



BONUS OFFERT

Atelier du 15/12/2025

Le kit “Plan 2026 doux et efficace”

Comment être régulier.e sans vous épuiser

Avant de commencer

Ce document n'est pas un planning à remplir ni une méthode à suivre à la lettre.

C'est un appui.

Il a été conçu pour vous aider à garder le cap en 2026, même quand l'énergie baisse, même quand vous doutez, même quand la vie prend un peu trop de place.

Prenez ce qui vous parle.

Simplifiez si besoin.

Et revenez-y autant de fois que nécessaire.



1. Votre fil rouge 2026

La base de toute votre communication

Pourquoi c'est essentiel

Sans fil rouge, la communication fatigue.

On hésite, on se disperse, on change souvent de message.

Avec un fil rouge clair, tout devient plus simple.

Vous savez quoi dire.

Et votre audience comprend pourquoi vous suivre.



Exercice

Prenez quelques minutes et complétez, sans chercher à être parfait :

En 2026, j'ai envie que les personnes qui me découvrent se sentent :

.....

Ce que j'ai le plus envie de transmettre à travers ma communication :

.....

Si les gens devaient retenir une seule chose de moi, ce serait :

.....



Quand c'est bon

Vous pouvez expliquer votre fil rouge à quelqu'un en une phrase simple, sans réfléchir.



2. Vos 3 blocs de communication qui respirent

Une structure simple pour l'année

Le principe

Vous n'avez pas besoin de multiplier les thèmes.

Trois blocs suffisent pour être régulier toute l'année.

Moins de choix = moins de fatigue.

Moins de fatigue = plus de continuité.

Exercice

Remplissez chaque bloc avec des mots simples, humains.

Bloc 1 – Ce que vivent vos clients

Ce dont ils parlent souvent, ce qu'ils ressentent, ce qui revient sans cesse.

.....

Bloc 2 – Votre regard, votre approche

Votre manière à vous de voir les choses, ce que vous avez compris avec l'expérience.

.....

Bloc 3 – Invitation douce

Comment vous rappelez que vous êtes là, sans forcer, sans vendre.

.....



Astuce slow

Si vous hésitez entre deux blocs, c'est souvent qu'un bloc est de trop.
Simplifiez encore.



3. Votre rythme réaliste

Celui que vous pouvez vraiment tenir

Changer la bonne question

La question n'est pas :

“À quel rythme devrais-je communiquer ?”

Mais :

“À quel rythme puis-je tenir pendant 3 mois sans m'épuiser ?”



Exercice

Cochez ce qui vous ressemble aujourd'hui :

- ☐ 1 message par semaine
- ☐ 1 message toutes les deux semaines
- ☐ 2 messages par mois

Ce rythme est réaliste pour moi parce que :

.....



Règle importante

Un rythme lent mais tenu vaut toujours mieux qu'un rythme ambitieux abandonné.



4. Le message basse énergie

Votre filet de sécurité

Pourquoi il est indispensable

La régularité casse souvent quand l'énergie baisse.

Ce message est là pour ces moments-là.

Pas pour être parfait.

Juste pour rester présent.



Modèle à compléter

“Aujourd’hui, j’avais simplement envie de partager ça avec vous :

.....

Si vous vous reconnaissez, je suis là.”

Exemples possibles

- un ressenti
- une observation simple
- une phrase vraie, sans enjeu



5. Votre première action concrète

Pour passer à l'action sans pression

L'idée

Pas besoin de tout changer.

Un petit pas suffit pour lancer la dynamique.



Engagement simple

Cette semaine, je m'engage à :

.....

Jour choisi :

Format simple :

Pour terminer

Vous n'avez rien à prouver.

Vous avez juste besoin d'un cadre qui vous respecte.

Ce plan est là pour vous soutenir, pas pour vous juger.

Revenez-y quand vous doutez.

Allégez encore si besoin.

La régularité n'est pas un objectif.
C'est une **conséquence d'un cadre juste.**



Exemple de calendrier simple avec les 3 blocs

Rythme réaliste : 1 message par semaine

(à adapter bien sûr à 2 fois par mois si besoin)

Les 3 blocs (rappel)

- **Bloc 1** : Ce que vivent vos clients
- **Bloc 2** : Votre regard, votre approche
- **Bloc 3** : Invitation douce

On ne cherche pas à être créatif.
On cherche à être **cohérent et tenable**.

Exemple sur 1 mois

Semaine 1 – Bloc 1 : Ce que vivent vos clients

Sujet possible :

“Ces derniers temps, beaucoup de personnes que j’accompagne me parlent de fatigue mentale.”

Angle :

- mettre des mots sur ce qu’ils ressentent
- montrer que vous comprenez
- sans solution compliquée

👉 Message simple, empathique.



Semaine 2 – Bloc 2 : Votre regard

Sujet possible :

“Avec le temps, j’ai compris que cette fatigue n’est pas un manque de motivation.”

Angle :

- votre expérience
- votre manière de voir les choses
- ce qui vous différencie

👉 Vous apportez de la clarté, sans enseigner.

Semaine 3 – Bloc 1 (encore)

Sujet possible :

“Quand on est fatigué, on a souvent l’impression de ne plus avancer.”

Angle :

- approfondir le vécu client
- montrer que c’est normal
- rassurer

👉 La répétition est voulue. Elle rassure.

Semaine 4 – Bloc 3 : Invitation douce

Sujet possible :

“Si vous sentez que c’est le bon moment pour être accompagné, je suis là.”

Angle :

- rappeler ce que vous faites
- dire pour qui
- sans urgence, sans pression

👉 Une invitation, pas une vente.



Ce que ce calendrier montre

- Vous avez communiqué **4 fois**
- Sans chercher 4 idées différentes
- Sans vous épuiser
- Sans “forcer la vente”
- En restant toujours dans le même univers

Et surtout :

vosre audience comprend qui vous êtes et ce que vous proposez

Exemple sur 2 mois (rythme encore plus doux)

Mois 1

- Semaine 1 : Bloc 1
- Semaine 3 : Bloc 2

Mois 2

- Semaine 1 : Bloc 1
- Semaine 3 : Bloc 3

- ➡ 2 messages par mois
- ➡ alternance simple
- ➡ zéro pression
- ➡ régularité maintenue

“Vous ne manquez pas d'idées.

Vous avez juste besoin d'un cadre qui vous évite de réfléchir chaque semaine.”



Variante très rassurante

Quand l'énergie est basse :

- ne changez pas de bloc
- simplifiez juste le message

Exemple :

Bloc 1, version basse énergie :

“Aujourd’hui, j’observe simplement que beaucoup de personnes sont fatiguées. Vous n’êtes pas seul.”

- ➡ Ça compte.
- ➡ Ça maintient le lien.
- ➡ Ça nourrit la régularité.