



3 principes pour une pratique professionnelle d'EFT prospère

par
Maria Annell



Conférence diffusée le 28 mai 2015
sur www.leCongresEFT2015.com



Bienvenue au Congrès Virtuel d'EFT !

Nous rappelons qu'en écoutant ou en lisant cette conférence, vous acceptez d'être responsable de votre bien-être personnel. L'EFT est un outil à la fois simple et très puissant, dont les résultats varient naturellement d'une personne à l'autre. Les témoignages avancés lors de cette conférence ne constituent pas une garantie que vous aurez les mêmes résultats pour vous. Consultez toujours votre médecin traitant ou un spécialiste, dans son domaine de compétence.



3 principes pour une pratique professionnelle d'EFT prospère

Noëlle Cassan: Si vous êtes sur le point de démarrer une activité professionnelle dans la relation d'aide, si c'est déjà fait et si vous avez besoin d'augmenter votre clientèle, si vous adorez votre métier, mais que « *vendre vos services* » n'est pas votre tasse de thé, cette conférence est pour vous.

Notre intervenante de ce soir est spécialiste de l'accompagnement à la passion prospère. Vous souhaitez apprendre à être à l'aise pour vendre vos services, apprendre des méthodes de travail et ne plus vous épuiser pour des résultats insatisfaisants, apprendre à négocier, à demander et vivre de votre passion confortablement? Alors prévoyez de quoi noter, elle nous a préparé des exercices pratiques et bien sûr de la pratique EFT. Devenir entrepreneur n'est pas une chose que l'on apprend à l'école, ni dans la plupart des formations aux pratiques alternatives. S'installer en tant que sophrologue, praticien EFT, praticien de médecine chinoise, psychothérapeute ou psychopraticien, professeur de yoga ou autres approches, c'est devenir entrepreneur indépendant, ou chef d'entreprise. Dynamique, inspirante, audacieuse, réalisatrice de votre développement personnel et professionnel, je parle bien sûr de la fondatrice de ce formidable congrès EFT, Maria Annell, que j'ai le grand plaisir d'interviewer pour vous ce soir. Bonsoir, Maria!

Maria Annell: Bonsoir, Noëlle. C'est un plaisir d'être là avec toi.

Noëlle: Pour moi aussi. Pourquoi as-tu choisi ce sujet de passion prospère, de pratique prospère?

Maria: Tout d'abord parce que c'est ma spécialité professionnelle, mais je dirais surtout parce que je suis bien placée pour savoir ô combien cela peut être frustrant et décourageant de ne pas arriver à vivre de sa passion...

Un rapide retour en arrière: fin 2009, je m'étais formée à la sophrologie et je commençais tout juste à intégrer l'EFT dans ma pratique. Cependant, je n'avais pas de clients! Dépitée, sur le point de renoncer, je m'interrogeais. C'était sûrement un problème de tarif! 36 euros pour une séance de sophrologie annoncée de une heure trente, mais qui finissaient souvent par durer deux heures au moins vu que c'était le seul rendez-vous de la semaine.

Noëlle: Nous avons en effet tendance à croire facilement que le handicap est le prix : « *C'est trop cher.* » Deux heures pour 36 euros, ce n'est pas exactement ce que nous pourrions appeler « *cher payé* » ou « *cher gagné* ».

Maria: En effet, mais à l'époque, c'était mon raisonnement. Puisque personne ne venait, ce devait bien être là que cela coïncait. Mais comme nous allons le voir plus loin, ce n'est pas forcément une question de tarif, et j'ai même envie de dire, pas du tout.

Il paraît que quand l'élève est suffisamment désespéré, le maître apparaît. *[Rires]* J'ai eu la chance de recevoir un cadeau pile au bon moment par le hasard qui n'existe pas, mais qui fait bien les choses. J'ai reçu un mail qui annonçait un entretien gratuit avec une coach EFT aux Etats-Unis que je suivais sur Internet. Suite à cet entretien, j'ai pris la décision de me faire accompagner, et pour faire court, en quelques mois, j'ai commencé à « *renverser la vapeur* ».



Dans cet accompagnement, j'ai appris comment trouver des clients. Nous avons mis en place des offres, des stratégies de vente et j'ai commencé à donner des téléconférences en ligne. Aujourd'hui, cinq petites années plus tard, me voici installée à Paris, avec un site Internet tout neuf, des programmes en ligne, des clients VIP et, en ce moment même, en train de donner ma conférence au 5^e Congrès virtuel d'EFT que j'ai créé avec toi, Noëlle !

Réalisatrice de votre projet professionnel ou personnel, je vous propose aujourd'hui de partager quelques-uns des principes qui m'ont permis d'en arriver là. Bien sûr, je précise que je ne partage pas tout cela pour me vanter, mais surtout pour vous montrer que c'est possible et comment vous aussi vous pouvez suivre ce chemin.



Noëlle: Dans cette conférence, Maria, tu nous dis que tu vas parler des trois principes pour la pratique professionnelle d'EFT prospère. Bien sûr, il existe plus de trois principes, j'imagine. Peux-tu nous parler de ce premier principe que tu as décidé de nous dévoiler ce soir ?

Maria: Oui, tout à fait. L'étape « zéro » serait en fait d'identifier votre passion. Pour la présentation de ce soir, je vais supposer que c'est déjà fait et que vous savez maintenant ce qui vous fait vibrer. C'est peut-être faire du bien aux autres, partager vos connaissances, vivre de votre art, exprimer toute la lumière, tout le bien-être que vous avez en vous.

Noëlle: Ce n'est donc pas uniquement pour les praticiens EFT ?

Maria: Non. C'est pour ceux que j'appelle « *entrepreneurs de cœur* », toute personne qui a choisi de vivre de sa passion. Vous êtes déjà formés à ces outils, ou c'est en cours, mais surtout, les clients n'arrivent pas et vous avez du mal à vivre de cette passion. Les doutes vous assaillent, vos proches vous envoient des messages plus ou moins subtils et vos économies fondent comme beurre au soleil – si tant est que vous en avez encore...

Noëlle: Comment transformer cette passion en pratique, mais surtout en pratique prospère ?

