

Sibylle Natcheva

Masterclass
“Déverrouille ton succès:
libère les blocages qui freinent
ton activité”

Formation Expansion

sibyllenatcheva.com



Masterclass “Déverrouille ton succès : libère les blocages qui freinent ton activité”

Libérez votre potentiel pour une activité florissante

Objectif de la Masterclass : Cette masterclass vous guide pour transformer votre état d’esprit et libérer les blocages qui freinent votre activité de coach ou thérapeute. Elle est structurée en deux parties : les **3 transformations clés de l’état d’esprit** pour bâtir une entreprise prospère et l’identification des **croyanances limitantes** qui entravent votre succès.

- **Pourquoi l’état d’esprit est crucial** : Au-delà des compétences techniques, c’est votre mindset qui détermine votre capacité à attirer des clients, surmonter les obstacles et vivre pleinement de votre passion. Un état d’esprit aligné vous permet de construire une activité durable et épanouissante.
- **Partie 1 – Les 3 transformations clés** : Découvrez comment adopter la **persistance**, voir les **opportunités** dans les défis et considérer votre **offre de service** comme un acte sacré. Ces changements fondamentaux vous aideront à poser des bases solides pour votre entreprise.
- **Partie 2 – Libérer les croyances limitantes** : Identifiez les pensées inconscientes qui freinent votre croissance, comme la peur de la visibilité ou une relation malsaine à l’argent, et apprenez des stratégies pour les transformer en croyances positives.
- **Impact attendu** : En appliquant ces principes, vous développerez une activité alignée avec vos valeurs, attirerez des clients de cœur et créerez un impact durable.
- Préparez-vous à explorer des outils pratiques et le programme **Expansion** pour débloquer votre potentiel et accélérer votre succès entrepreneurial.

Partie 1 – Transformation n°1 : La persistance, clé du succès durable

Cultiver la persistance pour bâtir une carrière florissante

- **Pourquoi la persistance est essentielle** : Le succès ne vient pas de résultats immédiats, mais d'un engagement constant. La persistance distingue ceux qui réussissent de ceux qui abandonnent face aux défis. Elle permet de construire une entreprise avec des bases solides, étape par étape.
- **Adopter une vision à long terme** : Évitez le piège des résultats rapides. Chaque effort, même minime, renforce votre activité. Par exemple, une stratégie de communication cohérente sur plusieurs mois attire plus de clients qu'une campagne ponctuelle. Une vision claire et des objectifs à long terme sont les piliers d'une réussite durable.
- **Gérer le découragement** : Le doute et la peur sont normaux, surtout face à l'incertitude financière, la concurrence ou le syndrome de l'imposteur. Ces défis, souvent absents des formations, peuvent ébranler votre confiance. La clé est de reconnaître ces moments comme temporaires et de les transformer en opportunités d'apprentissage.
- **Stratégies pratiques pour persévérer** :
 1. **Planifiez des sous-objectifs** : Divisez vos grands objectifs en étapes réalisables pour maintenir la motivation grâce à des victoires régulières.
 2. **Prenez des pauses intelligentes** : Évitez l'épuisement en vous ressourçant régulièrement pour rester engagé sur le long terme.
 3. **Tenez un journal des progrès** : Notez vos accomplissements quotidiens pour visualiser votre avancement et rester motivé.
 4. **Pratiquez la visualisation** : Imaginez votre succès final pour renforcer votre détermination.
- **Dans le programme Expansion** : Vous serez encadré(e) pour persévérer avec des stratégies structurées et un soutien de groupe, transformant la persistance en une force motrice pour votre succès.

Partie 1 – Transformation n°2 : Voir les opportunités dans les défis

Transformer les obstacles en tremplins pour le succès

L'état d'esprit des opportunités : Le succès réside dans votre capacité à voir des opportunités là où d'autres perçoivent des obstacles. Plutôt que de vous focaliser sur les problèmes (concurrence, changements de marché), adoptez une perspective proactive pour identifier des solutions innovantes.

