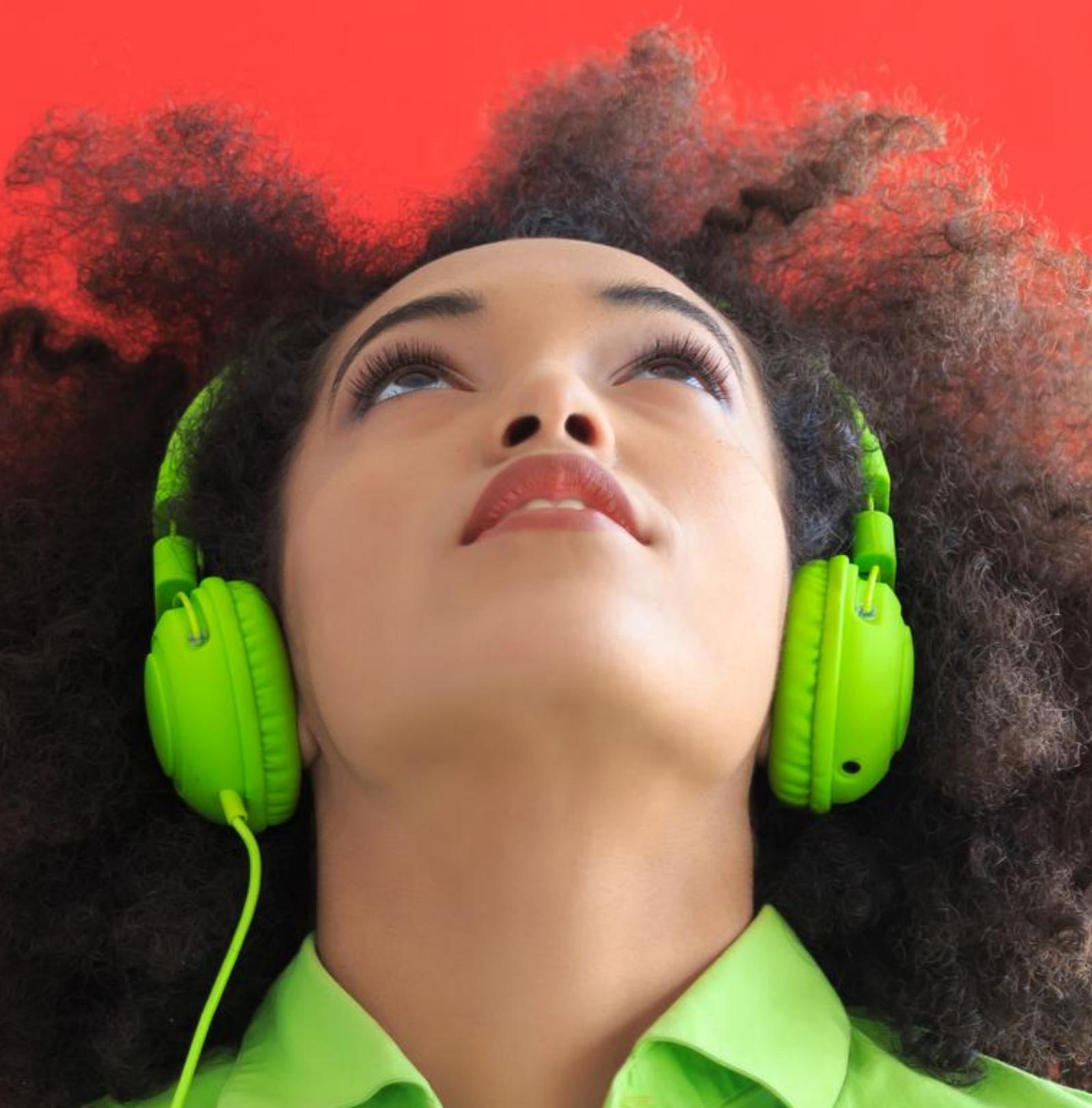




ZEN-PEOPLE

LE MEILLEUR DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Le guide du jeune praticien



Bienvenue dans le **guide du jeune praticien**, et félicitation pour votre nouveau diplôme. Avoir un diplôme c'est top, et surtout dans le développement personnel. Vous pratiquez pour contribuer à rendre la vie plus simple et plus belle de vos clients en les accompagnant. Et rien que pour ça, on vous remercie.

Débuter une activité, peu importe le domaine, n'est pas une situation évidente. Il y a des millions d'aspects à découvrir, préparer et anticiper pour démarrer correctement.

Pour vous aider, on vous a concocté un petit livre blanc qui vous livrera les **grandes étapes à connaître pour entreprendre son activité en toute tranquillité.**

D'ailleurs, nous nous sommes pas présentés.

Alors commençons sans tarder !

Ce guide a été rédigé par zen-people, une équipe de passionnés qui a conçu une plateforme avec l'intention de rendre le monde du développement personnel accessible pour tous.

Notre rêve ultime, c'est **d'améliorer le monde** ! Et ce sera possible grâce à chacun de vous. Pour y parvenir, on s'est dit qu'il fallait simplifier le quotidien de ceux qui améliorent le monde : VOUS ! Si vous préférez, on améliore le monde de ceux qui améliorent le monde. Nous créons l'effet boule de neige, et grâce à la volonté de tous, ce sont des millions de personnes qui se sentiront mieux quotidiennement.

Si vous accompagnez plus facilement, vous pratiquez plus et plus sereinement ! Aussi simple qu'efficace. Prêts pour l'aventure ?

Il y a un temps pour la présentation, et un temps pour rentrer dans le vif du sujet.

Le guide du jeune praticien comporte plusieurs étapes qui nous semblent indispensables à aborder.

Les grandes lignes sont les suivantes :

- Comment créer mon activité ?
- Comment me faire connaître ?
- Bien choisir son lieu de pratique
- Nos derniers p'tits conseils

SOMMAIRE

1) **Comment créer mon activité ?**

Quel statut choisir ?

Quelle assurance peut me couvrir ?

Quel tarif appliquer lorsque je démarre ?

2) **Comment me faire connaître ?**

La fausse bonne idée du site Internet

Le partage sur les réseaux sociaux

Utiliser les plateformes professionnelles

Dois-je faire ma publicité ?

Participer aux Salons

S'inscrire sur les annuaires

3) **Bien choisir son lieu de pratique**

Je pratique chez moi

Je choisis d'avoir mon espace

Je partage un espace

Visioconférence

4) **Nos derniers p'tits conseils**

Rendre accessible le monde du développement personnel

Premiers clients ; au secours, j'ai la trouille !

Appartenir à un groupe pour plus de légitimité

zen-people, un collectif qui consolide votre image...

L'amélioration continue



Comment créer mon activité ?

Quel statut choisir ?

Si vous êtes allergique au juridique, vous tombez au bon moment !

Pour exercer, il vous faut un statut, et le plus adapté au démarrage de votre activité est celui d'auto-entrepreneur. Très facile à mettre en oeuvre, juste quelques clics en vous rendant sur le lien suivant:
<http://www.lautoentrepreneur.fr/>

Vous pouvez choisir ce régime tant que vous ne dépassez pas un seuil annuel de 70 000€, autant vous dire que vous avez de la marge le temps de vivre votre ascension.

La grande majorité des praticiens souscrivent à ce statut pour la simple et bonne raison qu'il réunit avantages et simplicité pour toute personne qui souhaite se lancer.

En ce qui concerne l'imposition, il vous suffit de déclarer tous les trimestres vos revenus et de restituer (seulement) 22%, soit un montant inférieur à la plupart des statuts disponibles.

Si vous souhaitez en savoir encore plus sur ce que signifie être auto-entrepreneur, [voilà le guide à télécharger](#), tout y est !

Maintenant, vous dépendez du régime social des indépendants : le RSI, la sécurité sociale des indépendants.