Maria: Première bonne nouvelle, il n'y a pas que les consultations dans la vie !

◆ Peut-être que votre vision d'une pratique prospère est d'avoir l'agenda complètement rempli de consultations ou de rendez-vous clients (selon votre activité) toutes les semaines. Si vous y arrivez, tant mieux pour vous, je vous félicite. C'est une forme de réussite, en effet. J'ai envie de dire que c'est aussi un risque évident de burn-out et, de toute façon, vous serez vite confrontés à une limite de revenus. Parce que vous n'avez que tant d'heures dans la semaine, et même en augmentant vos tarifs, il y a un plafond à la génération de revenus. Si le seul moyen de les augmenter est de caser encore plus de rendez-vous clients, vous risquez vite de vous sentir coincés si vous ne vous reposez que sur ce modèle économique.

Noëlle: Les journées ne font que vingt quatre heures, quoi que nous fassions.

Maria: En effet, et nous, les êtres humains, nous avons cette fâcheuse habitude d'avoir besoin de dormir.

Noëlle: Que vingt quatre heures, sommeil compris. Si tu enlèves le sommeil, cela fait moins.

Maria: Il ne reste donc que vingt trois heures et demie pour les clients. Nous sommes d'accord. *[Rires]*



Noëlle: [Rires] Tout à fait.

Maria: J'ai oublié de prévenir en ouverture de conférence, je viens de dire « *modèle économique* ». Effectivement, je risque de dire quelques gros mots ce soir.

Noëlle: Ce sont en effet des gros mots pour certaines personnes.

Maria: Je dis cela bien sûr en plaisantant, bien qu'à moitié parce que ce terme et d'autres dont nous allons parler peuvent faire peur. Cela peut être un peu impressionnant. On ne vous l'a peut-être pas dit, mais vous êtes maintenant un entrepreneur. En tout cas, vous devez vous positionner en tant que tel dans votre tête si vous voulez passer à la vitesse supérieure.

◆ La deuxième bonne nouvelle est que si ces mots « *modèle économique* » ou « *chef d'entreprise* » évoquent des mauvaises associations pour vous ou créent un stress quelconque, merci à l'EFT qui peut, bien sûr, nous aider à mieux accepter ces idées et ces concepts. Être chef d'entreprise veut également dire que nous réfléchissons en termes d'investissement, de retour sur investissement et de rentabilité. Voilà, cela continue. [Rires]

Noëlle: Comptabilité aussi, peut-être.

Maria: Oui, comptabilité, administration, impôts.

Noëlle: Aïe.

Maria: Tapotez-vous. [Rires] Pour diversifier vos revenus et trouver des leviers pour ne plus marchander votre temps précieux contre un tarif horaire, pour développer votre clientèle, voici en vrac quelques activités complémentaires que vous pourriez envisager. Vous pourriez peut-être :

- ◆ donner des conférences ;
- ◆ écrire un livre ;
- ◆ organiser et donner des séminaires ;
- ◆ des formations ;
- ◆ des stages ;
- ◆ des ateliers de pratique ;
- ◆ donner des webinaires, en ce moment, c'est la grande mode et c'est très efficace ;
- ◆ participer à des salons et expositions pour faire connaître vos services, vos produits ;
- ◆ créer un programme en ligne, ce qui peut être une manière de vous cloner, que cela ne soit pas tout le temps vous qui passez votre temps avec vos clients : vous créez le programme une fois pour toutes et ensuite, beaucoup de gens peuvent en bénéficier ;
- ◆ organiser des retraites ;
- ◆ faire un site Internet ;
- ◆ faire un blog ;
- ◆ faire une newsletter et un bulletin d'informations qui va avec ;
- ◆ manifester votre présence sur les réseaux sociaux ;
- ◆ mettre en place des partenariats, via Internet et ailleurs, c'est plus facile que jamais ;
- ◆ vendre les produits de quelqu'un d'autres, pour gagner de l'argent via l'affiliation ;
- ◆ et beaucoup de choses encore.



Noëlle: Maria, cela me fait penser que pas plus tard qu'hier, je discutais avec une amie qui a un gîte dans le sud de la France. Elle s'inquiète du manque de clients, non pas en été parce qu'il est vraiment rempli, mais surtout dans les périodes creuses, en hiver et dans les périodes pendant lesquelles il y a beaucoup moins de demandes. Je lui disais: «*Tu sais, tu pourrais annoncer ton gîte sur Facebook ou sur d'autres plateformes. Je suis sûre que cela pourrait intéresser des groupes de formation ou de stages de bien-être.*» Elle s'est tout de suite mise à m'expliquer pourquoi cela ne marcherait pas et que cela ne servirait à rien de faire ce genre de chose. Je lui disais: «*Fais ta proposition et ce sera le client qui décidera si c'est une bonne ou une mauvaise proposition pour lui.*»

Maria: Tout à fait. Tu fais bien de parler de cet exemple parce que tenir un gîte ou des chambres d'hôtes, voilà un autre exemple qui peut tout à fait être une activité de passion.

Noëlle: Oui, c'est d'ailleurs leur cas.

Maria: En tout cas, ce que je peux dire, Noëlle, c'est que je vois très souvent ce genre de réaction, qui n'est autre que de la résistance au changement. Tu en parlais l'autre jour dans ta conférence. J'entends souvent des phrases comme: «*Non, je ne vais jamais arriver à faire tout ça!*»; «*Je ne suis pas capable*»; «*Non, ce n'est pas pour moi*»; «*Non, ça ne marchera pas pour mon métier/ma région/mon cas*».

Noëlle: Certes, elle risque d'avoir du mal à aller sur les réseaux sociaux parce qu'elle ne les comprend pas et n'aime pas cela, mais elle pourrait peut-être confier cette tâche à quelqu'un d'autre.

Maria: Tout à fait. D'ailleurs, si vous sentez ce genre de réaction en entendant cette liste qui en plus n'est pas exhaustive, pas de panique! Il n'y a pas besoin de tout faire. Vous pouvez également vous faire aider. La liste que je viens de citer est une sorte de buffet et c'est à vous de choisir. C'est à vous de remplir votre assiette selon vos envies, vos capacités, vos préférences et bien sûr, selon votre faim. Certains de nos auditeurs ont peut-être vraiment besoin de gagner rapidement leur vie avec cette activité passion et d'autres le mettent en place plutôt comme un complément de revenu ou pour le plaisir, et c'est bien aussi. Peut-être que tout cela vous paraît inaccessible aujourd'hui. Je vous propose alors un premier tapping.

