

Et si ton entreprise devenait un prolongement de toi

Entrepren'Etre



Nathalie Dewez
DESIGNEUSE D'IDÉES

Ebook offert



Et si ton entreprise devenait un prolongement de toi

Mettre en place son activité professionnelle est une première base. Par la suite, il reste à la développer. Afin de le faire dans les meilleures conditions, il est important de développer le bon état d'esprit, celui qui consiste à se rester connecter à Soi et à se dire « Oui ».

I) Ne cherchez pas à vendre

Persuader en inspirant

Beaucoup d'entrepreneurs passent du temps à chercher comment communiquer au mieux. L'erreur de beaucoup est de « s'inspirer des autres » en s'oubliant.

Les mots ont une énergie. Ils vibreront bien plus hauts s'ils viennent du cœur, c'est-à-dire s'ils sont issues de son expérience, de son ressenti, le tout basé sur son processus.

Ce que tu dégageras inspirera tes prospects et c'est ce qui leur donnera envie de te suivre.

Tout n'est qu'énergie, ce que tu vibres influencera les personnes qui te rencontrent.

Donner pour recevoir

En écoutant attentivement la personne en face de toi, tu sauras quelles sont ses difficultés ou ses besoins.

A partir de cette base, si tu veux sincèrement apporter à la personne, demande-toi ce que tu peux faire.

Il y a alors deux possibilités :

- Tu peux lui apporter un conseil, une pratique, une conférence ou un service qui se rapporte à ce que tu fais ;
- Tu peux proposer la même chose mais en lien avec l'activité d'une autre personne, plus en adéquation avec ces besoins.

Le but étant de proposer ce qui apportera le plus à ton interlocuteur. Ce geste le marquera et il pensera à toi s'il a besoin de tes services plus tard ou s'il connaît une personne qui peut en avoir besoin.



Par la suite, il est possible d'analyser les demandes et les besoins formulés ou inconscients afin de trouver des partenariats ou si le cœur t'en dit d'orienter ton activité vers cette dynamique.

Le cerveau et la vente

Il y a 3 éléments sur le cerveau et son fonctionnement à connaître.

Ton cerveau comprend en réalité 3 cerveaux

- Le cerveau **reptilien** : il est le plus ancien et son but est notre survie. C'est lui qui agit lorsque tu as **peur** en te faisant faire un bond, il est prêt à prendre la **fuite** dès qu'il sent un danger ;
- Le cerveau **limbique** : il permet l'**interaction** avec les gens. C'est là que se trouve la **mémoire** et le centre de tes **émotions** ;
- Le **néocortex** : il est le plus récent et correspond à la **logique** et à notre **raisonnement**.

Le cerveau ne comprend pas la négation.

Je te parle des informations qui marquent ton **inconscient**. Lorsque tu entends : « ne vous inquiétez pas, il n'y a pas de danger », ton inconscient **ne retient pas la négation**, il enregistrera donc « inquiétude et danger ». Rien de mieux pour alerter le cerveau reptilien et faire fuir un prospect.

Pour vendre, il faut parler aux 3 cerveaux

Concrètement, tu dois d'abord **parler au cerveau limbique** et donc utiliser les émotions et la mémoire de tes prospects (personnellement je trouve que les publicités d'Intermarché sont excellentes pour réussir à nous embarquer).

Puis tu dois **parler au Néocortex** en lui apportant des preuves de ton savoir-faire, des résultats de ton offre et lui démontrer tout ce que tu lui permettras d'obtenir.

En dernier lieu, il faut **rassurer le cerveau reptilien**. Le plus efficace est le « satisfait ou remboursé ». C'est dans cette dernière étape que tu dois tenir compte du paragraphe précédent pour bien choisir tes mots.



S'engager dans un achat n'est pas anodin pour le cerveau, il s'agit d'un changement pour lui et ce n'est pas ce qu'il préfère, au contraire.

Il est donc très important d'avancer par étape **pour apprivoiser ton prospect et le transformer en client.**

Demander des témoignages

Tes clients peuvent devenir tes ambassadeurs en parlant de ce que tu apportes. D'autres n'auront pas cet élan naturel d'où l'importance de demander à chacun un témoignage.