Petit lien pour y accéder : <https://www.rsi.fr/>.

Le plus : Si vous ne réalisez pas de chiffre d'affaires, vous ne payez ni d'impôts sur le revenu ni de cotisations sociales.

0 € encaissé = 0 € à payer

Le moins : vous ne pouvez pas déduire vos charges , ça vaut le coup de prendre des espaces de pratique à la carte, uniquement quand vous avez un client.

Avoir une assurance ? Il y avait longtemps !

Indispensable pour être protégé en cas de négligence, d'erreur par une responsabilité civile professionnelle ou par rapport aux dommages matériels (responsabilité civile d'exploitation) et une protection juridique en cas de litige avec un client, ou encore d'arrêt maladie.

C'est l'instant publicité : notre partenaire [medinat](#) propose la garantie de l'ensemble des techniques que vous utilisez au quotidien, couvre vos arrêts de travail et même si vous en êtes pas encore là, elle prépare votre retraite aussi !

Parce qu'il faut bien gagner sa vie..quel tarif dois-je fixer ?

Un point de départ est de connaître ce qui se pratique dans votre région, quelle est la moyenne des tarifs en lien avec votre activité. Remarquez quel tarif vous paraît juste et ce qui vous semble bon : c'est un choix personnel.

Notre conseil : Un tarif trop élevé par rapport à la moyenne pourrait porter préjudice, vous devez conquérir la confiance de vos clients petit à petit. Pensez aussi que la plupart des pratiques dans le bien-être ne sont pas remboursées par la sécurité sociale.

À l'inverse, un tarif trop bas n'inspirera pas confiance et pourrait décrédibiliser votre image. Le plus important au final est de vous sentir à l'aise avec ce tarif là. Faites ce qui vous semble juste, il n'y a pas de sciences exactes mais plutôt un équilibre entre ce qui se fait autour de vous et le montant que vous souhaitez appliquer.

Vous avez votre statut, votre assurance et vous savez à peu près quel tarif poser sur vos prestations, mais personne ne vous connaît encore.

Rassurez-vous, on vous explique tout !

Comment
me faire
connaître ?



La fausse bonne idée du site Internet

Voilà un sujet bien pointilleux qui regorge d'avantages et de désavantages. Nous allons tenter de vous expliquer tout ça !

Un site internet a un coût en argent et en temps. On ne vous apprend rien jusque là. Certains disent que c'est un investissement, d'autres une dépense.

Avoir un site internet, c'est une façon unique de se mettre en avant. Il est à votre nom, à votre goût, à votre philosophie et à votre plume.

Plutôt attrayant, on vous l'accorde.

En revanche, un site internet aujourd'hui devrait comporter vos séances, la réservation et le paiement en ligne, des vidéos, des [podcasts](#) ... rien d'impossible mais c'est déjà nettement plus compliqué.

Question tarif, un site internet peut varier entre 1000 et 5000 euros pour une structure très basique. Pour autant, il reste vide. Et le remplir de contenus pertinents ne se fait pas en un claquement de doigts et ajouter des options d'agenda, de réservations ou encore de paiement en ligne peuvent largement gonfler le prix du développement.

Hormis la limite financière, qui lorsque l'on débute son activité peut en freiner plus d'un, il y a les mises à jour.

Avoir un site internet dans le développement personnel c'est bien, pour autant l'alimenter et le faire évoluer est une étape indispensable pour répondre aux besoins de vos futurs clients.

C'est comme lorsque vous achetez une maison, c'est votre chez vous, mais lorsque vous optez pour du double vitrage pour le confort de tous, c'est à vos frais et vous devez faire appel à des professionnels.

Pour votre site vitrine, c'est la même chose, et le faire grandir pour le maintenir au goût du jour est un travail de professionnel. Prenez en compte la récurrence du coût et le temps que vous y consacrerez.

Ce n'est pas tout, vous avez votre site internet comme des milliers d'autres praticiens dans le même domaine.

Maintenant, il faut passer à l'étape de la visibilité.

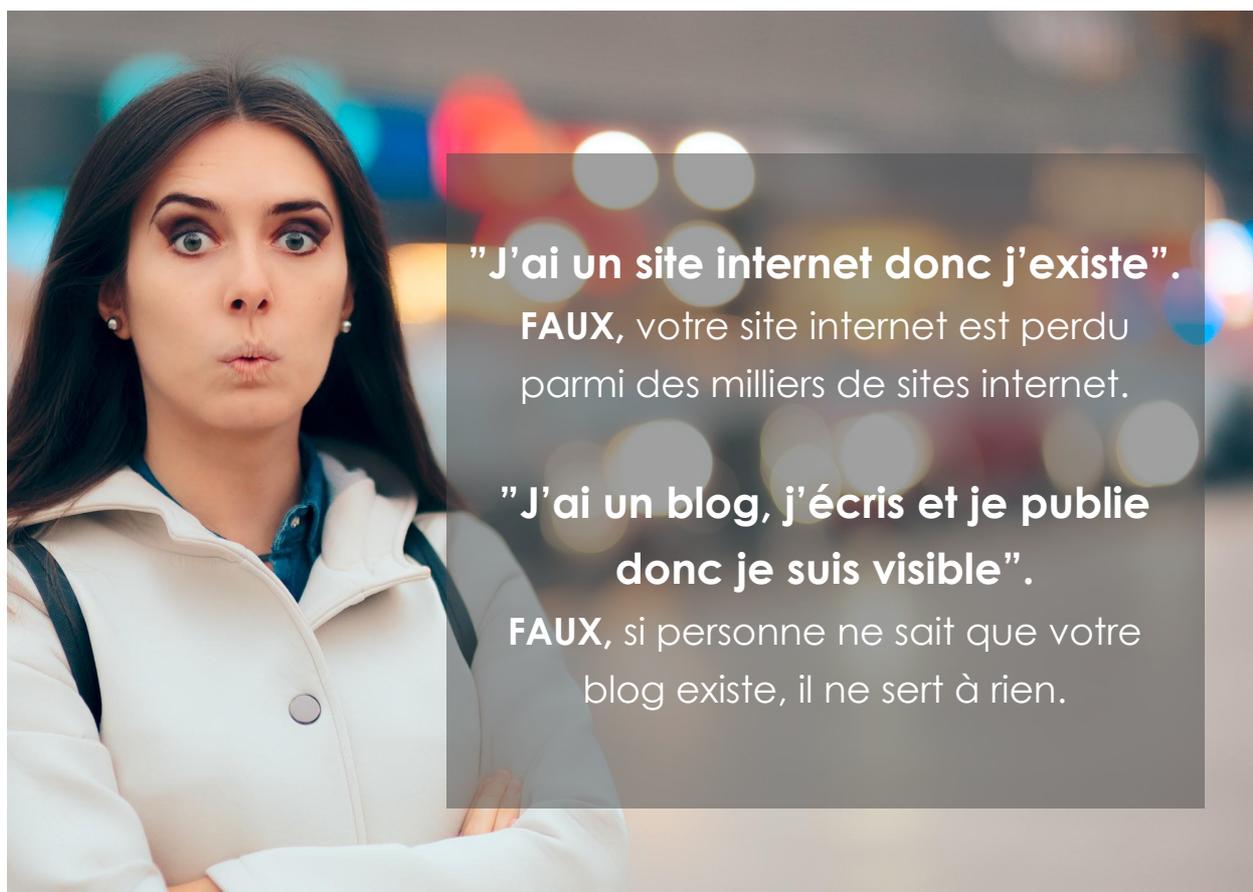
Pour être visible, il n'y a pas 36 000 solutions, il faut créer du contenu. Et encore, un contenu créé ne suffit pas, il doit être optimisé par des professionnels pour qu'il remonte dans les résultats de recherche de google.