Noëlle: Là, tout de suite?

Maria: Là, tout de suite.

Noëlle: D'accord.

Maria: Dans la liste d'activités possibles que je viens de citer, focalisez sur une activité, sur un point qui pourrait vous aider à mettre en place votre activité ou la faire décoller selon où vous en êtes. Sentez comment cela coince un peu, cela résiste, quelque chose freine des quatre fers. Entre 0 et 10, à combien évaluez-vous cette résistance? 10 serait: «*Non, c'est impossible pour moi*»; 0 serait: «*fastoche, je m'y mets dès ce soir!*» Noëlle, as-tu une idée?

Noëlle: Oui, j'ai un projet en cours qui me sort un peu de ma zone de confort. Je me retrouve donc dans ce que tu dis.

Maria: Comme quoi, cela peut s'appliquer à tous niveaux. Il y a toujours des couches d'oignon supplémentaires à enlever. Nous pouvons toujours aller plus loin.



Noëlle: *[Rires]* Et sortir de sa zone de confort. Tu veux donc que je pense à ce projet?

Maria: Oui. Sens-tu une résistance entre 0 et 10?

Noëlle: Oui, légère. Je pourrais dire qu'elle est à 3-4.

Maria: Très bien. Note-le et j'invite tous les auditeurs à noter la résistance sur leur feuille ainsi que l'activité qu'ils ont choisie, l'action à mettre en place. Allons-y. Tu veux bien répéter les phrases, Noëlle?



Tapping: « Je peux développer mon activité »

- ☞ Point karaté (PK): « *Même si j'ai l'impression que je ne vais pas y arriver, je choisis de m'accepter complètement et totalement.* »
- ☞ PK: « *Même si je n'ai sûrement pas les compétences requises, je choisis de respirer et je m'accepte complètement et totalement.* »
- ☞ PK: « *Même si je panique à l'idée de tout ce qu'il y a à faire pour réussir, je choisis le calme, et je m'accepte, quoi qu'il arrive.* »
- ☞ Dessus de la tête (DT): « *Je ne vais pas y arriver!* »
- ☞ Début du sourcil (DS): « *Il y en a trop à faire!* »
- ☞ Coin de l'œil (CO): « *Je n'ai pas appris tout ça.* »
- ☞ Sous l'œil (SO): « *Ce n'est pas maintenant que je vais m'y mettre, à mon âge!* »
- ☞ Sous le nez (SN): « *Et puis toutes ces nouvelles technologies, ce n'est pas mon truc...* »
- ☞ Creux du menton (CM): « *J'ai l'impression qu'il faut maîtriser tout ça pour réussir de nos jours!* »
- ☞ Sous la clavicule (SC): « *C'est sûrement pour ça que ça ne marche pas fort pour moi.* »
- ☞ Sous le bras (SB): « *Et en plus, je n'aurai jamais le temps de faire tout ça!* »
- ☞ Sous le sein (SS): « *Panique à bord!* »
- ☞ Pouce (P): « *Je ne me sens pas capable.* »
- ☞ Index (I): « *Je ne me sens pas à la hauteur.* »
- ☞ Majeur (M): « *J'ai l'impression que tout le monde y arrive, sauf moi!* »
- ☞ Auriculaire (A): « *Et puis, donner des conférences...* »
- ☞ Point de gamme (PG): « *De quoi pourrais-je bien parler qui intéresserait qui que ce soit?* »

- ☞ DT: « *Je ne sais pas du tout où aller pour donner des conférences.* »
- ☞ DS: « *Personne ne viendra, ce sera un fiasco total!* »
- ☞ CO: « *Des séminaires, des stages, des ateliers...* »
- ☞ SO: « *Et puis quoi encore?* »
- ☞ SN: « *Qui suis-je pour proposer ça?* »
- ☞ CM: « *Non, non, non, ce n'est pas pour moi tout ça!* »
- ☞ SC: « *Tout ce que je veux, c'est exercer mon métier,* »
- ☞ SB: « *faire du bien autour de moi, aider mes clients à aller mieux!* »
- ☞ SS: « *Mais le fait est que je n'ai pas assez de clients...* »
- ☞ P: « *et ça me rend triste...* »
- ☞ I: « *frustrée...* »
- ☞ M: « *en colère!* »
- ☞ A: « *Ça me paraît tellement injuste!* »
- ☞ PG: « *Je ne sais pas comment me sortir de cette situation.* »



- ☞ DT: « *Et si tout ça était plus facile que je ne pense ?* »
- ☞ DS: « *Et s'il y avait des petites choses dans cette énorme liste...* »
- ☞ CO: « *... que même moi, je pourrais être capable de faire ?* »
- ☞ SO: « *Peut-être que je peux apprendre ?* »
- ☞ SN: « *Je n'ai pas toujours connu ce métier...* »
- ☞ CM: « *J'ai bien été capable d'apprendre ça !* »
- ☞ SC: « *Pourquoi ne serais-je pas capable d'apprendre à me vendre ?* »
- ☞ SB: « *Pourquoi ne pourrais-je pas apprendre le minimum vital du marketing ?* »
- ☞ SS: « *Aujourd'hui, je m'ouvre à la possibilité d'apprendre.* »
- ☞ P: « *Aujourd'hui, j'accueille toutes les opportunités de faire connaître mes services.* »
- ☞ I: « *Parce qu'il y a des personnes qui ont besoin de ce que je propose* »
- ☞ M: « *et ce serait mesquin de ma part de continuer à me cacher* »
- ☞ A: « *et les priver de ce qui pourrait leur faire tant de bien !* »
- ☞ PG: « *À partir de maintenant, je suis ouverte à plus de clients !* »
- ☞ DT: « *Par toutes les voies possibles et imaginables, légales, de préférence, à ma façon, à mon rythme, et en accord avec mes valeurs. Parce que nous le valons bien !* »

Respirez profondément, étirez-vous. Buvez un peu d'eau si vous en avez et repensez à cette action que vous aviez envie de mettre en place, que vous aviez ciblée. Où en êtes-vous avec la résistance? Noëlle, est-ce que c'est toujours 3-4 pour toi ?