- **Exemple concret** : Pendant la pandémie, certains coachs ont vu une impasse, mais d'autres ont saisi l'opportunité de passer en ligne, élargissant leur audience à l'international. Cette agilité mentale est cruciale pour se démarquer.
- **Clés pour repérer les opportunités** :
 1. **Restez proactif** : Anticipez les besoins des clients (ex. : programmes pour gérer le stress technologique ou séances en entreprise).
 2. **Explorez d'autres industries** : Inspirez-vous de modèles comme les abonnements pour offrir des services continus, fidélisant ainsi vos clients.
 3. **Formez-vous continuellement** : Participez à des conférences ou formations pour rester à la pointe des tendances et échanger des idées.
- **Pratiques concrètes** :
 1. **Tenez un carnet d'idées** : Notez chaque opportunité, même inhabituelle, pour l'explorer plus tard.
 2. **Analysez vos échecs** : Utilisez les revers comme des occasions d'apprendre et d'innover.
 3. **Suivez les tendances** : Lisez entre les lignes des changements du marché pour adapter vos offres.
- **Dans le programme Expansion** : Apprenez à identifier et saisir les opportunités grâce à des stratégies marketing modernes et des outils comme l'intelligence artificielle, tout en restant aligné(e) avec vos valeurs.
- **Impact** : Cette transformation vous permet de naviguer dans un marché en évolution, de vous démarquer et d'attirer des clients en répondant à leurs besoins émergents.

Partie 1 – Transformation n°3 : L'offre de service comme acte sacré

Présenter vos services avec passion et authenticité

Redéfinir la vente : Proposer vos services n'est pas une transaction, mais un acte de partage et de transformation. Considérez votre offre comme une mission pour aider vos clients à grandir, pas comme une gêne.

- **Changer de paradigme :** Votre expertise a une valeur immense. Parler de vos services avec passion et transparence attire des clients qui partagent votre vision. Évitez les discours robotisés et privilégiez l'authenticité.
- **Stratégies pour offrir avec impact :**
 1. **Mettez en avant la transformation :** Expliquez les bénéfices concrets (ex. : « 5 séances pour reprendre confiance et gérer le stress » plutôt que « 5 séances de coaching »).
 2. **Racontez des histoires :** Partagez des témoignages ou anecdotes de clients pour rendre votre offre vivante et inspirante.
 3. **Soyez transparent :** Présentez les bénéfices et les limites de vos services pour bâtir la confiance.
- **Pratiques concrètes :**
 1. **Créez un pitch authentique :** Rédigez un discours court et percutant qui reflète votre passion et l'impact de vos services.
 2. **Utilisez des témoignages :** Intégrez des histoires de réussite dans vos présentations et supports marketing.
 3. **Pratiquez l'auto-coaching :** Réfléchissez à votre « pourquoi » pour renforcer votre assurance lorsque vous parlez de vos offres.
- **Dans le programme Expansion :** Apprenez à élaborer un plan de communication et un pitch percutant pour promouvoir vos services avec aisance et éthique.
- **Impact :** En voyant votre offre comme un acte sacré, vous attirerez des clients alignés et fidéliserez votre communauté.

Partie 2 – Croyances limitantes : Le frein invisible au succès

Identifier et libérer vos croyances limitantes

Qu'est-ce qu'une croyance limitante ? Ce sont des pensées, souvent inconscientes, qui influencent vos actions et freinent votre croissance (ex. : peur de l'échec, sentiment d'imposture). Les reconnaître est la première étape pour les dépasser.

