

FORMATION
d'Expert-Consultant de la Loi d'Attraction

Semaine 18

Mon Intention Puissante pour cette formation est de partager les concepts et des outils sur la loi d'attraction avec tous ceux et toutes celles qui attirent ces informations, afin de co-cr  rer une communauté de personnes résonnant intensément et passionnément sur une vibration commune de bien-être.

J'apprécie grandement le rôle de vos intentions dans cette expérience de co-création joyeuse !

Tous les documents imprimés et enregistrés de loi-d-attraction.com sont soumis aux droits d'auteur par Marcelle della Faille et toute duplication non autorisée de ces informations est interdite.

Pour tous autres articles, CD, livres et vidéos ou DVD, ou pour réserver votre place à un Atelier, visitez le site loi-d-attraction.com.

Les idées et concepts de ce cours reposent sur les enseignements d'Abraham-Hicks, sur les travaux des auteurs de La Nouvelle Pensée (Wallace D. Wattles, Charles F. Haanel...), sur ceux de Robert Scheinfeld, de Michaël Talbot, etc.

<http://loi-d-attraction.com>

MA NICHE IDEALE DE COACHING

Qu'est-ce qu'une « niche » ?

Officiellement, une « niche » est un petit segment de marché qui :

- 1. est inexploité ou mal exploité,*
- 2. a un besoin pour ce que vous proposez,*
- 3. est suffisamment large et important pour être considéré comme espace commercial,*
- 4. est géographiquement à votre portée,*
- 5. est facilement démarchable au niveau marketing et publicitaire.*

➔ A mon sens, c'est également votre domaine de pensée principal, le sujet qui vous passionne et dont vous pourriez parler pendant des heures, que vous pourriez lire et investiguer pendant des heures, même sans être payé ;o)

Mon ou mes sujets favoris sont :

➔ Voici les étapes qui vont vous permettre de définir précisément et développer votre « niche » :

Je définis ma « niche »

1. Avant tout, observez-vous en tant que personne.

Je suis ... / J'aime ...

2. Quels sont les **talents** cachés que vous possédez ?

Les idées et concepts de ce cours reposent sur les enseignements d'Abraham-Hicks, sur les travaux des auteurs de La Nouvelle Pensée (Wallace D. Wattles, Charles F. Haanel...), sur ceux de Robert Scheinfeld, de Michaël Talbot, etc.

<http://loi-d-attraction.com>

MA NICHE IDEALE DE COACHING

Qu'est-ce que vos amis et votre famille ont toujours dit à votre propos ? Regardez-vous d'une autre manière, changez de perspective et prenez celle de personnes qui vous connaissent.

Quelle est le point de vue des personnes qui ont déjà traité avec vous ?

Demandez-leur ce qu'elles voient en vous.

Demandez-leur aussi ce qu'il vous **manque**. Il est possible que certaines choses leur semblent évidentes et que ce ne le soit pas forcément pour vous.

De même, des expériences acquises dans un travail précédent ou au cours de vos loisirs peuvent trouver leur application dans votre service actuel.

Mes atouts :

A acquérir :

Les idées et concepts de ce cours reposent sur les enseignements d'Abraham-Hicks, sur les travaux des auteurs de La Nouvelle Pensée (Wallace D. Wattles, Charles F. Haanel...), sur ceux de Robert Scheinfeld, de Michaël Talbot, etc.

MA NICHE IDEALE DE COACHING

3. Ensuite, observez ce que font vos collègues.

Pouvez-vous développer quelque chose **d'unique** autour de vos connaissances particulières, quelque chose qui permettra à votre service de se distinguer des autres ?

Vous allez ainsi pouvoir mettre en place une clientèle croissante et fidèle qui restera avec vous à cause de ce petit quelque chose que vous proposez. Ce petit quelque chose que vos clients recherchaient ailleurs mais qu'ils n'ont jamais réussi à trouver auparavant. Votre prix n'aura plus d'importance pour eux si vous leur offrez un service unique et spécial que vous êtes seul(e) à proposer !

Voici le service unique que je peux proposer :

4. Observez l'évolution de votre segment de marché.

Votre « niche » doit demeurer souple afin de pouvoir être modifiée et adaptée rapidement et continuellement selon les besoins de vos clients.

Une fois que vous commencez à récolter les fruits de votre travail, à vous sentir à l'aise dans votre « niche » et à vous faire une réputation dans votre domaine, demandez à vos clients quels sont leurs besoins et répondez-y.

Je précise ma « niche »

Avec qui est-ce que j'aime travailler ? Les enfants, les personnes âgées, les adultes actifs, les adolescents, les pensionnés... ?

Quels sont mes intérêts ou mes hobbies ?

Les idées et concepts de ce cours reposent sur les enseignements d'Abraham-Hicks, sur les travaux des auteurs de La Nouvelle Pensée (Wallace D. Wattles, Charles F. Haanel...), sur ceux de Robert Scheinfeld, de Michaël Talbot, etc.

MA NICHE IDEALE DE COACHING

Quelles sont mes qualités ?

Dans quel genre de situation est-ce que je me sens en confiance pour éclairer les autres ?
(rupture, perte d'emploi, expatriation, changement de carrière, gestion des conflits...)

**Pour trouver votre niche,
faites correspondre vos talents et vos compétences
avec le domaine de coaching
et le type de personnes avec lesquelles vous voulez travailler.**

Exemples de niches qui me correspondent :

Il est probable, après avoir fait cet exercice, que dans un jour ou deux, une idée
« inspirée » vous vienne à l'esprit.