Noëlle: Cela a diminué un peu. Il y a des phrases qui m'ont bien parlé, d'autres moins, bien sûr. Si nous devons continuer à faire des rondes EFT, je te dirais quelles étaient ces phrases et ce que cela a réveillé chez moi et nous pourrions continuer.

Maria: Oui, bien sûr.

Noëlle: Mais cela a déjà baissé un peu.

Maria: Tu fais bien de le préciser, je ne peux pas connaître les résistances de chaque personne qui nous écoute ce soir. C'est très personnel, très individuel, vous vous en doutez. J'ai donc proposé des phrases générales, un peu génériques, les plus courantes que j'ai rencontrées dans ma pratique. Dans une séance spécifique avec un client, nous allons bien sûr explorer les résistances précises de cette personne, ce à quoi cela lui fait penser, pourquoi cela coince, les bénéfices cachés de garder ce problème.

Noëlle: Cela ne m'étonne pas que ce soit des phrases que tu entends régulièrement dans ta pratique.

Maria: D'ailleurs, j'en ai mis une qui est assez courante à propos de l'âge. J'ai dit quelque chose comme: « *Je ne peux pas, à mon âge !* ». Tu te rappelles peut-être Noëlle, dans le tchat, l'autre soir, – je crois que c'était la Vibration d'Abondance avec Caroline –, une personne disait quelque chose du style: « *Moi, je suis à la retraite, alors je ne vois pas comment je pourrais augmenter mes revenus !* »

Noëlle: C'est vrai. Je m'en rappelle.

Maria: J'ai envie de partager à cette personne, et à d'autres, une petite anecdote. J'ai ouvert en février un programme que j'appelle Passion Prospère, un programme en ligne pour faire décoller votre activité.



Après le webinaire de présentation, j'ai reçu un coup de téléphone de quelqu'un qui me demandait s'il y avait un âge limite pour s'inscrire à ce programme, parce qu'en fait, elle a 79 ans! Je lui ai dit que non, je n'avais pas mis d'âge limite supérieur. Elle était déjà installée comme thérapeute depuis de nombreuses années, mais son activité ne rayonnait toujours pas assez à son goût. Elle s'est dit: «*Si je ne le fais pas maintenant, alors quand?*» Elle m'a confié qu'elle avait prévu de faire un voyage pour ses 80 ans, plus tard dans l'année. Quand elle a entendu parler de ce programme, elle a décidé de casser sa tirelire pour entreprendre plutôt ce voyage vers la passion prospère avec moi. Tu sais quoi, Noëlle? Elle n'a vraiment pas à regretter parce que, grâce à ce programme, elle a pu restructurer sa façon de travailler et proposer de nouvelles offres. En moins de trois mois, elle a complètement récupéré son investissement de départ. À partir de là, c'est du pur bénéfice pour elle maintenant. Il reste encore quelques mois du programme. Et tout cela, avec une seule nouvelle cliente.

Noëlle: C'est important de se faire accompagner. Tout comme toi, tu as été accompagnée dans le début de ton activité. Cela t'a fait décoller.

Maria: Et je le suis toujours.

Noëlle: Il est vrai que cela peut donner des clés. De nombreuses personnes qui ont réussi, à un moment donné, disent qu'elles n'y arrivaient pas seules et qu'elles se sont faites accompagner.

Maria: Nous avons toujours besoin de nous faire tirer vers le haut.

Noëlle: Et quand nous sommes coachs, il est logique de prendre un coach pour soi-même. En résumé, le premier principe est d'accepter l'idée de se positionner comme entrepreneur, de modifier le modèle économique pour se diversifier davantage. Est-ce bien cela?

Maria: Oui.



Noëlle: Quel est le deuxième principe dont tu voulais nous parler ce soir?

Maria: Le deuxième principe que j'ai sélectionné pour vous :

◆ C'est de planifier votre réussite. Là aussi, pour les «*indépendants*» que nous sommes, des termes comme «*planification*» et «*organisation de temps*» peuvent être sources d'une certaine friction. Je pense notamment à un participant dans un séminaire qui a commencé à transpirer à grosses gouttes lorsque nous avons abordé ce chapitre. Si c'est votre cas, commencez dès maintenant à stimuler les points EFT en tapping continu. Cela va vous aider à rester concentrés et vous permettre de vous approprier malgré tout les quelques idées qui vont suivre.

Lorsque nous choisissons de nous lancer dans l'entrepreneuriat, l'idée est généralement de devenir son propre patron, et non pas son propre esclave! Pourtant, nous rencontrons un problème très courant lorsque nous sommes indépendants à notre compte, artiste de notre vie, entrepreneur de cœur, c'est d'arriver à jongler entre les différentes casquettes: patron, chef d'entreprise comme nous venons de le dire, mais aussi exécutant – celui qui exécute le travail sur le terrain dans le cœur de métier –, sans oublier la casquette de commercial et tout le reste: nous avons parlé de l'administratif, la comptabilité, etc.

Imaginez une entreprise «*conventionnelle*» dans laquelle une ou plusieurs personnes incarnent chacune de ces fonctions: la direction, les exécutants, l'équipe commerciale, les comptables, les secrétaires.



Imaginez un peu ce qui se passerait si le patron débarquait sans cesse dans le bureau des uns et des autres en hurlant par exemple: « *La semaine prochaine, on va faire telle promo, pensez à notre présence sur Facebook. Et la conférence pour le salon Trucmuche, c'est prêt? Et si on lançait un nouveau produit, maintenant, tout de suite?* » À force d'être interrompu tout le temps, personne ne pourrait avancer sur quoi que ce soit. Le travail avec les clients ne se ferait pas, les clients ne seraient pas contents et toutes ces merveilleuses nouvelles idées du patron ne pourraient pas être réalisées. Ce serait vraiment le souk.