- **Impact sur votre activité** : Les croyances limitantes affectent votre communication, votre tarification et votre visibilité, repoussant les opportunités et les clients potentiels.
- **Exemples courants** :
 1. **Énergie de peur ou de désespoir** : Travailler dans un état de stress financier projette une énergie de manque, repoussant les clients.
 2. **Faible estime de soi** : Sous-évaluer vos tarifs ou ne pas poser de limites claires mène à l'épuisement et à la frustration.
 3. **Culpabilité liée à l'argent** : Penser que facturer est égoïste limite vos revenus et votre impact.
- **Stratégie pratique** : Prenez 5 minutes avant de communiquer pour visualiser le succès et utilisez des affirmations comme : « J'attire des clients qui valorisent mes services. »
- **Dans le programme Expansion** : Grâce à des outils comme le ThetaHealing, vous libérerez ces blocages pour vibrer à une fréquence d'abondance et de confiance.
- **Impact** : En transformant vos croyances, vous ouvrez la voie à une croissance personnelle et professionnelle alignée.

Typologie de croyance limitante n°1 : Travailler dans une énergie de peur du manque

Transformer l'énergie négative en confiance

- **Le problème** : Travailler depuis un lieu de peur ou d'incertitude financière projette une énergie de manque, ressentie par vos clients. Cela peut repousser votre audience, même si vos mots sont bien choisis.
- **Exemple** : La peur de ne pas attirer assez de clients peut rendre vos publications sur les réseaux sociaux moins engageantes, créant un cercle vicieux de stress et d'isolement.
- **Conséquences** : Une communication teintée de peur réduit votre capacité à établir une connexion authentique avec vos clients potentiels.
- **Solutions pratiques** :
 1. **Méditation et visualisation** : Avant de communiquer, visualisez des clients souriants et engagés pour réancrer votre énergie.
 2. **Affirmations positives** : Répétez : « J'attire des clients qui apprécient ma valeur. »
 3. **Prenez du recul** : Recentrez-vous sur votre passion initiale pour retrouver une énergie positive.
- **Dans le programme Expansion** : Avec des techniques comme le ThetaHealing, on transforme cette énergie de peur et doute pour communiquer avec confiance et authenticité.
- **Impact** : Une énergie positive attire des clients alignés et renforce votre crédibilité.

Thème n°1 : Énergie de peur et désespoir dans la communication

🚫 Croyances limitantes :

1. C'est très difficile de réussir en tant que coach ou thérapeute.
2. C'est dur de réussir en étant à son compte.
3. Je ne vais jamais trouver assez de clients pour vivre de mon activité.
4. Mes publications ou mes paroles ne sont pas assez inspirantes pour attirer des clients.
5. Si je montre mon stress ou mes doutes, personne ne me prendra au sérieux.
6. Le marché est saturé, il n'y a pas de place pour moi.
7. Je dois toujours être parfait(e) pour mériter la confiance de mes clients.

✅ Croyances positives associées :

1. J'attire des clients qui apprécient mes services et reconnaissent leur valeur.
2. Être à mon compte me donne la liberté de créer une activité alignée avec mes passions.
3. Chaque jour, je me connecte à des clients idéaux prêts à travailler avec moi.
4. Mes messages authentiques inspirent et attirent naturellement mon audience.
5. Je peux être vulnérable tout en restant professionnel(le), ce qui renforce ma connexion avec mes clients.
6. Il y a une abondance d'opportunités pour moi dans ce marché, et je trouve ma place unique.
7. Mon authenticité et mon engagement suffisent pour bâtir la confiance de mes clients.

Croyance limitante n°2 : Faible estime de soi et limites floues

Valoriser votre expertise et poser des limites claires

- **Le problème** : Une faible estime de soi, souvent issue d'une éducation valorisant l'humilité, pousse à sous-évaluer vos tarifs ou à offrir des services gratuits, entraînant surmenage et frustration.
- **Exemple** : Accepter des consultations hors horaires ou offrir des remises excessives par peur de perdre des clients peut éroder votre énergie et votre motivation.
- **Conséquences** : Sous-évaluer votre travail crée un déséquilibre, nuit à votre bien-être et envoie un message de manque de confiance à vos clients.
- **Solutions pratiques** :
 1. **Identifiez les actions sous-évaluées** : Listez les services gratuits ou sous-payés et remplacez-les par une affirmation comme : « Mon expertise mérite une juste compensation. »
 2. **Fixez des limites claires** : Définissez des horaires de travail stricts et communiquez-les à vos clients.
 3. **Repensez votre valeur** : Rappelez-vous que des tarifs justes reflètent votre engagement envers vos clients.
- **Dans le programme Expansion** : On travaille sur la confiance en soi pour établir des tarifs et des limites qui respectent votre valeur.
- **Impact** : Poser des limites saines vous libère pour offrir un service de qualité tout en préservant votre énergie.