Même si elle concerne un domaine totalement différent de ce que vous pensez, ou si vous
avez l'impression de ne pas avoir le talent requis, ne la rejetez pas ! C'est peut être la
réponse que vous recherchez. Et il se peut que vous possédiez des talents que vous ne
soupçonnez même pas !

MA NICHE IDEALE DE COACHING

Viabilité de ma « niche »

Imaginons maintenant que vous ayez une idée de plus en plus claire de votre niche.
Nous allons tester sa faisabilité. Posez-vous maintenant les questions suivantes :

Quelle est l'identité ou le statut des personnes que je veux attirer ? (par exemple, hommes d'affaires, mères au foyer, étudiants...)

Puis-je trouver ces personnes ?

Sont-elles à même de me payer ?

Vont-elles me payer ?

Quel service leur est proposé actuellement ?

Cela va-t-il me passionner d'accompagner ces personnes tous les jours ?

Vais-je aimer travailler avec ce groupe de personnes ?

➔ Votre niche va vous permettre :

- d'attirer les personnes avec lesquelles vous aller travailler,
- de concentrer vos efforts
- de concentrer votre expertise

Les idées et concepts de ce cours reposent sur les enseignements d'Abraham-Hicks, sur les travaux des auteurs de La Nouvelle Pensée (Wallace D. Wattles, Charles F. Haanel...), sur ceux de Robert Scheinfeld, de Michaël Talbot, etc.

MA NICHE IDEALE DE COACHING

Dans le cadre de cette formation, vous allez développer des formulaires et des programmes qui vont vous installer en tant qu'expert de votre domaine, c'est-à-dire de votre « niche ».

➔ La création et la gestion d'un site Internet constitue une niche majeure !

Je définis la démographie de ce groupe

Quel est l'âge ou la tranche d'âge des membres de ce groupe ?

Où habitent-ils ?

S'agit-il d'hommes et/ou de femmes ?

Quelle est leur profession ?

Quel est le client idéal que je veux attirer ?

Sa profession : _____

Sa tranche d'âge : _____

Ses rentrées : _____

Je définis les lieux de passage de ce groupe

Que lisent-ils ?

Les idées et concepts de ce cours reposent sur les enseignements d'Abraham-Hicks, sur les travaux des auteurs de La Nouvelle Pensée (Wallace D. Wattles, Charles F. Haanel...), sur ceux de Robert Scheinfeld, de Michaël Talbot, etc.

MA NICHE IDEALE DE COACHING

Où vont-ils en vacances ?

De quels clubs sont-ils membres ?

De quels organismes professionnels font-ils partie ?

Quels sont leurs points de contact, leurs lieux de rencontre ?

Je définis la stratégie pour atteindre ces personnes

Nous envisagerons bien entendu cette étape plus en détail dans les prochaines leçons de la Formation, mais il est déjà bon que vous imaginiez déjà la stratégie qui vous parle le plus.

Vais-je écrire des articles ?

Vais-je donner des cours, des ateliers ou des téléclasses ?

Vais-je offrir une séance de coaching gratuite ?

Vais-je créer des alliances ? Quelles personnes servent déjà ce marché ?

Les idées et concepts de ce cours reposent sur les enseignements d'Abraham-Hicks, sur les travaux des auteurs de La Nouvelle Pensée (Wallace D. Wattles, Charles F. Haanel...), sur ceux de Robert Scheinfeld, de Michaël Talbot, etc.

MA NICHE IDEALE DE COACHING

Je définis l'échange de valeur

L'échange de valeur consiste à créer une alliance avec une autre personne ou un autre organisme afin d'échanger nos services et de nous soutenir mutuellement dans notre démarche commerciale, dans le but d'accroître notre clientèle (par ex. kiné, centres...)

Avec qui pourrais-je créer une relation gagnant-gagnant ?

Le processus que je vous ai proposé jusqu'ici est destiné à vous permettre de clarifier le type d'accompagnement que vous souhaitez offrir. Cette niche repose sur vos valeurs et vos passions. Définissez celles-ci avant toute chose et établissez ainsi les bases d'une carrière de coaching stable et totalement alignée sur votre désir.

Mes valeurs :

Mes passions (elles correspondent souvent aux sujets favoris que vous avez définis dès le début de cette leçon) :

Les idées et concepts de ce cours reposent sur les enseignements d'Abraham-Hicks, sur les travaux des auteurs de La Nouvelle Pensée (Wallace D. Wattles, Charles F. Haanel...), sur ceux de Robert Scheinfeld, de Michaël Talbot, etc.

MA NICHE IDEALE DE COACHING

J'assemble les pièces

Maintenant que vous avez terminé les exercices précédents, vous voilà prêt(e) à assembler toutes les pièces de votre puzzle.

Trouvez les points communs entre toutes vos réponses et laissez-vous inspirer la ou les « niches » qui correspondent le mieux à tout ce que vous avez défini !

Choisissez maintenant la « niche » qui vous parle le plus et qui résonne le plus avec là où vous êtes arrivé(e) maintenant. Sachez cependant que vous pouvez modifier celle-ci plus tard si vous le souhaitez...

➔ Définissez clairement votre « niche » ci-dessous.

[illegible]

Les idées et concepts de ce cours reposent sur les enseignements d'Abraham-Hicks, sur les travaux des auteurs de La Nouvelle Pensée (Wallace D. Wattles, Charles F. Haanel...), sur ceux de Robert Scheinfeld, de Michaël Talbot, etc.