Noëlle: C'est un peu ce qui se passe dans nos têtes, dans la mienne en tout cas. Régulièrement, j'ai le patron qui débarque et qui dit: « *Et ça? Et ça? Et t'as pensé à ça? Ah, j'ai une nouvelle idée!* » Pour peu que nous soyons un peu créatif, les idées ne manquent pas et cela se met à hurler dans tous les sens.

Maria: En effet et c'est bien normal, Noëlle. Quand tous ces rôles doivent être assumés par une seule personne, à savoir toi, et vous qui écoutez, les rôles ont vite tendance à se confondre et c'est tentant d'être sur tous les fronts en même temps! Mais, comme dans la petite caricature que je viens de dresser, il devient évident que ce n'est pas ce qu'il y a de plus productif. Je crois que tu es d'accord avec moi, Noëlle. *[Rires]*

Noëlle: Je suis d'accord avec toi.

Maria: Je suis d'accord aussi que ce n'est pas facile de calmer tout cela. Tout le monde a envie de parler en même temps. C'est parfois un peu cacophonique. J'ai envie de partager avec vous un exercice pratique qui vient de Pamela Bruner, une de mes mentors, pour arrêter de porter constamment toutes ces différentes casquettes de dirigeant, d'exécutant, de commercial et toutes les autres: fixez-vous des plages dans votre agenda.

Une fois par semaine - c'est une suggestion, trouvez votre propre rythme – convoquez une Réunion au Sommet. Mettez votre casquette de patron et convoquez vos « équipes » pour faire une évaluation des affaires en cours et établir le planning de cette semaine ou cette période. Ensuite, imaginez que la partie « Patron » en vous se retire dans son bureau pour faire ses trucs de patron, et vous, exécutant, vous faites ce que vous avez à faire, dans l'ordre, en exécutant simplement le plan. Vous avez bien sûr la ligne directe du bureau de patron si vous avez besoin. Il reste disponible, mais il ne vous interrompt plus toutes les cinq minutes. À vos agendas! À quand votre prochaine réunion au sommet? Marquez-le maintenant. Prenez rendez-vous avec vous-même et pensez bien à envoyer un mail de convocation à toute l'équipe!

Noëlle: Ok, je vais faire cela après le congrès, si tu veux bien.

Maria: *[Rires]* Oui, cela me va.

Noëlle: Quel est l'ordre du jour de cette réunion?

Maria: Cette réunion au sommet avec vos équipes internes commence par un point très important:
♦ commencez par féliciter toute l'équipe pour tout ce qui va bien!

Noëlle: En général, je ne perds pas trop de temps à cela.

Maria: Ce n'est pas forcément une perte de temps. Essaie, tu verras.

Noëlle: Oui, je pense que tu as raison, Maria.



Maria: Parce qu'il se passe quand même beaucoup de choses de bien.

Noëlle: C'est une excellente idée.

Maria: Deuxième point, en toute bienveillance, bien sûr :

◆ notez et signifiez à chacun ce qui peut être amélioré. Tu le fais Noëlle?

Noëlle: Oui.

Maria: Troisième point, très important :

◆ choisissez 3 actions concrètes à mettre en place cette semaine ;

◆ notez à quel moment ces actions vont être effectuées.

Je ne parle pas tellement d'échéance. Ce n'est pas le fait d'effectuer telle action avant telle date. Cela ressemble plutôt à ceci : « *Mardi, de 9h à 12h, j'écris des articles pour mon blog; de 14h à 19h, je suis avec des clients; mercredi de 10h à 15h, j'écris la trame de ma prochaine conférence; et mercredi de 15h à 19h, je suis occupée avec les enfants* ». Planifiez votre semaine ou période de travail. Cela peut paraître une perte de temps effectivement de faire ce genre de réunion, mais en fait, cela va vous aider, car vous ne serez plus parasité par le « *il y en a partout, je ne sais pas par où commencer, qu'est-ce que je dois faire maintenant?* »

Souvent, je m'installe à mon bureau et je me dis : « *Ok, j'ai deux heures devant moi, je fais quoi? Je choisis quoi?* » Le fait d'avoir ce genre de plan est vraiment très aidant. Ce qui est bien, c'est que c'est quand même vous le patron. Rien n'est gravé dans le marbre et je dis cela pour mon cher client dont je parlais tout à l'heure qui est sûrement encore en train de transpirer à écouter cela : « *tapote!* ». Parce que c'est vrai qu'il y en a partout. Il y en a tellement à faire. C'est pour cela qu'il est important de focaliser votre attention, action par action.

◆ Au-delà de ce plan de la semaine, faites aussi un plan de focus mois par mois. Je vous propose de commencer par les six mois à venir. Notez sur votre feuille : « *Juin, juillet, aout, etc.* » selon le moment où vous écoutez cette conférence, si vous n'êtes pas sur le direct. Pour chaque mois, notez un point focus particulier : organiser une conférence, créer un atelier, mettre en place ou développer la newsletter, créer ou modifier mon site/blog, etc.

Noëlle: Un seul?

Maria: un seul !

Noëlle: Cela me paraît peu.

Maria: En effet, la tendance serait plutôt de vouloir trop en mettre, justement ! Cela m'étonne de ta part, Noëlle. Mais c'est vrai que c'est la tendance. [Rires] Préférez un focus par mois parce que c'est quand même une activité à développer ou à mettre en place en plus des rendez-vous clients et toutes les autres affaires déjà en cours. Donc oui, Noëlle, un seul pour commencer.

Noëlle: Un seul pour commencer. Imaginons que c'est bon, dans les dix premiers jours du mois, le programme en ligne est fait. Je peux en mettre un autre?

Maria: Oui, une fois que cela fonctionne bien, que cela entre dans la routine et ce qui est établi.



Noëlle: D'accord. L'un après l'autre.

Maria: Je t'autorise à en mettre un autre, mais commencez par un seul.



Noëlle: Merci Maria, je trouve que c'est vraiment très intéressant. Je vais tout faire pour le mettre en œuvre. Tu nous parlais d'un troisième principe où cela coince souvent.

