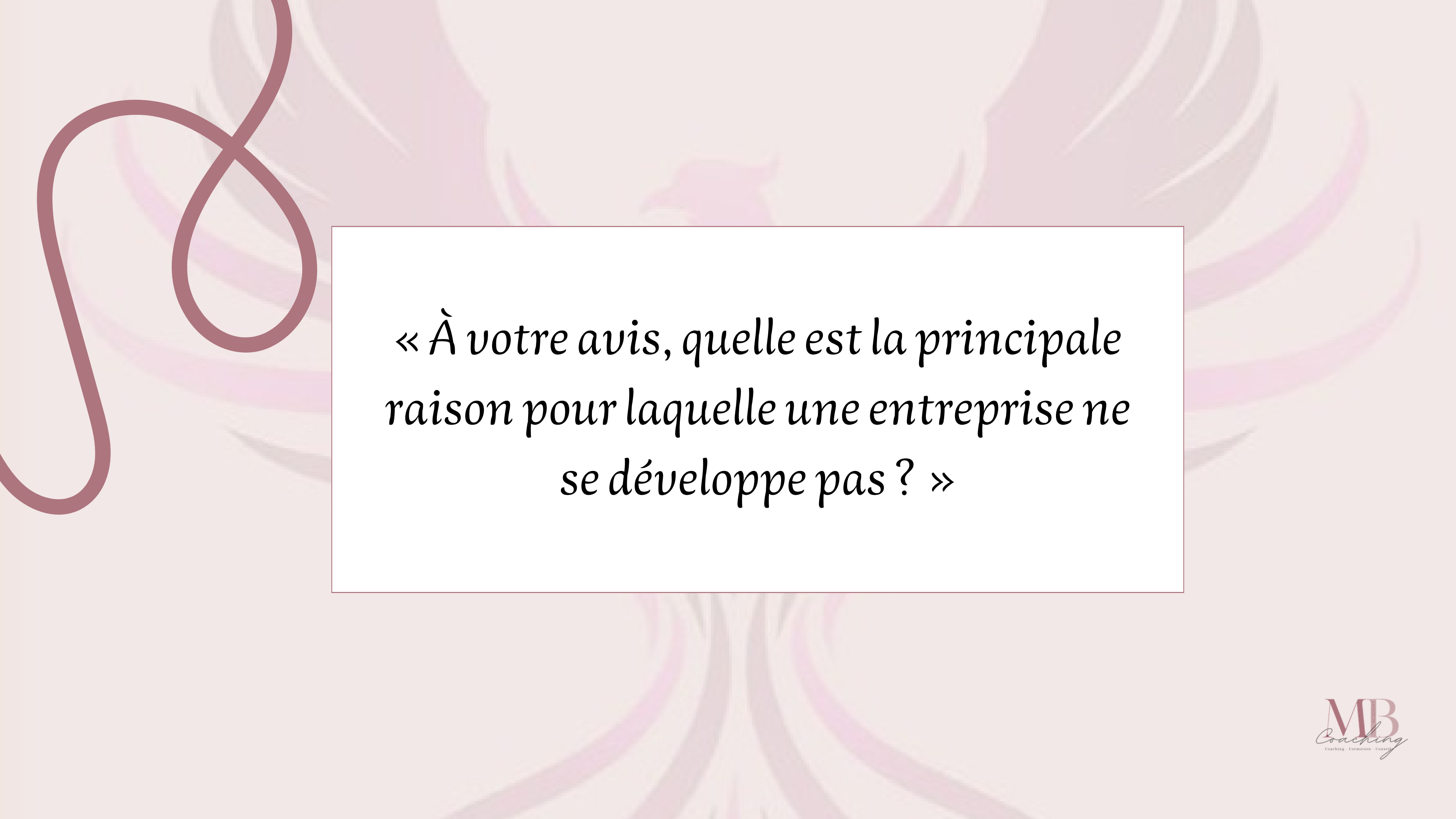


TRIBUNE LIBRE



*« À votre avis, quelle est la principale
raison pour laquelle une entreprise ne
se développe pas ? »*

*Je suis intimement et profondément convaincue
qu'en chaque personne existe un potentiel
extraordinaire qui fait de lui une personne
exceptionnelle.*

*Ma mission : accompagner les entrepreneurs et les
dirigeants de TPE passionnés à ne plus subir la
vente, mais à en faire un moteur de plaisir et de
croissance.*



L'éthique & l'écoute: Vendre est avant tout une question d'écoute, de résolution de problème et d'apport de valeur. Fini la vision de convaincre à tout prix et de manipulation.