Thème n°2 : Faible estime de soi et absence de limites claires

Croyances limitantes :

1. Je ne suis pas assez qualifié(e) pour facturer des tarifs élevés.
2. Je dois être arrangeante pour plaire à mes clients.
3. Offrir des services gratuits ou à bas prix montre que je suis généreux(se).
4. Je dois travailler beaucoup pour prouver ma valeur.
5. Les autres coachs ou thérapeutes sont bien meilleurs que moi.
6. Je dois tout faire parfaitement pour réussir
7. Je ne mérite pas de réussir

Croyances positives associées :

1. Mes compétences et mon expérience méritent une rémunération juste et alignée.
2. Poser des limites claires renforce le respect mutuel avec mes clients.
3. Valoriser mon travail reflète ma confiance et attire des clients sérieux.
4. Je peux équilibrer mon temps pour travailler efficacement tout en prenant soin de moi.
5. Ma singularité et mon approche unique me distinguent dans mon domaine.
6. Demander une juste compensation est un acte de respect envers moi-même et mes clients.
7. Mes efforts, même imparfaits, apportent une valeur immense à ceux que j'accompagne.

Croyance limitante n°3 : Culpabilité liée à l'argent

Développer une relation saine avec l'argent

- **Le problème** : Des croyances comme « l'argent est mauvais » ou « aider doit être gratuit » empêchent de facturer justement, créant un conflit entre altruisme et viabilité financière.
- **Exemple** : Offrir des réductions excessives par culpabilité limite vos revenus et votre capacité à investir dans votre activité (formations, outils, etc.).
- **Conséquences** : Une relation malsaine à l'argent freine votre croissance et peut mener à la frustration ou à l'épuisement.
- **Solutions pratiques** :
 1. **Redéfinissez l'argent** : Voyez-le comme un outil neutre pour amplifier votre impact et améliorer vos services.
 2. **Affirmations positives** : Répétez : « L'argent que je gagne reflète la valeur que j'apporte. »
 3. **Investissez dans votre croissance** : Utilisez vos revenus pour des formations ou des actions caritatives, alignant argent et altruisme.
- **Dans le programme Expansion** : on revoit votre rapport à l'argent avec des outils comme le ThetaHealing pour bâtir une activité prospère.
- **Impact** : Une relation saine à l'argent vous permet de prospérer tout en aidant plus de personnes.

Thème n°3 : Culpabilité liée à l'argent

🚫 Croyances limitantes :

1. Gagner beaucoup d'argent en aidant les autres, c'est immoral.
2. L'argent est la racine de tous les maux, je dois rester modeste.
3. Je devrais offrir mes services à tarifs bas pour prouver mon altruisme.
4. Si je facture trop, les gens penseront que je suis cupide.
5. Je ne peux pas demander plus d'argent tant que je ne suis pas « parfait(e) ».
6. Les gens qui ont besoin de mes services n'ont pas les moyens de me payer.
7. Gagner de l'argent va me changer et compromettre mes valeurs.

✅ Croyances positives associées :

1. L'argent que je gagne reflète la valeur des transformations que j'apporte à mes clients.
2. L'argent est un outil neutre qui amplifie mon impact et ma capacité à aider.
3. Offrir mes services à leur juste valeur me permet de continuer à aider durablement.
4. Facturer des tarifs justes attire des clients qui respectent mon expertise.
5. Je mérite une rémunération équitable pour mon engagement et mes compétences.
6. Mes services sont accessibles à ceux qui valorisent leur propre transformation.
7. Prospérer financièrement me permet de rester aligné(e) avec mes valeurs et d'aider plus de personnes.