Maria: Nous en parlions dans l'introduction, c'est bien sûr le prix. Je vais aborder cette question en deux volets, d'abord en parlant de la valeur de votre travail, ensuite au sujet des tarifs proprement dit. Ce sont deux aspects très importants et il y a beaucoup de choses à dire là-dessus, je ne vais pas pouvoir faire complètement le tour de la question, mais je me lance. Je crois que lorsque nous faisons de notre passion une profession, que ce soit en tant que thérapeute, coach ou accompagnant, mais aussi en tant qu'artiste, auteur, ou n'importe quelle activité d'indépendant, très souvent une confusion s'installe entre notre propre valeur et la valeur de nos services.

Noëlle: Et le prix.

Maria: Le prix est bien sûr lié à cette notion de valeur. Tout cela s'entremêle et s'entrechoque un peu. C'est là que nous pouvons vraiment nous aider avec l'EFT pour faire le tri. Il est bien normal d'avoir cette confusion parce que lorsque nous investissons notre cœur, voire nos tripes dans une activité, il est vite fait de se sentir rejeté personnellement si nous avons l'impression que les clients rejettent notre produit ou notre service. Cette peur du rejet, très courante, peut être très freinante, bloquante pour faire connaître nos services, que ce soit auprès des parents d'élèves à la sortie d'école, au magasin bio du quartier, auprès de nos proches, des amis ou pour créer un site Internet dans lequel nous afficherons carrément nos services aux yeux du monde entier.

Nous allons faire un tapping là-dessus. Pour cela, je voudrais que vous vous connectiez une fois de plus à une action précise pour faire connaître vos services : créer un site internet, appeler des prescripteurs, contacter une entreprise pour proposer vos services. Estimez entre 0 et 10 à combien cela vous fait peur, à combien cela vous rebute, vous déplaît, vous résiste. Je rappelle que 10, c'est la panique totale, impossible, trop dangereux, et 0, ce serait facile, déjà fait ou « *je m'y mets dès ce soir* ». Sans entrer dans les détails, y a-t-il quelque chose pour toi, Noëlle? Sens-tu quelque chose qui coince un peu?

Noëlle: Oui, je peux ressentir une certaine appréhension à aller me présenter à certains prescripteurs. Ce n'est pas très fort, c'est à 2.

Maria: Connecte-toi à cette situation. Je vais te demander de répéter les phrases même si elles ne te concernent pas complètement. Tu en auras les bénéfices partagés.



Tapping: « J'ai peur de proposer mes services »

☞ PK: « *Même si j'ai peur de proposer mes services parce que les gens pourraient dire "non", aujourd'hui, je choisis de m'accepter comme je suis.* »

☞ PK: « *Même si j'ai peur d'être rejeté(e), aujourd'hui je choisis de respirer, parce que ça fait du bien, et je m'accepte comme je suis.* »

☞ PK: « *Même si j'ai mal au ventre à l'idée de devoir me vendre, aujourd'hui je me pardonne pour toutes ces croyances qui me viennent de je ne sais où (peut-être que je sais très bien) et je m'aime et je m'accepte tel(le) que je suis.* »



- ☞ DT: « J'ai peur de proposer mes services. »
- ☞ DS: « Si les gens me disent non, je ne vais pas le supporter! »
- ☞ CO: « C'est plus sûr pour moi de ne pas proposer du tout. »
- ☞ SO: « Ou de les proposer tout doucement, pour que personne ne m'entende. »
- ☞ SN: « J'ai l'impression que c'est moi qu'ils rejettent en plus de mes services. »
- ☞ CM: « Oui, j'ai compris, avec ma tête que ce n'est pas le cas. »
- ☞ SC: « Mais va donc expliquer ça à mes tripes! »
- ☞ SB: « J'ai peur d'être rejeté(e) »
- ☞ SS: « Et c'est bien normal, personne n'aime ça! »
- ☞ P: « Et pour moi en plus, ça m'est déjà arrivé dans d'autres domaines. »
- ☞ I: « Brrrr, plus jamais ça, non, non, non! »
- ☞ M: « Si les gens ne veulent pas de mes services, »
- ☞ A: « cela veut dire que moi, je ne suis pas assez....[terminez la phrase] »
- ☞ PG: « J'ai mal au ventre à l'idée de devoir me vendre! »
-
- ☞ DT: « Si mes services étaient suffisamment bons, les gens viendraient d'eux-mêmes, non? »
- ☞ DS: « Le bouche à oreille seul suffirait pour remplir mon carnet de rendez-vous! »
- ☞ CO: « Vendre, faire du marketing, beurk, ce n'est pas mon truc! »
- ☞ SO: « Ça ne rentre pas du tout dans mes valeurs! »
- ☞ SN: « Ça me fait penser à tous ces télévendeurs qui appellent au milieu du repas »
- ☞ CM: « et qui ne lâchent pas le morceau! »
- ☞ SC: « Je n'ai pas envie d'être comme eux! »
- ☞ SB: « Je suis allergique à la vente, c'est insupportable! »
- ☞ SS: « Non, moi, je veux que mes services se vendent tous seuls. »
- ☞ P: « Humm... je me demande s'il y a une autre manière de voir les choses? »
- ☞ I: « Peut-être que la méthode des télévendeurs au milieu du repas n'est pas la seule? »
- ☞ M: « La réalité, c'est que c'est une question de vocabulaire. »
- ☞ A: « Vendre, persuader, manipuler, beurk! »
- ☞ PG: « Partager, faire connaître, rayonner, ah oui, ça me plaît un peu plus! »
-
- ☞ DT: « Et si je pouvais apprendre à faire ça, plutôt que vendre? »
- ☞ DS: « Et si je pouvais adapter les méthodes pour qu'elles correspondent à mes valeurs? »
- ☞ CO: « Parce que la réalité, c'est que je ne pourrai pas faire du bien aux gens... »
- ☞ SO: « ... si je ne leur dis pas que j'existe! »
- ☞ SN: « Oui, il est vrai, certains vont dire "non". »
- ☞ CM: « Je m'ouvre à la possibilité que ce "non" ne veuille pas dire: "Non, vous êtes trop nul!!!" »
- ☞ SC: « Peut-être qu'il signifie plutôt: "Non merci, votre proposition ne me convient pas." »
- ☞ SB: « Ou bien "Non merci, pas pour l'instant." »
- ☞ SS: « Ou encore "Non, parce que je n'ai pas bien compris, mais j'ai peur de passer pour un imbécile si je demande." »
- ☞ P: « Peut-être que je suis une bonne personne, »
- ☞ I: « et même un(e) bon(ne) professionnel(le), »
- ☞ M: « même si quelques personnes me disent non parfois. »
- ☞ A: « Ah oui, J'aime cette idée! »
- ☞ PG: « Je m'ouvre à la possibilité de rayonner et attirer à moi toutes les bonnes personnes »
- ☞ DT: « qui ont besoin, et envie de bénéficier de ce que je propose! »



Prenez une grande respiration. Si tu repenses maintenant à l'action de tout à l'heure, Noëlle, tu avais un petit 2.