L'authenticité: Je ne vends pas du rêve. Je construis des résultats. Je transforme l'image de la vente de "commercial agressif" en vente en restant soi-même.

L'engagement & l'action: une implication entière, des idées, un soutien, un accompagnement terrain et des résultats qui se mesurent pour mieux avancer.

Les blocages fréquents :

- *je ne sais pas comment trouver des clients*
- *j'ai peur de déranger*
- *je déteste prospecter*
- *je publie sur les réseaux souvent et ça ne me rapporte rien*
- *je fais beaucoup de devis mais peu sont signés*
- *je suis paralysé quand on me dit que je suis trop cher*
- *mon chiffre d'affaires est en dents de scie*
- *je suis stressé tous les débuts de mois*



Ma méthode :

- 1 - Clarifier le positionnement avec les prérequis : L'offre, la cible et surtout la personne et sa différence.*
- 2 - Construire une stratégie commerciale avec une prospection intuitive et personnalisée.*
- 3 - Développer son pouvoir personnel en vente innée.*
- 4 - Transformer sa clientèle en ambassadeurs : parce qu'un client satisfait devient souvent le meilleur commercial.*

BRASSEURS ARDECHOIS

Avant : un CA qui stagne, des partenariats qui reculent, des prix inchangés depuis 3 ans.

Pendant : Etude précise de la capacité de fabrication, étude des prix (fournisseurs, énergie, partenariats, concurrents), analyse des possibilités de développement territoriale et commerciale, accompagnement terrain sur la prospection et la négociation des partenariats...

Après : en un an, +23% de CA, +27% de marge brute. Agrandissement de la brasserie

ETUDE DE CAS

COMMERCIALE EN LUNETTERIE

Avant : Objectifs inférieur à 50%

Pendant : Travail sur les blocages des croyances limitantes, personnelles et professionnelles, réappropriation des techniques de prospection et de vente et de fidélisation clients.

Accompagnement terrain pour amplifier les forces.

Après : en 6 mois, objectifs atteints et 6 mois plus tard objectifs dépassés de 50%.

CONSEILLERE BIEN-ÊTRE EN AROMATHERAPIE

Avant : CA et clientèle en dents de scie, fidélisation difficile, beaucoup de personne non concerné par l'offre.

Pendant : Clarification de l'offre, de la cible, de sa valeur et de sa différence ; travail sur un discours positif, simple et clair ; Choix des types de prospection intuitive, prise de conscience des capacités en vente et renforts des techniques personnelles existantes, fidélisation clients selon 3 principes.

Après : en 1 an, objectifs multipliés par 2.5

KINÉSITHÉRAPEUTE

Avant : Projet d'ouverture d'un centre de bien-être pour les personnes avec handicap. Le projet est en standby. Le client ne sait plus dans quel sens avancer.

Pendant : Travail sur les blocages des croyances limitantes, personnelles et professionnelles, analyse de la situation, mise en place d'un calendrier d'avancement et de finition des travaux, analyse des contraintes juridiques, fiscales, légales, orientation vers les professionnels adaptés, prévisionnel de viabilité (en collaboration avec l'expert-comptable), montage des différents dossiers, recrutement du personnel...