À noter que google change constamment ces systèmes de recherche, donc un article ou une vidéo postée il y a quelques mois peut dégringoler dans les résultats de recherche si notre ami google a changé ses algorithmes.

Il faut donc être en veille permanente pour que votre site vitrine soit plus éclairé que celui de vos voisins.

Hormis ces aspects techniques avoir un site internet sans communication ne sert à rien. Lorsqu'on parle de communication, on ne parle pas juste "d'un blog".

On entend encore trop souvent...



Ce qui pourrait éventuellement vous donner de la visibilité, c'est un travail régulier (plusieurs fois par semaine) de rédaction d'articles, de publications et re-publications sur les réseaux sociaux, sans parler d'une réelle stratégie d'achat publicitaire auprès des grands acteurs du digital qui sont Facebook, Google, Twitter et consort.

Seul ce triptyque site internet de qualité (régulièrement mis à jour), rédaction-publication-diffusion très régulières d'articles spécialisés ainsi que la sponsoring publicitaire de l'ensemble vous permettront "éventuellement" de tirer votre épingle du jeu, de vous faire connaître. Il faut encore que vos services digitaux soient optimums (réservation et paiement en ligne, agenda synchronisé) pour acquérir des clients.

Vous l'avez compris c'est loin d'être simple, loin d'être immédiat et loin d'être gratuit.

Alors comment faire?

Le plus simple et logique à vrai dire depuis quelques années est de se rapprocher de plateformes spécialisées qui vont faire ce travail à votre place. Trop sympas !

A titre d'exemple pour la restauration : la Fourchette, pour les voyages : Booking, Tripadvisor, pour la réservation d'appartements : Airbnb etc...

Tout comme votre site internet, le site d'un restaurant, le site d'un l'hôtel, le site d'une location d'appartement ne sont absolument pas visibles seuls.

C'est le rassemblement des différents acteurs du même domaine qui font la force de ces plateformes et donc la force individuelle de chacun des acteurs. C'est beau !

C'est exactement pareil dans votre domaine, Doctolib pour tout ce qui est généraliste et zen-people est l'équivalent dans le développement personnel. Certes, ça a un coût (de quelques euros à plusieurs centaines d'euros), mais au regard du temps gagné, de la qualité des services offerts (paiement en ligne, mail, sms de rappels, agendas synchronisés...) ça reste très très rentable et surtout d'une efficacité sans équivalent avec ce que vous pourriez faire seul. Et puis comme nous sommes là pour vous aider à aider, nous proposons une version freemium adaptée à un début d'activité, pour la modique somme de **0 euro** !

Donc vous l'avez compris faire votre site internet n'a que peu de sens au regard des services professionnels qui vous sont proposés aujourd'hui.

Comment se recentrer sur votre activité et vous faire connaître sans site internet ?

Ça tombe bien que vous posiez la question, parce que c'est ce qui a fait naître zen-people. L'intention, c'est de vous éviter tous ces tracas avec un résultat plus efficace.

Concrètement, ça donne quoi ?

- **Premièrement** identifier des plate-formes spécialisées dans l'accompagnement

- **Deuxièmement** bien faire le tour des services offerts, même ceux qui peuvent vous apparaître aujourd'hui comme superflu (mail de rappel, agenda synchronisé google, réservation et paiement en ligne...) seront demain importants, voire indispensables. Par exemple, la réservation et le paiement online peuvent paraître anodins au premier abord, mais ils réduisent de 70% les annulations de vos clients.

- **Troisièmement**, nous vous recommandons fortement d'être sur plusieurs plateformes, vous démultipliez ainsi vos chances d'être visible et d'acquérir de nouveaux clients.

Et prenez en compte que les différentes dépenses liées aux services de ces plateformes seront toujours nettement moins élevées et beaucoup plus efficaces que d'essayer de se créer son propre site, sa propre visibilité et ses propres services.

Vous pouvez par exemple, vous inscrire sur [notre plateforme](#), avoir [votre profil](#) qui peut comprendre vos séances, vos contenus (vidéos, [podcasts](#) (audio), articles)... En ce qui concerne la réservation et le paiement en ligne (diminution des annulations), les mails de remerciements ou encore le petit rappel la veille du RDV, on s'occupe de tout.

Le partage sur les réseaux sociaux

La visibilité

Pour être visible, il faut se tourner vers la création de contenus mais pas seulement, sans diffusion, ça ne sert pas à grand chose. C'est à dire que vous êtes invisible auprès des autres.

Petit rappel utile, pour diffuser vos superbes contenus prêts à enchanter votre communauté, soit vous le faites via votre blog, soit vous le publiez dans un blog de votre domaine (comme le zen-blog par exemple) et surtout vous le partagez sur les réseaux sociaux !

Les réseaux sociaux sont indispensables pour relayer vos contenus facilement auprès d'une communauté déjà existante ou inexistante si vous débutez. C'est l'un des moyens les plus simples de générer ses premiers clients facilement.

Toutes les marques ont recours aux réseaux sociaux pour communiquer de manière gratuite, ou payante (que l'on nomme aussi contenus sponsorisés, ceux qui viennent polluer votre fil d'actualité, ça vous dit quelque chose ?) car ce sont de vrais leviers pour créer une image de marque et ainsi augmenter ses ventes.

Prioriser la régularité à la quantité

L'une des variables les plus importantes concerne la régularité, vous allez habituer vos fidèles lecteurs à des publications chaque semaine, et la bonne nouvelle c'est qu'ils en voudront encore. Si vous les laissez saliver pendant un mois en silence radio, certains pourraient être déçus. Pour éviter ce comportement, nous vous recommandons de créer un petit planning éditorial !

Autre point, si vous ne postez pas assez régulièrement, personne ne vous verra. Gardez en tête qu'une publication a une durée de vie de 2 à 3H. En publiant souvent et à des heures différentes, vous allez élargir votre attraction.

Compte perso ou pro, ou les deux ?

Certaines personnes préfèrent interagir auprès de leur communauté depuis leur compte personnel si l'on prend l'exemple le plus célèbre : Facebook.

C'est un choix que vous devrez faire, on ne communique pas de la même manière sur un compte personnel ou professionnel.

Mélanger les deux est bien entendu envisageable, à condition d'avoir une communication en phase avec votre identité. Vous pourrez difficilement diffuser des contenus hyper pointus et pro entre deux photos de vacances avec vos enfants.

Par contre, si vos contenus concilient l'aspect pro et très détendu de la vie quotidienne, il y a de grande chance que des contenus plus légers et pertinents conviennent à votre communauté.

Le tout, c'est d'être logique dans vos contenus pour ne pas dissocier votre audience.

C'est une situation à étudier, plus subjective qu'objective, le principal est d'être en phase et de ne pas créer un décalage entre votre image personnelle et votre métier.

Dans le cas où vous choisissez deux pages différentes, par exemple Toto Dupont et Toto Dupont [Astrologue](#), libre à vous de diffuser des contenus comme bon vous semble tout en tenant rigueur à garder le même ton / la même ligne éditoriale pour chaque publication.

Sans s'en rendre compte, votre communauté s'habitue à votre façon de parler et de les toucher. Il est très important de définir ce qui vous donne envie de partager et de quelle façon vous le ferez.

Un aspect plutôt sympa et à la fois chronophage, c'est la multitude de réseaux sociaux disponibles aujourd'hui. Certains contenus s'adaptent plus facilement à certains formats de réseaux sociaux.

On vous a fait une petite liste de ceux qui peuvent convenir le plus au métier de praticiens, et nous vous donnons des exemples de contenus que nous postons aujourd'hui (bien entendu, c'est à titre indicatif).

