



Nathalie Antonio Giraud

J'accompagne les **femmes créatives et intuitives qui veulent vivre pleinement de leur activité** et retrouver leur confiance en elles et en leurs capacités.

Après avoir changé de carrière à 2 reprises, j'ai enfin trouvé ma voie et fait l'expérience qu'on peut développer pleinement son activité tout en **se respectant** et en **créant des liens de qualité, d'échange, de coopération** avec les personnes qui croisent notre route.



Ma passion : contribuer à la réalisation de milliers de rêves !



SOMMAIRE:

Qu'est-ce que c'est.....	P4
1. Recontactez votre monde intérieur.....	P5
2. Clarifiez vos attentes.....	P7
3. Cultivez la présence et l'action.....	P8
EXERCICES, c'est à vous	P9
POUR ALLER PLUS LOIN.....	P10

La confiance en soi : qu'est-ce que c'est ?

C'est la confiance DANS soi, la sensation de confiance à l'intérieur de soi.

C'est avant tout, un **état**, une **sensation**, une **expérience intérieure**.



La «formule magique» :

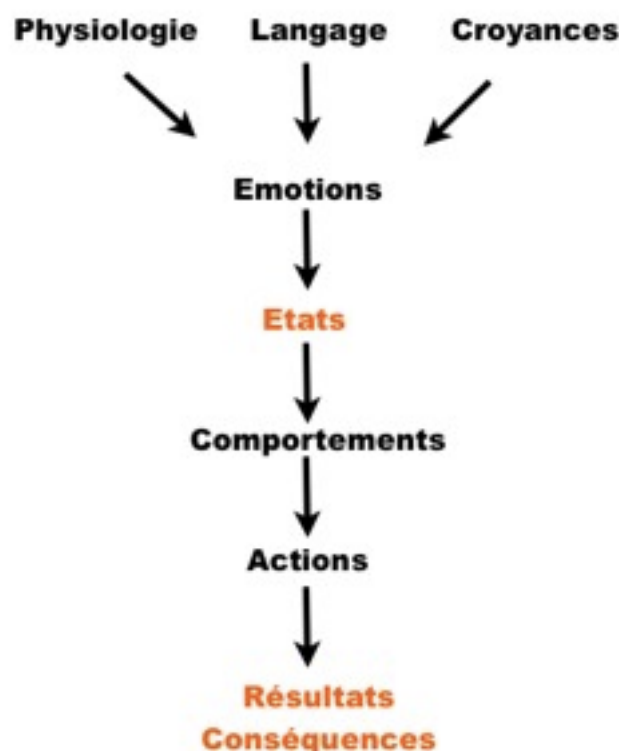
**Confiance en soi =
savoir-être + savoir-faire.**

1. Recontactez votre monde intérieur

Comment se créent les états, les sensations ?

NOUS les créons consciemment ou non grâce à :

- ▶ notre physiologie : posture, façon de respirer, mouvement ou absence de...,
- ▶ les mots que nous employons avec les autres et nous-mêmes,
- ▶ nos croyances : ce sur quoi nous concentrons notre attention mentale et que nous tenons pour vrai.