Certaines personnes accepteront mais auront besoin que tu les guides.

N'hésite pas à préparer une trame demandant qui est la personne, ce que tu lui as apporté, pourquoi elle te recommande...

Tu peux également proposer un service ou un produit en contre-partie si trop peu de personnes se sont mobilisées.

En parler pour connaître les objections

Parler de son activité permet de connaître les objections face à ce que tu proposes. Tu pourras alors y réfléchir afin de savoir y répondre par des preuves concrètes : résultat de ton expérimentation ou information théorique prouvée. Mais aussi en parler en amont dans ta communication pour montrer que tu comprends tes prospects.

Cela pourra également te donner éventuellement de nouvelles idées pour développer ton activité par la suite en fonction des besoins réels constatés.

2) Se développer par la voie du cœur



Sur le court terme

A) Ecouter ses sensations

Plus tu seras connecté à toi et plus tu auras facilement des réponses aux choix qui se présentent. Tes sensations physiques : ventre serré, poids sur la poitrine, impression de légèreté, sourire...te donnent la direction à suivre.

Rester connecté à ce que tu ressens t'indiquera la décision à prendre, l'élan à donner...

B) Voir cela comme un jeu

Entreprendre donne son lot d'imprévus, de surprises, de changements... Cela peut très vite devenir déconcertant et/ou fatigant, à moins de rester dans le Ici et Maintenant et de voir cela comme un jeu.

Avoir son activité implique de faire preuve de souplesse afin de s'adapter au mieux.

En sortant de l'affect et en prenant cela comme un jeu, en te lançant des défis afin d'expérimenter, tout aura plus de légèreté.

C) Dépasser ses difficultés

Il n'y a pas d'erreurs mais des enseignements. Pour autant, il est facile de se sentir perdu.

Pour cette raison, quelque soit la taille de ta « to do list », prendre soin de toi te sera plus qu'essentiel afin de gérer au mieux les situations qui se présentent.

De plus, il est essentiel de ne pas rester seul(e) et de rester dans une dynamique d'apprentissage comme nous le verrons juste après.

Sur le long terme

A) Se former

« Je sais que je ne sais rien ».



Dans l'entrepreneuriat, il est nécessaire de continuer à se former.

Tu peux partager ton temps entre 3 types de formation :

- L'introspection : pour être et rester neutre, aller dans tes profondeurs, écouter ton guide intérieur...;
- Ton cœur de métier : développer ta spécialité en continuant à te former est indispensable afin de durer.

Par contre, dès que tu maîtrises un aspect, pratique-le immédiatement dans ton activité pour l'expérimenter concrètement et faire évoluer tes services.

Si tu attends de tout maîtriser avant de te lancer, tu ne passeras jamais à l'acte, il y aura toujours autre chose à apprendre.

- Tes différentes casquettes d'entrepreneurs : comptabilité, gestion, communication, marketing...il existe beaucoup de casquette à un entrepreneur.

Tu peux bien sûr sous-traiter certaines parties mais je te conseille d'avoir des bases dans les différents aspects pour voir une vision globale de ton activité, échanger plus facilement avec tes prestataires et avoir ce qui te convient.

B) Développer sa notoriété

Dire « ce que je fais est génial » n'est pas suffisant en général pour vendre. Avoir de la notoriété peut « rassurer » tes prospects et les faire passer à l'achat.

Il existe plusieurs possibilités pour développer sa notoriété. Je vais te proposer quelques pistes de réflexion, n'oublie pas de suivre ton intuition et de laisser s'exprimer ta créativité.

- Démontrer sa compétence : atelier, conférence, service offert...
- En parler à son réseau et proches : Famille, ami, collègue, connaissance, n'hésite pas à les contacter pour parler de ce que tu fais afin qu'ils puissent te recommander et demande leur de le faire ;
- Être visible : chaîne Youtube, podcast, interview sur tes réseaux mais aussi sur celui d'autres personnes afin d'accroître ta visibilité ;
- Offre ton expertise à un influenceur afin d'être mis en avant ;
- Créer des partenariats...