Les différents réseaux sociaux

[Facebook](#) a l'avantage de s'être diversifié dans tous les types de contenus mis à part l'audio qui manque encore de viralité sur la plateforme. Vous pourrez y poster vos articles, vos images, vos mots doux, vos vidéos.

[LinkedIn](#) dont on parle moins mais qui est pourtant important pour le milieu professionnel, est adapté pour votre visibilité de professionnel à professionnel, permettant de facilement échanger et développer votre réseau auprès d'autres praticiens. Les types de contenus adaptés à cette plateforme, idem que facebook.

[Twitter](#), autre leader incontestable de l'univers du partage digital, il sera adapté pour toutes cibles, aussi bien grand public que professionnel. Libre à vous de choisir la cible qui vous semble importante à développer. Peu de caractère pour s'exprimer, nous on a parfois du mal à rentrer dans les limites, vous verrez c'est un bon exercice ! Articles, vidéos et images sont les bienvenus, l'audio y est encore mal représenté.

[Youtube](#), qu'on ne présente plus. Le meilleur outil pour passer des heures devant l'écran ou pour partager vos contenus vidéos ! Prenez la parole pour parler à vos protégés. La règle est simple : patience pour se faire connaître. Une fois connu, vous ne pourrez plus marcher dans la rue. Vidéos et audios sont les bienvenus.

[Soundcloud](#), notre petit favori pour le moment puisque nous venons de créer notre chaîne de [podcasts](#) avec [les praticiens zen-people](#). Parfaitement conçu pour accueillir des accompagnements audios, testez et vous y serez accro.



En parlant d'accro, attention à vous ! L'abus de réseaux sociaux peut être dangereux pour la santé et votre activité. Aussi incroyable que chronophage, passer trop de temps à partager vos contenus est une jolie façon de vous faire une réputation dans le domaine mais aussi de laisser votre pratique de côté.

Heureusement, zen-people est là pour vous simplifier le quotidien pour vous libérez une belle plage horaire par semaine ! Si jamais vous devenez addict au partage, passez faire un tour aux séances que proposent les praticiens, ça pourrait vous aider ;)

Et dans tout ça, vous avez un exemple à me donner ?

Puisque vous insistez, en voici un !

Toto Dupont, notre bon vieil ami vient de créer un magnifique article et ne sait toujours pas où le poster. Puisqu'il est incroyable, il décide de le partager chez le blog zen-people auprès de notre communauté. Chose faite, il a quelques retours mais comme Monsieur est gourmand, il en aimerait d'avantage. Et il a bien raison, il le partage sur Facebook, avec un lien sur son twitter. Comme la durée de vie de ses posts est très courte, il décide de créer une vidéo qui relate de son dernier article, en attendant. Deux jours plus tard, il re-publie ce même article sur ses réseaux sociaux pour toucher le reste de son audience, accompagné d'une petite vidéo postée sur sa chaîne Youtube.

Recap :

- 1/ J'écris mon article
- 2/ Je le diffuse en dure
- 3/ Je le diffuse sur les réseaux sociaux
- 4/ Je le re-publie
- 5/ Je propose un autre format de contenus
- 6/ Je recommence !

Rejoindre des plateformes professionnelles pour démarrer son activité à moindre coût

Dans les points précédents, concernant la fausse bonne idée d'avoir un site Internet et comment diffuser ses réseaux sociaux et la publicité, vous avez sûrement compris que débiter son activité était difficile... vous êtes peut-être même un peu découragé à l'idée de vous lancer dans le monde de l'entrepreneuriat... Si tel est le cas, restez optimiste, on a une bonne nouvelle pour vous !

Des solutions existent pour permettre aux jeunes praticiens de démarrer efficacement à moindre coût. Oui, vous avez bien lu... efficacement, et à moindre coût !

Parmi, elles, on retrouve bien sûr les plateformes professionnelles que l'on a rapidement évoqué toute à l'heure. On fait tout de suite le point ensemble sur les avantages et les inconvénients de ces nouveaux espaces en ligne !

Tout d'abord, qu'est-ce qu'une plateforme professionnelle ?

Bah oui, certains novices l'ignorent, il est donc intéressant d'en rappeler rapidement la définition. D'ailleurs, on aurait pu le définir dans la partie précédente, mais comme c'est notre guide, on fait ce que l'on veut ;)

En fait, c'est tout simple : une plateforme professionnelle est un site Internet sur lequel différents professionnels peuvent proposer leurs services.

Elle facilite donc la mise en lien entre praticiens et clients. Alors, évidemment, travailler sur une plateforme implique quelques petites restrictions...

Les p'tits moins

Par exemple, il est difficile d'agencer graphiquement votre espace avec autant de liberté que vous l'auriez fait sur votre site Web. Vous devez nécessairement vous conformer aux limites du site.

Cela peut donc quelque peu amoindrir votre « identité » en tant que praticien.

De même, certaines plateformes professionnelles ne sont pas très bien pensées pour les entrepreneurs qui exercent dans le domaine du développement personnel. Les catégories de services qui y sont proposés manquent parfois de variété. Il est donc délicat de trouver celle qui correspond vraiment aux prestations que vous proposez. Cependant, ces quelques petits défauts pèsent peu dans la balance au regard des nombreux avantages que peuvent offrir ces espaces en ligne aux jeunes praticiens !

Les grands plus

Exercer sur une plateforme professionnelle est **un moyen simple et rapide de gagner en visibilité.**

Il devient donc possible de se construire un portefeuille client, sans avoir à gérer toutes les tâches fastidieuses qui incombent habituellement à cette démarche... En effet, devenir visible avec un site Internet personnel demande beaucoup de temps, d'argent, d'énergie et de connaissances techniques en termes de référencement. Ici, c'est la plateforme professionnelle en question qui se charge, en grande partie, de mettre en avant son concept, et donc ses prestataires ! Les plateformes professionnelles offrent également à ses utilisateurs de nombreux services intéressants à un coût dérisoire. Entre agenda, réservation, paiement ou encore articles, ces outils sont indispensables pour accroître vos performances... Finalement, opter pour une plateforme professionnelle, c'est opter pour un pack tout inclus à prix très avantageux !

Par exemple, chez zen-people, nous proposons des services transversaux. Nous bénéficions d'un espace praticiens où les praticiens en développement personnel peuvent proposer leurs services dans les meilleures conditions. Nous avons également un espace client où les particuliers peuvent trouver les prestations adaptées à leurs besoins. Pour ceux qui aiment travailler avec les grands comptes, nous proposons un espace adapté aux entreprises où il est possible de prendre soin de ses collaborateurs, et enfin nous proposons des espaces de pratiques à réserver à partir d'une heure !

En bref, le site s'adapte à tous les types de publics, et permet ainsi des mises en lien constantes et pertinentes ! Elle permet d'élargir votre secteur d'intervention et ainsi diversifier vos activités tant au niveau du public que du format groupe ou individuel.

Vous avez accès à une offre freemium, c'est à dire que zen-people vous laisse tester sa plateforme gratuitement :)

Bien entendu, être sur une plateforme professionnelle ne vous empêche pas de communiquer à côté. Si vos séances ont été créées sur zen-people par exemple, vous pouvez les diffuser sur vos réseaux !

Certains se demandent sûrement si il est possible de faire sa publicité seul..en voilà une bonne question !

Et bien figurez-vous, qu'au plus grand des hasards, nous y répondons dans la partie suivante.

C'est parti !

ESPACE PUB !

Oui on a le droit, c'est notre livre blanc ;)

VERSION FREEMIUM

LE PRIX ?

0€*

* Hors réservation d'espace et 15% de frais sur les clients apportés par zen-people.



INCLUANT :

- 3 prestations individuelles
- 1 prestation de groupe
- 1 prestation en visioconférence
- Le paiement en ligne
- Les mails de rappels
- La synchronisation des agendas
- Nombre de réservations illimitées
- Nombre de clients illimités
- ...