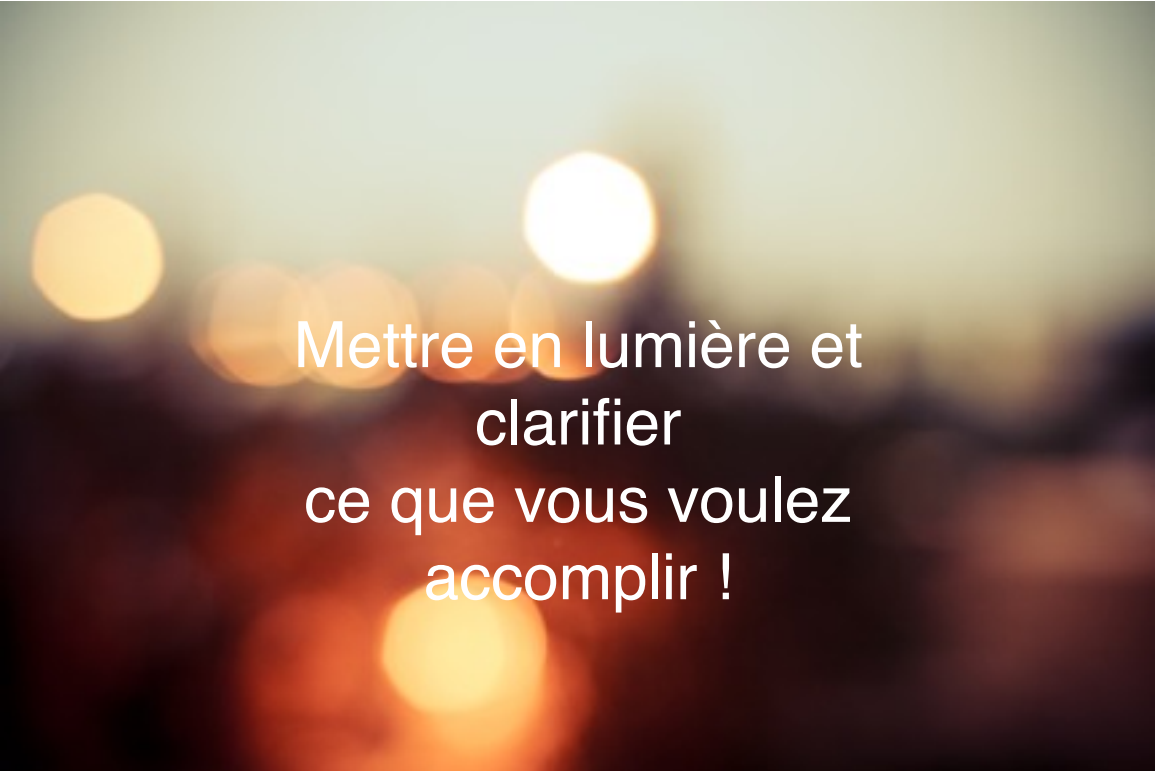
Des pistes concrètes....

- Croire en nous : pas seulement en nos capacités et nos compétences mais aussi en nos qualités, nos valeurs, ce qui nous inspire, ce qui nous fait aller de l'avant, nos expériences passées, ce qui nous tient à coeur
- Tenir les promesses que nous nous faisons,
- Renouer régulièrement avec des sensations de confiance passées.



Un défaut qui empêche les hommes d'agir, c'est de ne pas SENTIR de quoi ils sont capables. – Jacques-Bénigne Bossuet

2. Clarifiez vos attentes



Mettre en lumière et
clarifier
ce que vous voulez
accomplir !

La confiance en soi est spécifique

C'est lié à un domaine, à un type d'action.

On peut être très sûre de soi dans ses relations personnelles et pas du tout dans la sphère professionnelle.

Dans le cadre professionnel :

- quelles sont les situations où vous vous sentez en confiance et celles où vous manquez de confiance ?
- quelles sont vos attentes dans ce domaine ?
- quels objectifs aimeriez-vous atteindre et pourquoi ?
- votre business est-il clairement défini ? (clients, positionnement, prix, offre ...)

3. Cultivez la présence et l'action

La confiance passe par l'action !

- fixez-vous des objectifs raisonnables et respectueux de vos valeurs.
- avancez par tout petits pas

ex: si vous vous sentez mal à l'aise dans les réunions réseaux, fixez-vous un objectif de nombre de contacts (même faible) et une heure de départ. Inutile de souffrir toute la soirée...

- agissez «authentique».

ex: Vous n'aimez pas vendre : vous n'êtes pas obligée de prospecter «le couteau entre les dents», créez vos règles, vos façons de faire en étant à l'écoute de ce que vous aimez faire.

- travaillez vos outils



C'est à vous



3 Exercices Confiance en soi

1 : renouer avec la sensation de confiance - à faire aussi souvent que possible

Recontactez un souvenir où vous vous êtes sentie sûre de vous. Que faisiez-vous ? Comment vous teniez-vous ? Quelles étaient vos croyances, les mots que vous employiez ? Ressentez cette sensation **PLEINEMENT**. Appropriiez-vous-la !

2 : concentrez-vous sur ce que vous voulez et non ce que vous ne voulez pas.

Sur une feuille de papier, clarifiez le plus précisément possible ce que vous voulez pour votre activité :

- qui sont vos clients idéals
- que leur offrez-vous ? quels bénéfices pour eux ?
- quels résultats voulez-vous pour décembre 2014, mars 2015, septembre 2015 ?

