Elle associe "demander de l'argent" à "être égoïste".

⑧ Positionne-toi face aux fausses solutions

Tu n'es pas une énième solution.

Tu es l'alternative.

Liste ce que tes clients ont déjà essayé (en vain) :

- ◆ Développement perso à répétition
- ◆ Coachs « motivants » mais inefficaces
- ◆ Formations génériques et floues

✗ 10 fausses solutions qu'elle a déjà testées

1. **Baisser ses tarifs "le temps de prendre confiance"**
→ Renforce son insécurité + attire des clientes non engagées.
2. **Ajouter une nouvelle certification ou formation**
→ Elle empile les savoirs mais ne passe pas à l'action → **formationnisme**.
3. **Offrir des sessions gratuites pour "se faire la main"**
→ Elle donne tout, s'épuise, sans retour ni valorisation.
4. **Copier la communication d'autres coachs**
→ Elle se sent déconnectée, floue, pas alignée.
5. **Changer 10 fois de niche ou d'offre**
→ Elle fuit l'inconfort au lieu de l'affronter.
6. **Attendre d'avoir plus de résultats/avis/clientes avant de vendre**
→ Cercle vicieux : pas de clientes → pas d'avis → pas de légitimité.

**Tu n'as pas besoin d'une nouvelle
certification.**

**Tu as besoin d'un message clair qui attire
la bonne personne, au bon moment, avec
la bonne promesse.**

**La niche, ce n'est pas une cage.
C'est une loupe qui concentre ton énergie
là où elle est vraiment utile.**

**Avec ces 8 étapes, tu peux créer une
niche claire, alignée et magnétique.**

Et si tu veux aller plus loin :

**Ce prompt fait partie de mon programme «
Le Pack du Coach Créateur », conçu pour
t'aider à structurer une offre de coaching
claire et décrocher tes premiers clients.**

**J'ai conçu ce prompt complet pour t'aider à
définir ta niche en quelques minutes
même si tu n'as ni audience, ni idée précise
au départ.**

**↳ Objectif : formuler une offre claire et
désirable automatiquement grâce à l'IA.**

Si tu veux l'essayer, rejoins le programme.

→ Le lien est dans le post.