 ZEN-PEOPLE
LE MEILLEUR DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

VERSION PREMIUM

- Prestations individuelles illimitées
- Prestations de groupe illimitées
- Prestations en visioconférence illimitées
- Podcasts, articles, vidéos ...

29€*
par mois



* Hors réservation d'espace et 15% de frais sur les clients apportés par zen-people, 0% de frais sur vos clients.

 ZEN-PEOPLE
LE MEILLEUR DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

 ZEN-PEOPLE
LE MEILLEUR DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Faire sa publicité en tant que praticien, c'est facile ?

En tant que praticien, vous avez évidemment envie de gagner en visibilité. Avoir des clients, c'est super, mais... faut-il encore que ces derniers connaissent votre existence ! Puis, quand on lance son affaire, il est indispensable d'inspirer confiance aux gens.

Je suis praticien et je fais ma publicité, ça signifie quoi ?

Bon, c'est bien beau tout ça, mais concrètement, on fait comment ?

La publicité me répondez-vous bien sûr. D'accord, mais soyons plus précis ! Il existe plein de manières différentes de se faire de la publicité. Toutes n'ont pas les mêmes avantages... ni les mêmes inconvénients ! Quand on débute en tant qu'indépendant, il est important de faire les bons choix.

Prêts ? On va déblayer le terrain ensemble.

Quels sont les différents choix publicitaires existants ?

Lesquels sont les plus adaptés à ma situation de jeune praticien ?

On fait le point ensemble dans cet article !

Avant toute chose, sachez que la publicité implique un coût... un coût souvent plus important que vous ne l'imaginez !

Prenons un exemple simple : un client fait une recherche sophrologie paris, il tape sa requête sur google et puisqu'on est hyper sympa, on a fait la recherche pour vous.

Le prix du clic est d'1,59 euro et le taux de conversion moyen en France est de 2%... eh bien la publicité en question vous revient à 79,5 euros par client à conditions de s'être formé dans l'élaboration d'une bonne publicité ! Dit comme ça, avouez que ce n'est pas très réjouissant... sans compter le prix de l'espace de pratique. Le prix de votre séance peut rapidement se dilapider pour un seul client.

Pour avoir plus d'infos sur l'achat de mots clés, voici un site internet assez complet : [Neilpatel](https://neilpatel.com).

Pour en connaître plus sur les acteurs concernant l'achat de publicité, RDV chez [Business Facebook](#) et [Google Adwords](#).

Ensuite, notez que faire de la publicité demande de nombreuses compétences. Pour faire court, faire de la publicité, c'est un métier ! N'importe qui ne peut pas s'improviser publicitaire du jour au lendemain.

Quand vous vous lancez dans une démarche publicitaire, plusieurs éléments entrent en ligne de compte.

Déjà, vous devez vous questionner sur la campagne la plus adaptée à votre activité dans le contexte actuel. C'est à dire il faut prendre en compte les spécificités de votre entreprise, et les mettre en corrélation avec l'état du marché. De même, il faut adapter votre publicité à l'audience visée. Ensuite, il faut être en mesure de créer une bonne publicité. Dans une publicité, absolument tout à un sens. Le choix des mots, des titres, des images, des couleurs, des dispositions... chaque détail doit être pensé ingénieusement ! Enfin, plusieurs questionnements un peu « techniques » viennent s'ajouter tels que le choix du placement sur les réseaux sociaux.

En fin de compte, soit il va falloir faire appel à un professionnel compétent et pas trop cher pour vous aider dans cette démarche, soit vous devrez apprendre, et accepter d'y passer du temps et de l'effort.

Si vous bénéficiez d'un site Internet, publier régulièrement des articles peut aussi être une alternative intéressante pour se faire connaître. Cependant, attention, c'est plus difficile que vous ne le pensez. Rédiger des articles de qualité ne suffit pas.

Il est également nécessaire de savoir optimiser vos articles pour les moteurs de recherches. Puis, il faut communiquer autour de vos articles !

Tout cela demande aussi du temps... et de l'argent.

Quand on débute, et qu'on a un tout petit budget, il est parfois préférable de recourir aux solutions les plus simples.

Les cartes de visite pour les praticiens

Parmi elles, on retrouve évidemment les cartes de visite. Les cartes de visite sont des outils de communication importants. Elles permettent d'attirer des clients, mais aussi de fidéliser ceux que vous avez déjà. C'est également un bon moyen pour gagner en légitimité. Bénéficier d'une carte de visite appuie le sérieux de vos services ! Un exemple ci-dessous d'une carte de visite si vous n'en avez jamais fait, logo et informations pratiques sont les bienvenus.

Je distribue mes p'tits flyers

Les flyers sont aussi des solutions intéressantes quand ils sont placés, ou distribués, aux bons endroits. Autrement dit, vous ne devez pas laisser vos flyers n'importe où, mais cibler les lieux fréquentés par le type de clientèle que vous visez.

De même, pour ne pas faire cheap, le flyer doit être imprimé sur un papier de qualité, et être visuellement agréable tout en étant en phase avec votre identité ! Nous l'avons déjà évoqué dans la partie "réseaux sociaux".

Si vous voulez des exemples de flyers très jolis à regarder, voici un petit lien de notre plateforme favorite [Envato](#) ! Pour l'inspiration, il y a du level.

Méthode vieille comme le monde, mais qui garde son intérêt : prendre le temps de démarcher. Évidemment, cela demande une bonne maîtrise des techniques de communication. Il faut éviter de se montrer envahissant. Il s'agit d'être capable de susciter la sympathie tout en communiquant vos informations et en donnant envie de s'y intéresser. Petit conseil, démarcher des personnes une à une n'est pas forcément la meilleure solution, parfois des prescripteurs peuvent vous faciliter le travail. A titre d'exemple, les petits commerces de votre quartier peuvent être de bons relayers.

Avoir recours à une plateforme dans le développement personnel

L'autre possibilité pour se faire de la publicité, c'est d'être présent sur des plateformes dédiées à votre métier. Certes vous ne serez pas seul(e) à présenter vos prestations, mais la quantité de personnes inscrites permet de référencer la plateforme ! L'url de chaque praticien va augmenter le référencement de chacun. S'inscrire a un coût (ou gratuit chez zen-people) mais qui est largement rentable puisque la plateforme fait de la publicité pour vous en créant du contenu et en le promouvant à travers le web.

Ce qu'il faut prendre en compte, c'est que la plateforme a l'honorable mission de communiquer pour vous via des articles / de la diffusion sociale / des publicités payantes. En bref, elle fait tout le boulot que nous évoquions précédemment.

Participer aux salons

Quand on est un jeune praticien, c'est évidemment difficile de se faire connaître. Se créer un portefeuille client implique de savoir mettre vos services en avant, et vous distinguer de la concurrence.

Heureusement, plusieurs outils existent pour gagner rapidement en [visibilité](#). Parmi eux, on cite bien sûr les salons ! Les salons, étant organisés par thèmes, sont un excellent moyen de faire valoir vos prestations auprès d'un public ciblé, et donc susceptible de s'y intéresser. Eh oui, l'avantage de ce type d'événement, c'est qu'ils peuvent vous mettre en lien avec des personnes dont les centres d'intérêts coïncident parfaitement avec vos services.

Tout au long de l'année, plusieurs salons sont organisés en France. Par exemple, du 26 au 30 novembre 2019, vous avez le salon [ZEN Paris](#). Ce dernier rassemble autour de l'épanouissement personnel, du bien-être et de l'art de vivre. Le salon [Bien-être Médecine Douce & Thalasso](#) - Paris pourrait également vous intéresser, pour en citer d'autres voici le Salon [Zen&Bio à Bordeaux](#) et le Salon [Artemisia à Marseille](#) ! N'hésitez pas à vous renseigner concernant les dates et programmes !