Accompagnement en cours



*A contre courant avec ce qui se fait
aujourd'hui, je crée une méthode
personnalisée avec chacun de mes clients.
Pas de méthode miracle dupliquée !*

*Je travaille sur tout ce qui pourrait bloquer
l'entrepreneur. Parce que nous sommes UNE
personne, nos vies personnelles et
professionnelles sont emmêlées.*

*J'accompagne sur le terrain pour lever tous
les freins et actionner les leviers personnels.*

Mon client idéal :

*L'entrepreneur qui démarre ou celui
qui stagne*

*L'entreprise qui recrute son premier
commercial*

*Le dirigeant de TPE qui veut passer
un pallier*

Les phrases qui correspondent à mes clients :

- *Je passe mon temps à faire des devis qui ne signent pas.*
- *Mes commerciaux n'arrivent pas à prospecter dans le dur.*
- *J'adore mon métier mais je déteste vendre.*
- *Je n'aime pas prospecter et les clients ne viennent pas à moi.*



ANECDOTES

1

Du “Je ne sais pas vendre” à “J’ai trouvé ma façon de prospecter”, “Je suis à l’aise pour prospecter”.

2

Je liste les différentes techniques de vente avec un exemple et le/la client.e dis “Ah ! mais ça je fais.. et ça aussi “

3

Marine : Pour moi, tout est lié à notre personne. Je l’accompagne pour atteindre le rang de manager dans sa société (elle essaie depuis 3 ans). Je détecte un blocage dans sa vie personnelle. Avec son accord, nous travaillons sur ce blocage (trauma lié au décès de son papa), puis nous revenons sur son objectif professionnel. Elle démarre l’accompagnement avec une base d’équipe de 3 personnes + 1 en congés maternité. En 3 mois, elle remplit ses objectifs pour devenir manager. En 1 an, elle a construit une équipe de 18 personnes et occupe une place de 2ème France en résultat personnelle et équipe.

A VOUS DE JOUER !

VRAI OU FAUX

A main levée

- 1 - Un bon commercial doit réussir à convaincre un prospect qui n'a pas immédiatement besoin de son produit.
- 2 - Quand un prospect vous dit : "Envoyez-moi votre plaquette ou un devis par mail", c'est une excellente nouvelle.
- 3 - Si un entrepreneur de votre entourage vous dit : "J'adore mon métier, mais la prospection c'est vraiment pas mon truc...", est-ce que c'est un bon contact pour MB Coaching Academy ?