Croyance limitante n°4 : Peur de la visibilité et du succès

Oser briller pour attirer vos clients de cœur

- **Le problème** : La peur d'être vu(e), jugé(e) ou critiqué(e), souvent ancrée dans des expériences passées, freine votre visibilité sur les réseaux sociaux ou en public.
- **Exemple** : Hésiter à publier du contenu ou à parler de vos services limite votre portée et votre capacité à connecter avec votre audience.
- **Conséquences** : Rester discret(e) réduit votre impact et empêche votre message d'atteindre ceux qui ont besoin de vos services.
- **Solutions pratiques** :
 1. **Agissez progressivement** : Publiez un post personnel ou une photo chaque jour pour renforcer votre confiance.
 2. **Reframez la visibilité** : Voyez le partage de votre expertise comme un acte de service, pas d'arrogance.
 3. **Travaillez vos croyances** : Utilisez des techniques comme le ThetaHealing pour libérer la peur du jugement.
- **Dans le programme Expansion** : On apprend à créer du contenu authentique et à vous positionner avec assurance pour bâtir une communauté fidèle.
- **Impact** : Oser être visible vous connecte à votre audience et amplifie votre influence.

Thème n°4 : Peur de la visibilité et du succès

🚫 Croyances limitantes :

1. Si je me rends visible, on va me juger ou me critiquer.
2. Être trop visible, c'est être arrogant(e) ou chercher l'attention.
3. Je ne suis pas assez compétent(e) pour me mettre en avant publiquement.
4. Si je réussis trop, je vais perdre mon authenticité ou mes proches.
5. Publier du contenu ou parler de mes services, c'est me vanter.
6. Les autres vont penser que je ne suis pas à la hauteur si je me montre.
7. Le succès attire les critiques, et je suis incapable de les affronter.

✅ Croyances positives associées :

1. Me rendre visible est un acte de service pour inspirer et aider mon audience.
2. Partager mon expertise avec confiance attire ceux qui ont besoin de mon aide.
3. Mes compétences et mon parcours me donnent le droit de me mettre en avant.
4. Réussir me permet de rester authentique et d'avoir un impact encore plus grand.
5. Parler de mes services est une invitation à transformer la vie de mes clients.
6. Ma valeur et mon message résonnent avec ceux qui sont prêts à me suivre.
7. Les critiques sont une opportunité de grandir, et je suis prêt(e) à les accueillir avec sérénité.

Le programme Expansion – Votre chemin vers une activité prospère

Rejoignez Expansion pour transformer votre activité

- **Qu'est-ce que le programme Expansion ?** Un accompagnement de 3 à 6 mois pour coachs, thérapeutes et professionnels du bien-être, conçu pour créer une entreprise en ligne rentable et épanouissante grâce à des stratégies concrètes et un soutien personnalisé.
- **Modules clés :**
 1. **Mindset d'abondance** : Libérez les doutes et construisez un état d'esprit entrepreneurial.
 2. **Offres puissantes** : Créez des services impactants et rentables avec un positionnement clair.
 3. **Stratégies marketing** : Apprenez le copywriting et utilisez l'IA pour des ventes alignées.
 4. **Communauté fidèle** : Développez une audience grâce à du contenu gratuit et une newsletter.
 5. **Ventes naturelles** : Lancez vos offres sans stress pour attirer des clients de cœur.
 6. **Site web efficace** : Créez un site simple et performant pour générer des ventes automatiques.
- **Format** : Modules avec vidéos enregistrés, suivi de lives hebdomadaires sur environ 3 mois, puis moins fréquents sur les 3 mois restant, avec un calendrier adapté au groupe. Début : mi-juin 2025.
- Rejoignez **Expansion** pour libérer vos blocages, construire une activité alignée et vivre pleinement de votre passion !