Qui dit salon... dit stand évidemment ! Avoir un stand pour représenter son activité est indispensable en tant que professionnel. Cependant, cela a un encore et toujours un coût, et parfois pas des moindres. De plus, le temps durant lequel vous êtes sur votre stand ou en conférence est un temps pendant lequel vous ne travaillez pas... la perte financière peut donc être considérable. Pour limiter quelque peu ces inconvénients, sachez que zen-people propose aux jeunes praticiens de les rejoindre gratuitement.



Ainsi, vous pouvez mettre en avant vos prestations, sans avoir à payer une place hors de prix.

S'inscrire dans un annuaire dédié aux praticiens

S'inscrire dans un annuaire référent au métier est également un moyen intéressant de développer son image. Ces derniers existent bien sûr en version papier (bien qu'obsolètes aujourd'hui), et également sur le Net !

À l'heure des nouvelles technologies, avoir sa place en ligne est indispensable. La toile est devenue un moyen de communication incontournable dans le monde entier. Il est capital de savoir utiliser à des fins marketing ces nouveaux outils de communication.

De très nombreux praticiens se sont déjà inscrits dans un annuaire, qu'il soit papier (bien qu'obsolètes aujourd'hui) ou en ligne. C'est une méthode efficace pour se faire connaître rapidement, mais aussi pour gagner en légitimité ! Plus le contenu d'un annuaire est important, et plus ce dernier devient visible sur Internet, et apparaît comme une référence aux yeux du public. Il est donc avantageux pour vous, comme pour votre corps de métier, de rejoindre ces espaces numériques.

Chez zen-people, nous bénéficions d'un annuaire qui permet à la communauté des jeunes praticiens dans le domaine du développement personnel de partager leurs valeurs communes. Ces métiers sont particulièrement propices à l'isolement, car encore peu démocratisés. Avoir la possibilité de rejoindre un collectif en ligne est donc important pour chacun !

Nous vous attendons à bras ouverts pour continuer cette jolie aventure qui ne fait que commencer.

Normalement, si nous avons bien fait notre boulot, vous savez comment débiter votre activité et comment vous faire une place parmi vos confrères. Maintenant, il est temps de pratiquer, et qui dit pratique, dit lieu de pratique !

Bien choisir son lieu de pratique



Travailler depuis chez soi, avoir son propre espace ou encore le partager avec vos pairs, en voilà des questions importantes qui peuvent différer en fonction de vos attentes, budget ou encore votre expérience.

Nous vous livrons notre point de vue pour chacune de ses options, en avantages et inconvénients ! Vous n'aurez plus qu'à choisir ;)

Travailler depuis chez soi

Qui dit avoir des clients... dit pouvoir les recevoir quelque part ! En tant que jeune praticien, trouver un espace de travail est au cœur de vos préoccupations. C'est normal, puisqu'il est capital d'accueillir ses patients dans les meilleures conditions.

Cependant, dénicher l'endroit idéal pour travailler est parfois difficile. On vous aide à y voir plus clair !

Travailler à la maison... Si vous venez de vous lancer dans le monde de l'entrepreneuriat, il est fort probable que vous ayez un budget limité. Tout naturellement, le premier espace de travail auquel vous pensez est... votre domicile ! Bah oui, finalement, quoi de plus simple que de recevoir chez soi ?

Si vous avez la chance de pouvoir aménager une pièce spécialement dédiée à votre activité, la solution est tentante. Travailler chez soi permet de recevoir ses patients dans de bonnes conditions tout en faisant des économies considérables. En effet, en exerçant à domicile, vous vous libérez des frais qu'engendrent l'achat ou la réservation d'un espace. De même, vous évitez de consacrer une partie de votre budget à d'éventuels travaux d'aménagement... Puis, vous n'avez même pas à vous déplacer pour recevoir des patients.

Avouons-le, l'idée est quand même intéressante !

Cependant, votre maison, c'est aussi une petite part de vous-même. Votre logement correspond à une sorte de petit cocon à votre image. Autrement dit, c'est l'endroit le plus intime qui puisse exister !

Il peut donc rapidement y avoir une gêne à mélanger vie privée et vie professionnelle... même en réservant une pièce spécifiquement à votre activité, vous laissez quand même les clients franchir le pas de votre porte, et donc côtoyer inévitablement votre univers.

Recevoir un client chez soi peut également renvoyer une image peu professionnelle. Dans l'imaginaire collectif, avoir un bureau, c'est avoir une certaine légitimité. Si les clients réalisent qu'ils sont reçus dans votre salon... ça peut aussi les bloquer !

Travailler à domicile a également ses limites. Dans le cadre de rendez-vous individuels, c'est une option adaptée. Cependant, si votre activité nécessite également des travaux de groupe... vous pouvez oublier l'idée ! Recevoir 10 inconnus à la maison... c'est restreint en termes de place. Il existe cependant un moyen de travailler chez soi sans être concerné par tous ces inconvénients.

Il s'agit évidemment du travail à distance par visioconférence ou téléphone ! Eh oui, à l'heure des nouvelles technologies, de multiples outils performants existent pour accompagner ses patients sans être dans la même pièce. Les consultations à distance se font d'ailleurs de plus en plus fréquentes dans grand nombre de métiers.

Elles permettent non seulement au praticien de travailler à domicile, mais également au client de bénéficier d'une totale liberté géographique. Cette alternative comporte donc des avantages pour les deux parties.

Si l'idée vous tente, zen-people vous propose de réaliser vos séances par téléphone et visioconférence !

Avoir son lieu de pratique



La deuxième option pour recevoir ses patients consiste évidemment à bénéficier d'un espace de pratique. C'est-à-dire à acheter ou à louer un lieu spécifiquement adapté à votre activité. Vous vous en doutez, cette solution est très intéressante sur plusieurs points...

Dans un premier temps, elle permet de faire une distinction claire entre vie privée et vie professionnelle. Cela est bien sûr avantageux pour vous... vous pouvez enfin accueillir vos patients dans un endroit neutre. Mieux encore, vous pouvez les recevoir dans un lieu parfaitement à l'image du professionnel que vous êtes, et des bienfaits que vous pouvez apporter au travers de votre activité.

Cet univers est idéal pour exercer votre mission dans les meilleures conditions. Côté patients, les avantages sont multiples aussi. Ils apprécieront probablement d'être accueillis dans un lieu qui a été pensé pour eux. Ils se sentiront privilégiés à l'idée d'être reçu dans un cabinet parfaitement adapté à la raison pour laquelle ils viennent vous voir. Cet espace protégé leur permettra certainement d'être plus à l'aise et plus détendus au cours de la séance.

Avoir un cabinet professionnel, c'est aussi gagner en légitimité ! Aux yeux de la société, un praticien qui bénéficie d'un espace pour son activité appuie son statut de professionnel. Dans l'inconscient collectif, il renvoie une image plus sérieuse, plus compétente et même plus organisée. Très bien, c'est parfait tout ça alors... attendez quand même avant de vous lancer tête baissée à la recherche d'un espace de pratique.

Avoir son espace, c'est aussi devoir assumer des frais supplémentaires importants au quotidien. Eh oui, bénéficier d'un lieu dédié à son activité a un coût, et un coût plutôt considérable pour un jeune praticien ! En effet, acheter un cabinet, ou payer chaque mois un loyer, revient à de lourdes charges. En cas de nécessité de travaux, à un moment ou à un autre, la note peut aussi être salée... Avoir un espace professionnel, c'est également ajouter une multitude de petites choses à gérer au quotidien. Pour être en règle, il y a beaucoup de tâches administratives pénibles à régler. Certaines sont ponctuelles, mais d'autres sont nécessaires au quotidien...