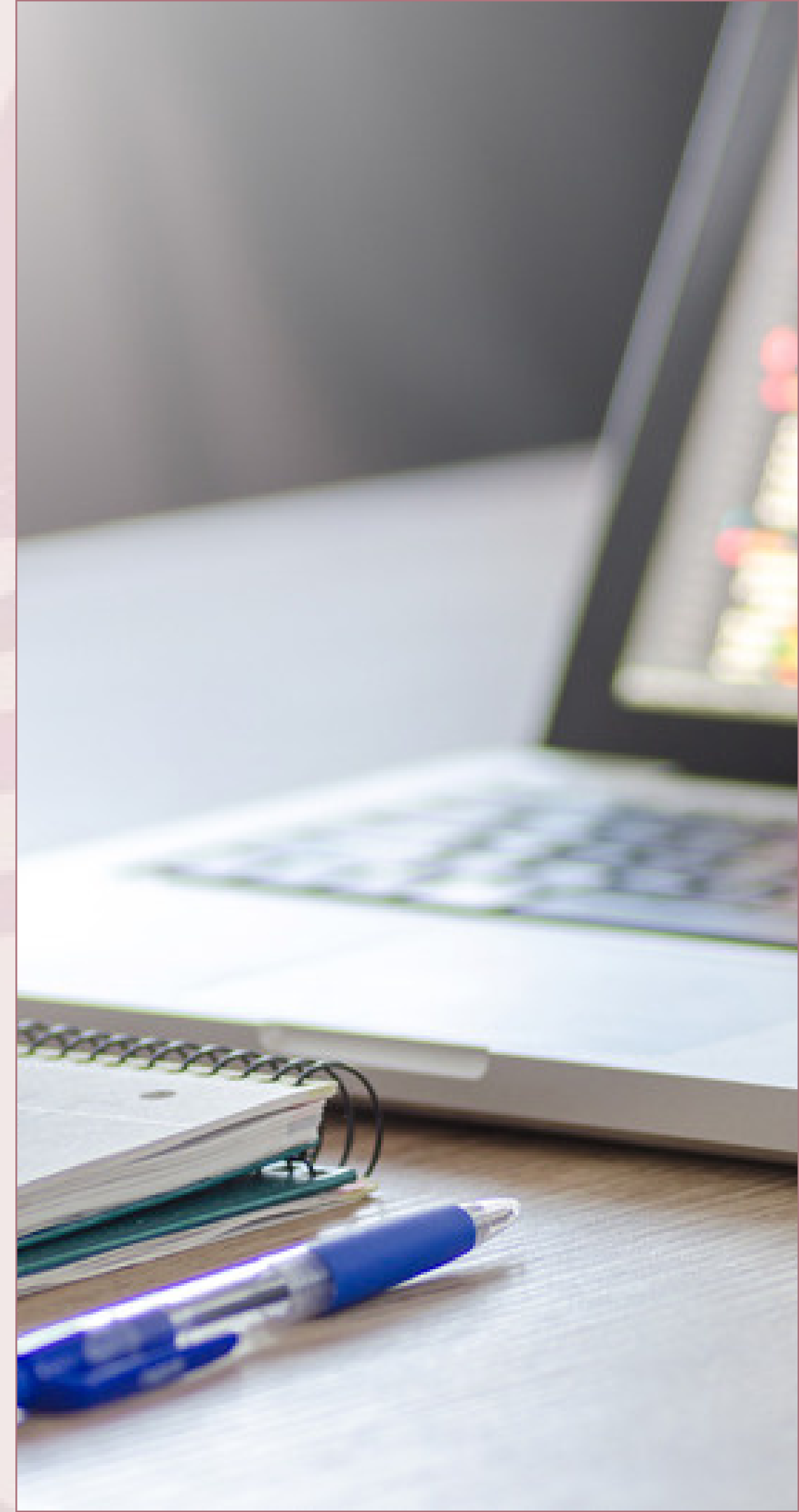
POUR VOUS AUJOURD'HUI

*Quel est votre profil de
prospection intuitif?*

Faites ce test de 2 min



*Programmez votre
diagnostic complet :*



EVENEMENT

Le pitch qui marque

Présentez-vous avec impact

Jeudi 17 septembre 2026

8h30 - 12h30

📍 Palais des bonbons du nougat - MONTEILMAR

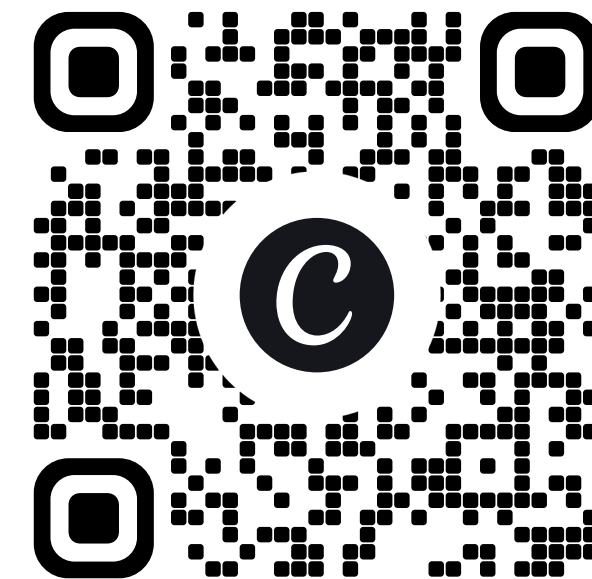


57€
pour les 5 premiers
Puis 72 €

20 places

JE RESERVE MA PLACE

Inscription :



MES INFORMATIONS

Site :

Profil Carbao :

Mail : contact@mbcoachingacademy.fr

Tél. : 06.85.90.79.73