3 : développez des outils qui vont vous aider à parler de votre activité

- rédigez un profil professionnel ... pas un CV
- créez une ou plusieurs taglines (slogan) pour décrire ce que vous apportez à vos clients. Pour vous aidez, listez tous les mots qui vous inspirent et ceux relatifs à votre activité. Mélangez !
- travaillez votre signature : en une phrase, dites ce que vous faites.

Pour aller plus loin...

Si vous souhaitez aller plus loin dans la confiance en soi et la réalisation de vos projets,

- contactez-moi : nathalie@revellecoaching.com
- ou réservez votre séance diagnostic gratuite. Vous repartirez avec des actions personnalisées.

Oui, je passe à l'action
avec ma séance diagnostic
personnalisée

- ou faites le point dès à présent sur ce qui vous freine pour développer votre activité et découvrez où vous devez concentrer votre énergie : faites le test [en cliquant ici](#) et découvrez tout de suite votre résultat.

Révélez-vous !

Nathalie



Vivre de sa passion, c'est possible !

UN PROGRAMME EN 7 ETAPES POUR CONCRETISER VOS REVES

Un programme pour reprendre confiance en soi, retrouver de la motivation, savoir se vendre et trouver des clients.

MODULE 1 : RECONNECTEZ-VOUS A VOTRE MISSION DE VIE PROFESSIONNELLE

Avez-vous clarifié ce que **VOUS** voulez, pas votre conjoint, votre famille, vos anciens collègues ou votre mental ... non Vous ♥

MODULE 2 : RAVIVEZ VOTRE FLAMME INTÉRIEURE

Vous êtes unique. On vous l'a déjà dit. Mais en êtes-vous convaincue ? Avez-vous identifié vos talents, vos forces, vos "défauts-trésors" ?

MODULE 3 : LES CLIENTS QUI VOUS ATTENDENT

Avec qui voulez-vous travailler ? Qui pouvez-vous le mieux aider et surtout **où sont-ils** ? Partons à la recherche de vos clients.

MODULE 4 : UNE OFFRE QUI SE VEND D'ELLE-MÊME

Construisez des offres irrésistibles, belles, enthousiasmantes, originales, fun, claires ... bref, qui vous plaisent et se vendent d'elles-mêmes

MODULE 5 : UNE COMMUNICATION A VOTRE IMAGE

Quels outils de communication utilisez-vous ? **Créez des brochures, site, blog, newsletter, cartes de visite...efficaces et qui vous ressemblent.**

MODULE 6 : LES FREINS QUE VOUS RENCONTREZ ET LES STRATÉGIES POUR ALLER DE L'AVANT

Allons ensemble voir là où ça fait mal, où ça freine, bloque, paralyse pour le dépasser....Quels sont les secrets, trucs, astuces, routines, **stratégies pour A G I R** ? Accédez à ma boîte aux trésors perso !

MODULE 7: UNE ORGANISATION POUR DIRE STOP A LA PROCRASTINATION !

Comment avez-vous planifié votre activité ? **Savez-vous ce que vous devez faire et quand** ? Connaissez-vous vos priorités ?

Objectif : générer un flux régulier de clients !

MODULE 8 : BONUS

Ah oui, j'avais dit 7 MODULES - Bon alors, ça c'est du BONUS 😊 juste pour le plaisir.

Je vous ouvre les portes de mon activité. Venez découvrir mon **kit marketing**, les outils que j'utilise pour être efficace et vivre de ma passion : plan marketing, calendrier promotionnel, objectifs annuels, suivi clients ... tous les documents dont vous avez besoin et que vous n'aimez pas créer ... là ils sont tout prêts !!

TEMOIGNAGES



Nathalie m'a accompagnée au moment où le doute s'est installé et a commencé à grignoter ma motivation et ma confiance quant à la réalisation de mon projet. Elle m'a permis de maintenir le cap dans un premier temps, bâtir le projet ensuite, puis lui donner forme.

Ce projet est devenu réalité à présent : d'avoir effacé les doutes et laissé place à la sérénité et au Mieux-être dans mon projet est une belle réussite !

Josiane Giraud, coach spécialiste du bien-être pour les femmes



*Je ne me suis jamais sentie découragée ou perdue après nos séances, bien au contraire. Nathalie a le don de vous stimuler et vous rappeler que vous détenez toutes les solutions, elle est d'un soutien précieux et sincère. **Un grand merci Nathalie, ce suivi pour moi a été très révélateur et au delà de mes espérances !***

Emilie Faure Favre, créatrice de Lalie à sa guise

[**En savoir plus**](#)