

# PROGRAMME



L'accompagnement 100% concret et 0% bullshit pour un business plus rentable, plus serein et des horaires allégés  
*(même sans créer une formation en ligne)*

## Tout le plan détaillé



# Module 1

## Tisse le fil rouge de ton business

**OBJECTIF : TROUVER TON POURQUOI ET EN FAIRE TON FIL ROUGE POUR L'ENSEMBLE DE TON BUSINESS (ET GAGNER EN TEMPS COMME EN ALIGNEMENT, TOUT EN TE DIFFÉRENCIANT)**

**1.0 - SI TU AS DÉJÀ TRAVAILLÉ SUR TON POURQUOI AVANT CE PROGRAMME...**

**1.1 - QU'EST-CE QUE LE "POURQUOI" ?**

**1.2 - EN QUOI LE POURQUOI EST UTILE POUR UN SLOWBUSINESS ?**

**1.3 - LES CHAMPS D'APPLICATION DU POURQUOI POUR TON BUSINESS**

**1.4 - TROUVER TON POURQUOI : LA MÉTHODE ÉTAPE PAR ÉTAPE**

# Module 2

## Pose ton cadre de slowpreneur.e

**OBJECTIF : DÉFINIR TES OBJECTIFS UTILES ET LE CADRE DANS LEQUEL TU VAS TRAVAILLER (OU COMMENT POSER DES LIMITES VA TE FAIRE GAGNER EN LIBERTÉ)**

**2.1 - LES TYPES D'OBJECTIFS À DÉFINIR**

**2.2 - SUR COMBIEN DE TEMPS DÉFINIR TES OBJECTIFS ?**

**2.3 QUELS OUTILS ET MÉTHODES POUR POSER ET SUIVRE TES OBJECTIFS**

**2.4 - POSER TES LIMITES...**

**2.5 - ... ET LES (FAIRE) RESPECTER, MÊME AVEC UNE PRESSION FINANCIÈRE**

**2.6 - DÉFINIR TON PRISME DE PRISE DE DÉCISIONS**

**2.7 - DÉFINIR LE TEMPS QUE TU ACCORDES À TES TÂCHES HORS "CŒUR DE MÉTIER"**

**2.8 - COMMENT NE PAS "REEMPLIR" SON TEMPS AVEC CES TÂCHES QUAND ON A PAS (ASSEZ) DE CLIENTS**

# Module 3

## *Vends-toi avec sérénité, en respectant tout le monde*

**OBJECTIF : FAIRE RENTRER PLUS FACILEMENT DE NOUVEAUX CLIENTS, ET FIDÉLISER CEUX QUE TU AS DÉJÀ, SANS AVOIR L'IMPRESSION DE FAIRE DU FORCING**