En bref, avoir son cabinet vous dote d'une liberté sans égal dans votre pratique et d'une image professionnelle, pour autant, le coût et la gestion de votre espace peut rapidement surcharger votre quotidien.

Sinon, il y a la dernière option, qui allie les avantages des deux précédents, avec très peu d'inconvénients.

Partager un espace

En tant que praticien, vous exercez votre activité quelques jours dans la semaine. Comme tout le monde, vous vous offrez bien sûr des moments de pauses. Si vous débutez dans le domaine, il est même probable que vous ayez encore un nombre de clients restreint. Ainsi, votre espace reste facilement inoccupé durant plusieurs heures, voire parfois plusieurs jours... Plutôt que de laisser son lieu de pratique vide, certains professionnels ont opté pour le partage d'espace !

Cette solution a de quoi vous séduire. On vous dit tout de suite pourquoi !

Tout d'abord, qui dit partage d'espace dit rencontres... laisser une petite place dans son cocon à un autre praticien est un bon moyen de s'ouvrir à de nouvelles pratiques. Oui, on l'oublie souvent, mais entre professionnels, il est possible de s'apporter mutuellement. Plutôt que de se focaliser uniquement sur les aspects négatifs de la concurrence, pourquoi ne pas également bénéficier du positif qu'elle peut vous apporter !

Partager son espace, c'est donc avant tout se donner l'opportunité d'enrichir sa pratique, et donc de mieux accompagner ses clients. C'est aussi l'opportunité de pouvoir aider un jeune praticien, qui débute, et qui a besoin de quelques heures dans la semaine pour ses premiers clients.

Partager son espace, c'est également pouvoir travailler en collaboration. En fonction des profils et des situations, vous pouvez facilement orienter un client chez le collègue, et vice versa !

Le partage d'espace c'est évidemment un bon plan pour augmenter ses revenus. Même lorsque vous ne travaillez pas, vous touchez une rémunération.

Mettre son cabinet à disposition est donc la solution idéale pour rentabiliser efficacement ses absences !

Chez zen-people, le partage d'espace est également synonyme de tranquillité. En quelques clics, vous n'avez qu'à renseigner les spécificités du lieu... et on s'occupe de tout ! Ainsi, vous bénéficiez de tous les avantages du partage d'espace tout en gardant l'esprit serein.

Nous vous offrons également la possibilité de gérer vos disponibilités en temps réel depuis votre agenda en ligne. En seulement quelques secondes, vous ajustez votre planning !

Bien sûr, l'idée de partager votre espace engendre nécessairement quelques craintes. C'est bien normal. Vous n'avez évidemment pas envie que votre si précieux cabinet devienne un véritable défilé de praticiens... Cependant, rassurez-vous tout de suite. L'ensemble de nos praticiens sont certifiés et diplômés.

Vous avez donc l'entière certitude de confier votre cabinet à des professionnels sérieux. Puis, en toutes circonstances, c'est vous qui avez le dernier mot ! Avant d'accepter une réservation, vous avez la possibilité de prendre contact avec le praticien en question. Ce premier échange permet de voir si le feeling passe ! Voilà un bon moyen de laisser vos clés en toute confiance, n'est-ce pas ?

En parlant de clés, si vous n'êtes pas tout le temps disponible pour accueillir... ce n'est pas grave ! Vous laissez vos clés dans un boîtier auquel votre collègue ne pourra accéder qu'à l'aide d'un code.

Force de notre expérience, un praticien qui adhère à votre état d'esprit et à votre espace réservera essentiellement chez vous. Quand on se sent bien quelque part, on fait tout pour garder ce petit cocon proche de nous. Alors pourquoi en changer ?

Sachez également que le partage d'espace chez zen-people est assuré. En cas de dégradations, vous êtes couvert, et ça, c'est plutôt confortable.

La visioconférence, au top pour les clients



En tant que client, consulter par visioconférence, c'est avant tout un gain de temps considérable. Un rendez-vous à distance, c'est le meilleur moyen d'éviter les déplacements longs et désagréables... Qu'il s'agisse des transports en commun bondés de monde comme des embouteillages interminables sur la route, vous n'aurez plus à affronter les désagréments de ces trajets quotidiens.

En seulement quelques minutes, vous vous connectez depuis votre canapé.

Vous effectuez alors votre séance bien au chaud, en toute sérénité, un café à la main... Avouons-le, l'idée est confortable... Après tout, pourquoi se priver du confort qu'on peut avoir ?

La visioconférence, c'est également la solution idéale si vous ne pouvez pas sortir.

Malade ? Le pied dans le plâtre ? En vacances à des milliers de kilomètres ? Pas de panique, votre thérapeute est toujours là pour vous. Il vous accompagne en toutes circonstances en quelques clics.

Consulter à distance est également un bon moyen de faire des économies.

En effet, les séances par visioconférence sont souvent moins chères que les séances en cabinet. Autrement dit, vous gardez tous les avantages d'un soin professionnel... mais à moindre prix.

Enfin, il faut noter qu'être chez soi... c'est être dans sa bulle, dans son cocon, dans son univers ! Finalement, chez soi, n'est-ce pas le meilleur endroit pour se détendre, se recentrer, se concentrer et donc profiter pleinement des bienfaits d'une consultation ?

La maison, c'est aussi un lieu intime... Un lieu intime dans lequel on rencontre parfois des problématiques familiales ou amoureuses. Effectuer une séance chez soi, c'est donc créer un ancrage positif à l'endroit même où l'on vit une difficulté.

Comme un véritable souffle d'air frais pour tous les habitants, la séance vient dépolluer et enrichir l'espace de vie...

Avec la visioconférence, si demain votre thérapeute favori décide de déménager à l'autre bout du monde... vous pouvez continuer à le consulter ! Il en va de même pour vous : vous pouvez partir vivre où vous voulez, tout en préservant votre thérapie.

La visioconférence, au top pour les praticiens

Vous l'aurez compris, la visioconférence comporte de multiples atouts pour les patients... Mais ils ne sont pas les seuls à tirer un bénéfice de cet outil ! Du côté des praticiens, les avantages sont tout aussi nombreux... Voyons tout de suite lesquels.

Déjà, consulter à distance, c'est une liberté géographique considérable. Vous pouvez partir en vacances, et voyager à travers le monde tout en exerçant votre métier. Vous pouvez également déménager sans perdre vos patients les plus fidèles... C'est donc le meilleur moyen d'effectuer des suivis de qualité en toute sérénité, et de ne pas perdre votre clientèle, quelle que soit la distance qui vous sépare.

Par ailleurs, utiliser la visioconférence comme outil de travail est idéal pour faire connaître votre approche au-delà des frontières.

Grâce au Web, il devient possible de toucher un nombre incalculable de personnes. Il n'y a plus aucune limite, que ce soit en termes de villes, voire même de pays ! La visioconférence permet donc d'élargir considérablement votre portefeuille client.

Travailler à distance, c'est aussi faire plaisir à son porte-monnaie. Eh oui, qui dit travail à domicile, dit pas de local professionnel à payer ! Vous économisez donc une somme considérable sur le long terme... Ce qui est idéal quand on débute dans le monde de l'entrepreneuriat.

En évitant les déplacements, vous gagnez également un temps important... Un temps que vous aurez tout le loisir d'utiliser à bon escient ! Fini les multiples allers-retours entre la maison et le cabinet... Vous exercez désormais depuis votre canapé, en toute tranquillité, sans avoir besoin de courir toute la journée !

Autre point, si vous avez la chance de maîtriser plusieurs langues, zen-people vous offre la possibilité de les ajouter lors de la création d'une séance. Vous pourrez ainsi, développer votre talent dans différents endroits dans le monde. Vous passez à l'international en quelques clics, plutôt génial, non ?