Noëlle: Oui, cela a diminué. Il faudrait certainement aller spécifiquement nommer les personnes qui me font encore un peu peur. Vraiment, cela m'a bien libérée, Maria.

Maria: J'espère que c'est le cas pour vous aussi, chers auditeurs. Il est important d'adapter votre message, de choisir vos propres mots, de choisir ceux qui résonnent pour vous et qui résonneront pour votre public.

Noëlle: Nous pouvons même refaire ce genre de tapping, je suis sûre que cela peut vraiment continuer à libérer sur plusieurs sujets.

Maria: Bien sûr, si vous avez choisi une action qui paraissait difficile et qui est maintenant devenue faisable, prenez le suivant.

◆ Un autre point important est d'identifier et connaître votre public. Si vous vendez de la charcuterie artisanale de grande qualité, et que vous la proposez dans une foire bio pour végétarien, vous n'allez pas en vendre. Cela ne veut pas dire que votre produit n'est pas bon. C'est juste que ce n'est pas le bon public. C'est un des autres principes que je ne vais pas pouvoir aborder aujourd'hui, parce que je voudrais vous faire prendre conscience de la valeur de votre travail. Je vous invite donc à prendre une nouvelle feuille, parce que cela va prendre un peu de place. Nous allons faire ensemble un exercice pratique. Pensez à une personne avec qui vous avez travaillé dernièrement et qui a obtenu un résultat. Nous l'appellerons le client, mais peut-être que ce n'était pas un client, c'était peut-être un proche ou quelqu'un dans une formation ou quelqu'un que vous avez aidé dans la vie, tout simplement.

Noëlle: Là, dans le cadre professionnel, nous choisissons un client. C'est cela, Maria?

Maria: Oui, qui a obtenu un résultat pour le problème pour lequel il a fait appel à vous. Pour vous montrer l'exercice, je vais prendre un exemple: un jeune qui devait passer un examen et qui ratait toujours tout à cause de son trac. Pour cet examen en particulier, il a voulu mettre tous les atouts de son côté.

◆ Au milieu de votre feuille, notez le problème de votre client, juste un mot clé pour vous le rappeler. Pour notre exemple, nous pouvons noter « stress d'examen ».

◆ Entourez ce mot clé d'un premier cercle.

◆ Autour de cette petite bulle, tracez un deuxième cercle suffisamment loin pour pouvoir écrire dedans.

◆ Je vous invite maintenant à réfléchir aux bénéfices qu'a eus cette personne à résoudre son problème, au niveau physique d'abord. Pour notre jeune étudiant, c'est peut-être le fait de mieux dormir, d'arrêter de manger des cochonneries, de fumer moins, ne pas abuser de produits soi-disant énergisants dont je ne citerai pas le nom. Notez dans ce deuxième cercle les bénéfices physiques. Continuons.

◆ Tracez un nouveau cercle autour du précédent.

◆ Et maintenant, concentrez-vous sur les bénéfices au niveau des relations. Un jeune étudiant moins stressé pour le Bac est un gain relationnel évident pour ses parents, ses amis, sa copine s'il en a une, peut-être aussi pour ses professeurs.

◆ Tracez le cercle suivant et inscrivez les bénéfices financiers. Ce n'est pas toujours évident à trouver, mais vous pouvez penser à des dépenses qui n'ont plus lieu d'être, comme dans notre exemple, le soutien scolaire, le coût de redoubler son année. Après avoir obtenu le résultat attendu, ce serait de ne plus faire d'insomnies. Les bénéfices financiers pourraient donc être de ne plus payer de compléments alimentaires et bien sûr, d'éviter le risque d'une erreur dans son travail ou un accident qui pourrait coûter cher.



- ◆ Tracez un dernier cercle autour de tout cela. Vous avez maintenant quelque chose qui ressemble à une cible de fléchette sur votre papier.
- ◆ Notez les bénéfices au niveau de l'épanouissement personnel pour la personne. Imaginez ce que notre jeune étudiant aura gagné en termes de confiance en lui et de satisfaction personnelle, ainsi qu'une fierté de cette année scolaire qui se termine mieux.
- ◆ Contemplez maintenant l'ensemble de ces bénéfices. L'idée est de prendre conscience de la valeur de votre travail ! Regardez tout ce que le fait de résoudre ce seul problème a apporté à votre client ou à votre cobaye, à votre proche. Pour en revenir à la question de prix, est-ce que finalement, c'était cher ?

Noëlle: Effectivement, je ne crois pas, Maria. Je viens de faire l'exercice en même temps que tu l'as proposé. Effectivement, cela paraît complètement justifié.

Maria: C'est peut-être même une bonne affaire, cela bien sûr, il n'y a que le client qui peut en juger. Dans l'exemple que nous venons de voir, le résultat obtenu n'est peut-être pas le fruit d'un seul rendez-vous. La plupart du temps, c'est un parcours.

Cela m'amène à un principe de tarification qui est très important, et c'est quelque chose que je recommande à tous mes clients qui veulent vivre confortablement de leur passion : arrêter de vendre des séances ponctuelles en laissant à votre client la responsabilité de penser à vous rappeler, quand il en aura envie ou quand il y pensera. Pour cela, j'ai envie de partager un exemple personnel. J'ai la chance d'avoir trouvé une excellente acupunctrice que je vois de temps à autre, parce que moi aussi, parfois, j'ai besoin que l'on s'occupe de moi. Comme je le dis souvent, le meilleur masseur du monde ne peut pas se masser le dos. Même si l'EFT peut faire beaucoup de choses, j'ai parfois besoin, moi aussi, de consulter d'autres personnes.