**3.1 - ÊTRE À L'AISE AVEC L'ASPECT COMMERCIAL DE TON ACTIVITÉ**

**3.2 - VENDRE, OU SE VENDRE ?**

**3.3 - ASSUMER PLEINEMENT TES TARIFS**

**3.4 - QUID DES ÉCHANGES DE PRESTATIONS ENTRE FREELANCES ?**

**3.5 - DÉFINIS TON BUSINESS MODEL SUR MESURE**

**3.6 - DEUX EXEMPLES CONCRETS D'ÉVOLUTION DE BUSINESS MODELS  
(ET LES RÉPERCUSSIONS)**

**3.7 - COMMENT ANNONCER UNE AUGMENTATION DE TES TARIFS ?**

**3.8 - S'ASSURER QUE TON OFFRE CORRESPOND VRAIMENT AU BESOIN DE TA CIBLE**

**3.9 - PRENDRE LE RÉFLEXE DE SONDER TA CIBLE POUR RESTER EN PHASE AVEC ELLE**

**3.10 - FICHE PERSONA : INDISPENSABLE OU NON ?**

**3.11 - TROUVER TON MODÈLE DE PROSPECTION IDÉAL**

**3.12 - COMMENT ORGANISER TA PROSPECTION ?**

**3.13 - VENDRE AUX DIFFÉRENTS PROFILS DE CLIENTS (AVEC LES 4 ÉLÉMENTS)**

**3.14 - ADAPTER TES SUPPORTS COMMERCIAUX À L'ENSEMBLE DES PROFILS**

**3.15 - FAIRE DES RELANCES EFFICACES EN T'ASSURANT DE N'EMBÊTER PERSONNE**

**3.16 - LES ACTIONS SIMPLES ET RAPIDES QUI VONT TE PERMETTRE DE RETRAVAILLER AVEC TES CLIENTS EXISTANTS**

# Module 4

## Adopte la slowcommunication

**OBJECTIF : FAIRE DU MARKETING ET DE LA COMMUNICATION TES ALLIÉS POUR UN BUSINESS FLORISSANT, SANS TE FAIRE DE NŒUDS AU CERVEAU NI T'ÉPARPILLER**

**4.1 - COMMUNICATION VS SLOWCOMMUNICATION**

**4.2 - COMMENT T'ASSURER D'AVOIR UNE COMMUNICATION À VALEUR AJOUTÉE ?**

**4.3 - COMMENT COMMUNIQUER DE MANIÈRE ÉTHIQUE ?**

**4.4 - CHOISIR LES BONS CANAUX DE COMMUNICATION, POUR TOI ET TES OBJECTIFS**

**4.5 - PEUX-TU VRAIMENT TE PASSER DES RÉSEAUX SOCIAUX POUR TA COMMUNICATION ?**

**4.6 - COMMUNIQUER SUR LES BONS MESSAGES AU BON MOMENT**

**4.7 - CAS CONCRET : COMMENT JE GÈRE MA COMMUNICATION CHEZ MA SLOW BOÎTE**

**4.8 - COMMUNIQUER AUPRÈS DES DIFFÉRENTS PROFILS (AVEC LES 4 ÉLÉMENTS)**

**4.9 - TROUVER FACILEMENT DES IDÉES DE CONTENUS À VALEUR AJOUTÉE**

**4.10 - COMMENT TE CONSTITUER UNE BASE DE DONNÉES D'EMAILS**

**4.11 - AU SECOURS, JE NE SUIS PAS UN.E PRO DE LA COM !**

**4.12- 4 ÉTAPES ET SEULEMENT 2H POUR TROUVER DES DIZAINES D'IDÉES DE CONTENU**

# Module 5

## Deviens essentialiste au travail

**OBJECTIF : APPRENDRE À TRAVAILLER MOINS MAIS MIEUX, EN OPTIMISANT TES TÂCHES POUR NE GARDER QUE CELLES QUI TE DONNERONT UN BUSINESS RENTABLE ET DURABLE**