Entre la richesse culturelle et la possibilité d'accompagner des personnes n'importe où dans le monde, il y a de quoi être ravi et faire de nombreux heureux !

Sachez que chez zen-people, nous proposons une visioconférence par mois entièrement gratuite avec le service freemium. Si le concept ne vous est pas familier, c'est une bonne façon de le tester.

Si vous êtes un grand adepte de la visioconférence (et vous avez bien raison !), passez en version premium, vos séances en visioconférence seront illimitées !

Maintenant que nous avons fait le tour des étapes qui vous permettront d'avoir un avis plus clair sur le démarrage de votre activité, voici quelques derniers petits conseils que l'on souhaitait vous partager.



Nos derniers p'tits conseils

Rendre accessible le monde du développement personnel

Plus vous échangez avec les gens, et plus ces derniers porteront de l'intérêt à vos services. Il n'y a rien de plus logique...et de plus plaisant !

Il faut d'autant plus noter que le domaine du développement personnel et ses approches restent assez méconnus du plus grand nombre. Ils sont même souvent sujets à des clichés et idées reçues négatives. Beaucoup de personnes ne savent donc pas précisément en quoi consistent vos prestations. Autrement dit, elles ne savent pas ce que vous pouvez leur apporter...

En communiquant souvent sur votre activité, vous participez à démocratiser le monde du développement personnel. Partager vos idées, vos contenus et tout ce dont on a mentionné avant, c'est donc aussi un bon moyen d'apporter un éclairage sur votre profession, et de la montrer au monde sous le meilleur jour !

Créer un lien de confiance avec le client...

Quand on dit contenu, la plupart des gens pensent tout de suite textes ! Bien sûr, les textes sont des contenus intéressants. Vous pouvez parfaitement en utiliser, et même régulièrement. Cependant, ils ne sont pas les seuls qui méritent d'être exploités dans le cadre de votre activité.

La vidéo est également un outil de communication qui comporte de nombreux avantages. Elle permet de créer un premier lien avec votre patient. Tout le monde sait, le langage non verbal joue un rôle prédominant dans les relations humaines. En dévoilant votre visage et le son de votre voix, vous inspirez immédiatement confiance aux clients potentiels. Ils peuvent plus facilement se faire une idée de la personne que vous êtes. Faire la démarche de vous contacter, et de réserver une séance avec vous sera alors beaucoup plus facile pour eux.

[Les podcasts](#) sont de la même manière un bon moyen d'une part de transmettre son savoir et d'autre part de sensibiliser une personne à une nouvelle approche, à un nouveau domaine.

Beaucoup de métiers du développement personnel peuvent avoir recours à ces formats audio, ce qui laisse un champs de possibilités d'accompagnement et de partage perpétuels !

Ce qui est génial, c'est que chaque praticien a des techniques et des préférences dans sa pratique, donc chaque podcast sera unique et en phase avec lui. La seule limite est sa créativité.

Et ça, chez zen-people, plus de il y a de liberté, plus on adore !

Faire un podcast, c'est aussi un moyen de chouchouter votre communauté, voyez le comme un cadeau et une invitation à avoir recours à vos séances. Imaginez ces centaines de personnes qui écoutent votre podcast dans le métro pour se détendre avant d'aller au travail ou avant d'aller se coucher.

La confiance est d'ailleurs l'un des éléments primordiaux d'un accompagnement en développement personnel. Elle est même la clé du bon déroulement d'une séance ! Il est donc capital de lui permettre d'exister, et de la fortifier avec le temps.

Chez zen-people, nous avons particulièrement conscience de ces enjeux. Pour cette raison, entre autres, nous vous accompagnons dans la création de votre portrait vidéo ainsi que dans l'enregistrement de votre podcast dans nos studios partenaires. Notre objectif ? Que ce dernier soit de qualité, et pleinement authentique !

Toujours dans cette même optique, les séances en visioconférence peuvent également être une option intéressante. Elles permettent de créer un lien de confiance souvent plus rapide que les séances qui ont lieu par téléphone...

Premiers clients ; au secours, j'ai la trouille !

Rassurez-vous, tous les jeunes professionnels sont passés par là. Recevoir ses premiers clients, c'est toujours un peu stressant. Quand on débute, on ne sait pas vraiment comment appuyer sa légitimité... et puis, on se demande même si on légitime tout court finalement !

Pour appréhender plus sereinement ces premières séances, plusieurs choses peuvent vous être utiles... on fait le point ensemble sur comment renforcer sa posture !

Appartenir à un groupe pour plus de légitimité

Le premier point à connaître, c'est que faire partie d'une communauté est un excellent moyen de gagner confiance en soi, et en sa pratique. En effet, le fait d'appartenir à un groupe, et d'autant plus à un groupe dont le sérieux est reconnu de tous, est un appui considérable.

Non seulement cela renforce réellement votre image aux yeux des clients, mais c'est également un outil qui justifie de vos capacités... bah oui, pour appartenir à un groupe sérieux, il faut en être digne ! Autrement dit, si vous faites partie du groupe... c'est que vous remplissez tous les critères pour y entrer ! Voilà de quoi rassurer les personnes qui viennent vous consulter.

D'accord un groupe, mais quel groupe ? Il n'y a pas de règle unique. Tout groupe que vous considérez comme influent et légitime est un groupe qui peut vous apporter quelque chose de positif. En fonction des gens, cela varie... dans beaucoup de cas, il peut tout simplement s'agir de l'école dans laquelle vous avez appris votre métier. Dire qu'on vient de tel ou tel établissement, de telle ou telle formation, se revendiquer de tel ou tel courant... c'est rassurant évidemment.

zen-people, un collectif qui consolide votre image

Bien sûr, l'école n'est pas le seul groupe capable de vous donner du poids... au sein d'une société, beaucoup de groupes peuvent rassembler les mêmes catégories de personnes ou de professionnels. Le team passionnée de zen-people en fait partie, et peut constituer un excellent soutien.

En effet, zen-people , au travers de sa plateforme en ligne, rassemble un grand nombre de praticiens qui exercent dans le domaine du développement personnel. Faire partie d'une grande famille est donc évidemment quelque chose qui peut consolider votre image.

Ainsi, nous participons activement au développement de la confiance professionnelle de ses adhérents. Si le sujet vous intéresse, n'hésitez pas à participer à notre prochain forum. Ce dernier abordera la question plus précisément, et vous donnera probablement des éléments de réponses utiles. Ce sera également un bon moyen d'en échanger avec vos collègues... !

L'amélioration continue

Enfin, le dernier point pour aborder son métier en toute sérénité, c'est la formation ! Bien sûr, en tant que praticien, vous avez déjà été formé à votre activité. Cependant, avez-vous déjà envisagé qu'apprendre ne se termine jamais réellement... ?

En effet, quelle que soit l'approche que vous exercez, les évolutions dans le domaine sont constantes. De même, aussi performant que vous soyez, vous pouvez chaque jour développer encore plus vos compétences ! C'est en quelque sorte ce que l'on appelle l'amélioration continue.

Ainsi, n'hésitez pas à compléter votre trousse à outils régulièrement en entamant des formations complémentaires. Ces dernières ne pourront qu'enrichir votre pratique ! Vous pouvez également continuer la formation que vous avez déjà entamée.

Pour ceux qui sont arrivés jusqu'à la fin, nous tenons à vous remercier de nous avoir accordé ces minutes de lecture, qui nous l'espérons, vous ont été utile. Nous tenons également à remercier tous les praticiens passionnés qui nous suivent depuis le début de l'aventure, et qui, grâce à eux, nous rapproche de plus en plus de notre vision.

Nous espérons aussi, vous voir bientôt parmi nous pour partager une aventure qui s'enrichit de jour en jour grâce à chacun de vous.

La zen-team

Nous vous souhaitons de
belles séances...

contact@zen-people.com