

# Table des matières

Module n°1 : Comment présenter votre style de coaching comme unique et personnel

- Étape n°1 : Bien définir ses besoins et ses objectifs
- Étape n°2 : Qu'est-ce qui vous rend remarquable ?
- Étape n°3 : Analysez votre système unique
- Étape n°4 : Créez votre vocabulaire
- Étape n°5 : Allez chercher plus loin
- Étape n°6 : Pourquoi tout cela est important.

Module n°2 : Comment augmenter vos tarifs et échanger vos clients à problèmes par des clients sympas et rentables

- Étape n°1 : Trouver votre valeur perçue
- Étape n°2 : Savoir quand et comment augmenter ses tarifs
- Étape n°3 : Comment se débarrasser des vampires énergétiques
- Étape n°4 : Concentrez-vous sur le côté positif des choses

Module n°3 : Faites peu à peu disparaître la tarification horaire et introduisez des Packs Haut de Gamme qui rendent les clients enthousiastes

- Étape n°1 : Restructurer
- Étape n°2 : Accordez vos tarifs à la valeur et aux bénéfices que vous proposez
- Étape n°3 : Empilez vos offres
- Étape n°4 : Du service/conseil/coaching basé sur le résultat

Module n°4 : Comment faire passer votre nouvelle grille tarifaire (comme une lettre à la poste).

- Étape n°1 : Proposer des plans de paiements...utiles à tout le monde.
- Étape n°2 : Conclure la vente
- Étape n°3 : Quand il faut renoncer
- Étape n°4 : Comment faire passer vos clients à des versions supérieures de vos services