Noëlle: Ou envie.

Maria: Oui. Puisque je parle de massage, il faut dire qu'elle fait un massage détente du dos hors du commun à la fin de la séance, donc, rien que pour lui, cela vaut le coup ! Mais le fait est que j'ai une vie bien remplie – surtout pendant les mois de mise en place du Congrès Virtuel EFT – et je ne pense pas à l'appeler, à moins que cela devienne absolument urgent ! Pourtant, je précise que je suis convaincue des bienfaits de son travail ; je peux tout à fait me l'offrir point de vue tarif ; son cabinet est à un quart d'heure de chez moi et quand bien même, je ne la rappelle pas ! Pour moi, en tant que client, ce serait une aide précieuse si de temps à autre elle se rappelait à moi ! Si elle proposait des packs de trois ou cinq séances, ce serait beaucoup plus facile pour moi de respecter mon engagement. Je suis sûre que je penserais plus à l'appeler si j'avais acheté un pack à l'avance. C'est bête à dire, mais j'aurais un bien meilleur résultat.

Noëlle: Tu ferais plus de séances.

Maria: Et plus régulièrement, ce qui fait qu'elle n'aurait pas à tout recommencer quand enfin j'arrive au bout de trois mois. Si vous avez peur de déranger vos clients en insistant : « *Quand est-ce que vous revenez ?* » ou « *Quand est-ce que vous reprenez rendez-vous ?* », sachez que c'est un service à leur rendre. Tout cela pour dire que le fait de proposer des packs ou des sortes d'abonnements – à vous de trouver la formule pour votre activité – ce n'est pas pour pousser à la consommation. C'est vraiment une solution gagnant-gagnant : votre client y gagnera parce qu'il aura un meilleur résultat plus rapidement, et vous y gagnerez parce que vous aurez plus de maîtrise sur votre agenda et sur vos rentrées d'argent.



Quand je fais cette suggestion de modification dans le travail avec les clients, la première réaction spontanée est souvent quelque chose comme: « *Ah non alors, ça ne marchera pas dans mon domaine! Personne ne le fait dans mon métier/dans ma région...* » et cela fait un peu comme ta copine avec son gîte qui dit pourquoi cela ne peut pas fonctionner.

Noëlle: Avant de commencer, nous savons déjà que cela ne fonctionnera pas. C'est impossible. Non, cela se fait pour des tickets de cinéma, mais cela ne peut pas se faire pour de la thérapie, des séances d'EFT. Non, cela ne fonctionne pas ainsi.

Maria: Pensez à l'orthophonie ou la kinésithérapie, quand le médecin prescrit des séances de kiné, c'est souvent par lot de dix.

Noëlle: Oui, mais ce n'est pas pareil, Maria!

Maria: Non, cela n'a rien à voir. J'avais oublié. Quand vous amenez votre enfant chez l'orthophoniste, vous n'êtes pas étonné de vous entendre annoncer que cela va prendre cinq séances.

Noëlle: Oui, mais en EFT, Maria...

Maria: Ce n'est pas pareil, pardon.

Noëlle: Nous ne pouvons pas prévoir qu'il faudra cinq séances.

Maria: C'est vrai. Je ne sais pas comment font les orthophonistes d'ailleurs pour le prévoir. *[Rires]*

Noëlle: *[Rires]* Je comprends tout à fait. Une autre réaction courante est que cela va paraître trop cher. Parce que du coup, oui, peut-être qu'il faut payer un certain nombre de séances à l'avance, ou ils vont penser que je pousse à la consommation.

Noëlle: C'est terrible.

Maria: Pour tout cela, encore une bonne nouvelle, vous pouvez vous tapoter. Tout ce que j'ai envie de dire, c'est tentez-le, vous verrez! Tous mes clients qui ont osé tester ce modèle ont été vraiment étonnés, agréablement surpris par le bon accueil de la part de leurs clients. C'est en installant ce modèle, d'ailleurs, que la dame dont je vous ai parlée tout à l'heure a pu récupérer son investissement avant même la fin du programme de Passion Prospère. Il est temps pour vous d'arrêter de passer votre temps à guetter avec angoisse ce téléphone qui ne sonne jamais. Il est temps de reprendre la main sur votre emploi du temps et sur votre compte en banque!

Noëlle: Merci beaucoup, Maria. L'heure tourne, pourrais-tu nous parler rapidement de ton bonus?

Maria: Oui! Dans le pack du congrès virtuel EFT 2015, le bonus contient deux vidéos et un document extrait de ce programme Passion Prospère, justement:

- ◆ une première vidéo sur comment procéder pour fixer vos tarifs;
- ◆ une deuxième vidéo avec un tapping sur le thème: « Je suis débordée!!! »;
- ◆ et un script de tapping sous forme de document: « Je ne sais pas me vendre ».

C'est vraiment complémentaire avec ce que nous avons vu assez rapidement ensemble ce soir.



Noëlle: Super.

Maria: Voilà, Noëlle, quelques principes choisis pour avoir une pratique prospère, que ce soit dans l'EFT ou dans d'autres métiers de passion! Je n'ai pas pu tout détailler et il reste encore un certain nombre de principes à explorer, mais rien qu'avec ces pistes, je pense que nos auditeurs peuvent déjà commencer à modifier leur façon de travailler pour avoir plus de clients, plus de revenus et plus de temps libre! En tout cas, c'est tout ce que je vous souhaite parce que vous avez tellement de richesses en vous – je le sais – à partager, et il y a tellement de personnes qui en ont besoin! Si vous hésitez à le faire pour vous, faites-le pour eux!

Noëlle: Tu as raison Maria, mon acupunctrice non plus, elle ne vend pas des packs. Elle devrait, je vais lui en parler.

Maria: Nous lui enverrons l'enregistrement [*Rires*].

Noëlle: Retrouvons-nous pour les questions-réponses.

Maria: Bien sûr, à tout de suite dans le tchat!

Noëlle: A tout de suite.