C) Oser voir grand pour avancer pas à pas

Ta seule limite, c'est toi qui la détermine. Il est connu de voir que l'Homme sous-estime ce qu'il peut faire en trois ans et sur-estime ce qu'il peut faire en une journée.

Dès lors, tu peux oser voir grand en terme de clientèle, d'activités, de concepts...avant de découper les tâches pour y arriver afin de te retrouver avec une petite chose à faire le lendemain.

Jour après jour, sans attente, avec patience et persévérance, utilise le principe des petits pas tout en te laissant la possibilité d'évoluer avec le temps.

Entre ton étude, ta pratique, le retour de tes clients, les opportunités que tu vois apparaître, ton grand projet peut se transformer, évoluer au fil de tes ressentis.

Dans tous les cas, ose voir grand et crois en tes capacités sans te mettre de limite. Tant que tu es connecté à toi, que tu fais les choses avec cœur, ton corps et/ou ton ressenti t'indiquera si tu dérives.

Quelque soit le moment, il est essentiel de ne pas oublier une chose : penser à Soi. Tu es ta priorité. Ne t'oublie pas au profit de...

Etudes, pratiques et bienveillance donneront un socle solide qui te permettra de te révéler dans tous tes domaines de vie.

3) Ne reste pas seul(e)

Trouver des partenaires

Les partenariats permettent d'augmenter ta visibilité, de proposer une alternative à des personnes qui ne correspondent pas à ta cible et parfois de créer un nouveau service/produit en mélangeant les compétences de chacun.



Tu peux avoir des partenaires :

- Dans le même domaine d'activité mais ayant un outil différent. Cela permet de proposer des offres complémentaires ;
- Dans un domaine d'activité différent mais visant la même cible. Cela permet comme précédemment de proposer une offre globale ;
- Proposant les mêmes services que toi mais visant une autre cible. Tu pourras réorienter tes contacts ne correspondant pas à tes services et ton partenaire également.

Réseauter

Même pour une activité à distance, le réseautage est primordial. Il permet de :

- Rencontrer des prospects et leur dire que tu existes ;
- Rencontrer de futur partenaire ;
- T'habituer à parler de ce que tu fais ;
- Trouver des ressources qui te manquent ;
- Connaître les tendances et la dynamique du marché...

L'important est d'expérimenter et de ne pas avoir d'attente, ce genre de réunion étant très variable.

Une personne effet miroir

Que cela soit à travers :

- D'un autre professionnel du bien-être ;
- Un superviseur ;
- Un binôme également dans la profession pour un échange...

Il est important d'avoir une oreille professionnelle à qui te confier afin de pouvoir prendre du recul dans certain cas, parler de tes doutes, des blocages de tes clients, de l'effet des séances sur toi...



Il est facile de s'enfermer en tant qu'entrepreneur et de croire que l'on se suffit. Pourtant c'est grâce à l'autre que l'on peut se recentrer sur l'essentiel, évoluer et donner une autre dimension à son activité.

4) Prendre soin de soi

Pour un alignement ECE (Esprit-Corps-Energie), il est nécessaire de prendre soin de soi :

- Nourriture pour le corps et l'esprit adéquate ;
- Activité physique ;
- Méditation ;
- Bienveillance au quotidien ;
- Etude ;
- Connexion à ses ressentis physique ;
- Rire...

A toi de tester et de mettre des plages horaires dans ton emploi du temps afin que cela devienne une habitude.

Trouver ta boussole intérieure, entreprendre depuis ton cœur, et rayonner à ta façon, nécessite un ensemble d'ingrédients dont les doses ne dépendent que de toi. Il n'y a pas de formule magique, en dehors de régulièrement te poser et te demander si tes choix et tes actes sont le fruit de ta peur ou l'énergie de ton cœur.

En faisant preuve de douceur avec toi, tu vas pouvoir démonter au fil des jours les croyances qui te limitent, sortir de ta zone de confort (qui est en fait ta zone de connu) afin d'oser être toi, dans toutes tes dimensions, avec toutes tes facettes jusqu'à t'accepter.

De cette manière, ce que tu rayonneras, donnera envie à tes prospects de te suivre et de partager cette énergie.