**5.1 - ETAT DES LIEUX : COMMENT LES DIFFÉRENTS PROFILS COLLENT (OU PAS) AVEC LE MONDE ENTREPRENEURIAL D'AUJOURD'HUI**

**5.2 - COMPRENDRE DE QUOI EST FAITE TA CHARGE MENTALE PROFESSIONNELLE...**

**5.3 - ... ET T'EN LIBÉRER**

**5.4 - ANALYSER CORRECTEMENT TES ACTIONS POUR EN MESURER L'UTILITÉ ET L'IMPACT**

**5.5 - EXEMPLE CONCRET D'ANALYSE ET D'OPTIMISATION DE TÂCHE EN MODE ESSENTIALISTE**

**5.6 - LE MODE TEST : LE MEILLEUR MOYEN DE S'ASSURER QU'UNE TÂCHE EST UTILE OU NON**

**5.7 - LIMITER TON NOMBRE DE TÂCHES POUR ÉVITER DE DÉPASSER TON CADRE HORAIRE**



**5.8 - POURQUOI APPRENDRE À DIRE NON À CE QUI N'EST PAS UN GRAND OUI**

**5.9 - COMMENT DIRE NON SANS BLESSER OU AVOIR L'IMPRESSION D'ÊTRE UNE MAUVAISE PERSONNE**

**5.10 - EN FINIR AVEC LE SYNDROME DE L'OBJET BRILLANT**

**5.11 - GARDER LA PROXIMITÉ AVEC DES PROSPECTS ET CLIENTS SANS QUE ÇA TE PRENNE DES HEURES**

# Module 6

## Organise-toi sans même t'en rendre compte

**OBJECTIF : NE PLUS CRAINDRE DE MANQUER DE TEMPS ET ORGANISER TES TÂCHES DE MANIÈRE NATURELLE (SANS PANIQUER SI TU DOIS FAIRE DES CHANGEMENTS AU FIL DE L'EAU)**

**6.1 - PRIORISER SIMPLEMENT TES TÂCHES (OU LA MATRICE D'EISENHOWER FACILITÉE)**

**6.2 - TROUVER ET EXPLOITER AU MIEUX TON HEURE DE FLOW**

**6.3 - FAIRE LA PAIX AVEC LA PROCRASTINATION**

**6.4 - APPRENDRE À FAIRE AU QUOTIDIEN AVEC TON ÉNERGIE DU JOUR, SANS CULPABILISER**

**6.5 - SOS PÉRIODE TROP CHARGÉE : COMMENT LÂCHER DU LEST POUR RESTER EN FORME ET EFFICACE**

**6.6 - AFFICHER CLAIREMENT TON ORGANISATION POUR QUE TES CLIENTS LA RESPECTENT**

**6.7 - SOS CLIENTS QUI TENTENT QUAND MÊME D'IMPOSER LEUR PROPRE ORGANISATION**

**6.8 - ORGANISATION : TIRER PROFIT DE TA NATURE PLUTÔT QU'ESSAYER DE LA CHANGER**

**6.9 - LE BATCHING : POUR QUI, COMMENT ?**

**6.10 - LE TIME BLOCKING : POUR QUI, COMMENT ?**

**6.11 - LA MÉTHODE POMODORO : POUR QUI, COMMENT ?**

**6.12 - 3 PRIORITÉS PAR JOUR : POUR QUI, COMMENT ?**

**6.13 - AVALER LE CRAPEAU : POUR QUI, COMMENT ?**

**6.14 - FAIRE DE SUITE LES TÂCHES QUI PRENNENT 2MIN OU MOINS : POUR QUI, COMMENT ?**

**6.15 - LES QUESTIONS À TE POSER QUAND TU DÉCOUVRES UNE NOUVELLE MÉTHODE D'ORGANISATION**

# Bonus

**FORMATION EN VIDÉO : LES ESSENTIELS D'UN SITE WEB EFFICACE**

**GUIDE PAS À PAS : FAIS TON PLAN DE COMMUNICATION RESPONSABLE, SIMPLEMENT ET EN ALLANT À L'ESSENTIEL**

**PODCAST EXCLUSIF : TRAVAILLER SA GRATITUDE PLUTÔT QUE LA POSITIVITÉ TOXIQUE POUR GARDER LE MORAL**

**BUNDLE SLOWPRENEUR BASICS ET LES 10 ÉTAPES POUR INTÉGRER LE SLOWPRENEURIAT DANS SON QUOTIDIEN :**

- 1- ÉCOUTE LES SIGNAUX DE TON CORPS**
- 2- PRÊTE ATTENTION À TON ALIMENTATION**
- 3- RECHERCHE L'ÉQUILIBRE YIN/YANG DANS TON QUOTIDIEN**
- 4- APPREND À VRAIMENT DÉCROCHER DU BOULOT**
- 5- SIMPLIFIE TES TÂCHES RÉCURRENTES**
- 6- DUPLIQUE/RECYCLE TOUT CE QUI PEUT L'ÊTRE**
- 7- LIMITE LE NOMBRE DE TÂCHES POUR UN MÊME OBJECTIF**
- 8- ÉDUQUE TES CLIENTS**
- 9- OPTIMISE TON ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL**
- 10- PRENDS DU TEMPS OFF JUSTE POUR TOI**