

Etat des lieux

Le commencement

Avez-vous de l'appréhension à parler de votre activité, vous sentez-vous légitime, aligné ou au contraire, vous cachez-vous de peur d'être vu ?

Avez-vous peur de ne pas être accepté tel que vous êtes, avez-vous peur d'être jugé ou pire ignoré ?

La peur de se faire connaître et de vendre est souvent liée à d'autres peurs plus enfouies ; pour pouvoir améliorer la situation, vous avez besoin de savoir où vous en êtes.

Il est donc temps de regarder la réalité en face ; c'est un premier pas indispensable pour passer à l'action.

Tout ce qui est exprimé ne joue plus contre vous à votre insu alors, pour vous aider, voici quelques questions :

1 - Vous sentez-vous à l'aise avec... ?

- Votre image professionnelle
- Vos tarifs
- Ce que vous proposez
- Les réseaux sociaux
- Les réseaux traditionnels
- Votre activité et ce qu'elle véhicule
- Vos valeurs
- Votre organisation vie pro / vie familiale

2 - Quelles sont les activités qui vous paraissent insurmontables ?

Par exemple...

- Appeler des prospects
- Parler en public
- Participer dans des conversations de groupe
- ...

3 - Que n'osez-vous pas faire pour votre activité et que vous pensez devoir faire ?

Par exemple...

- Créer une page Facebook
- Faire des vidéos
- Animer un atelier
- ...

4 - Quelles sont les activités que vous avez planifiées mais que vous n'avez pas faites ?

Par exemple...

- Contacter un partenaire potentiel
- Créer un nouveau service
- Fixer vos tarifs
- ...

Maintenant il est temps de passer à l'action !

Dans chacune des 4 catégories choisissez 1 action

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...

Pour avancer 1 pas après l'autre, découpez chacune des actions en plusieurs étapes

1. ... —

—

—

—

2. ... —

—

—

—

3. ... —

—

—

—

4. ... —

—

—

—

Ne tergiversez pas et faites la toute 1ère étape de la première action dès à présent !

Ensuite planifiez les autres étapes pas à pas et engagez-vous par écrit en les notant.

Inutile de vous mettre la pression...