

Spécial entrepreneuse

Les 7 clefs qui débloquent la confiance en soi



Pour développer votre activité, attirer les clients et booster votre chiffre d'affaires

Par Chine Lanzmann,
coach Woman Impact

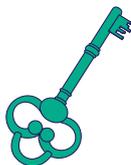
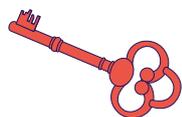




Bonjour, je suis Chine Lanzmann, je coache des entrepreneuses qui sont super bonnes dans leur expertise, mais qui sont épuisées car elles en font trop, qu'elles n'arrivent pas assez à cadrer leurs clients et qu'elles se savent pas assez se mettre en valeur. Je les aide à développer leur activité : à gagner plus d'argent tout en restant bienveillantes envers elles-mêmes. Oui, c'est possible !

Ce qui me différencie des autres coachs ? Depuis près de 20 ans, j'accompagne des femmes en entreprise. J'ai écrit le livre de référence du coaching au féminin : le Guide de l'Auto-Coaching pour les Femmes. Je continue à me former constamment pour transmettre les meilleurs outils et stratégies de ventes et de marketing pour aider nos clients et gagner de l'argent dans la joie, le plaisir et l'équilibre.





Entrepreneuses : Quelles sont les 7 clefs pour débloquer la confiance en soi et ainsi, développer votre business?



- * 1- Se centrer sur ses besoins.
- * 2- Oser demander.
- * 3- Savoir dire non.
- * 4- Réagir aux critiques sans les prendre contre soi.
- * 5- Se valoriser et valoriser son travail.
- * 6- Se faire aider.
- * 7- Célébrer ses accomplissements.



1-Se centrer sur ses besoins

C'est le premier "outil" que m'a transmis ma première coach américaine quand j'avais 35 ans. J'en suis encore émue en écrivant ces lignes car la notion de "besoins" m'a énormément aidée !

J'ai des besoins ! Vous avez des besoins ! Comme tous les êtres humains ! Et se centrer sur ces besoins, c'est la base de la confiance en vous. Savez-vous identifier les vôtres ? Être libre de choisir votre façon de vous organiser, prendre du temps pour vous, obtenir de la reconnaissance au travail...Connaître précisément ce qu'il vous faut pour vous sentir mieux, c'est la première étape vers une plus grande confiance en soi et vers la façon de travailler qui vous convient à 100%.





Concept et Définition

Ensuite, exprimer clairement ces besoins va vous aider à vous affirmer face au monde, au monde et particulièrement face à vos clients.

En disant :

« J'ai besoin de... » ou « Il est important pour moi de... », vous faites entendre votre voix.

Vos interlocuteurs peuvent alors facilement comprendre ce que vous désirez et y accorder plus d'attention et de respect. Et même si vos besoins ne sont pas satisfaits, le simple fait de les reconnaître peut développer votre confiance en vous.



Donc n'hésitez pas, consacrez du temps à vos besoins chaque jour et sans culpabiliser ! Ils sont tout aussi importants que ceux des autres.

Oui, vous pouvez être « égoïste », et penser à vos propres besoins.



Les besoins et les femmes

Nous, les femmes, avons en général, été élevées avec la croyance que nous n'avons pas de besoins. Et quand bien même nous en avons, de toute façon, ils passent après ceux des autres.

À l'inverse, les garçons sont encouragés à les exprimer dès leur plus jeune âge.

Donc, pour avoir plus confiance en vous et devenir plus puissante, vous devez réapprendre à identifier vos besoins et à les verbaliser !

Plus vous serez proche de vos besoins, plus vous allez permettre à vos clients de l'être également, et ça, c'est bénéfique pour tout le monde.

Êtes-vous prête ?



Liste des besoins

Chaque fois que je me centre sur mes besoins, ça me fait du bien !

- Sécurité matérielle
- Confort matériel
- Protection
- Réconfort
- Soutien
- Acceptation
- Affection
- Appartenance
- Appréciation
- Chaleur humaine
- Confiance
- Considération
- Contribution à la vie (des autres, de la mienne)
- Donner et recevoir (de l'attention, affection, amour, tendresse)
- Partager des joies et des peines
- Empathie
- Intimité
- Proximité
- Partage
- Participation
- Respect de soi/d'autrui
- Me défouler
- Me détendre
- Me ressourcer
- Apprendre
- Authenticité
- Beauté
- Harmonie
- Conscience
- Créativité
- Croissance
- Évolution
- Expression
- Inspiration
- Intégrité
- Paix
- Me réaliser
- Sens
- Orientation
- Spiritualité
- Liberté
- Interdépendance
- Choisir ses rêves/objectifs/valeurs
- Choisir les moyens de réaliser mes rêves
- Appréciation de la vie et des réalisations
- Commémoration des deuils et des pertes (d'une affection, d'un rêve...)
- Ritualisation
- Partage les joies et les peines
- Compréhension

Si vous voulez prendre le temps de vous centrer sur vos besoins, vous pouvez souligner ceux qui son satisfaits pour vous en ce moment et mettre une * devant ceux qui ne le sont pas.



2-Oser demander

Réussir à demander les choses qui vous aideront à satisfaire vos besoins est un grand pas. Chaque fois que vous osez le faire, vous développerez encore un peu plus votre confiance en vous et renforcerez votre lien aux autres. Vos clients seront heureux que vous puissiez formuler ce qui va vous aider à les aider !

Formuler une demande est primordial pour réussir à satisfaire nos besoins ! Pour moi, cela a été un parcours de combattante :) Et, aujourd'hui encore, lorsque que je m'efforce de demander –ce n'est toujours pas facile, car j'ai souvent peur de déranger– je redécouvre finalement à chaque fois, à quel point les autres sont heureux de m'aider !



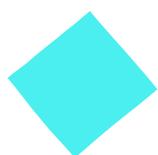


Osez demander ce que vous voulez

Vous souhaitez obtenir un rendez-vous avec un prospect important ? Vous voulez augmenter vos tarifs ? Vous voulez poser à vos clients le cadre de travail qui vous convient ?

Vous pouvez attendre patiemment que l'on vous donne ce que vous désirez, mais rien ne garantit que votre vœux soit un jour exaucé.

Pour décrocher ce que vous voulez vraiment, demandez-le !
Personne ne peut deviner ce dont vous avez besoin.



Il n'y a que vous pour savoir ce qui vous va : alors demandez-le !

On a parfois cette croyance que nos clients doivent pourvoir à tous nos besoins sans qu'on les exprime...
Pas du tout ! C'est à nous de demander ce qui va nous aider à mieux travailler et nous rendre heureuse. Car le cadre qui vous va est celui qui va aller à vos clients et non l'inverse.

Ceci étant dit, une fois votre demande formulée, votre interlocuteur vous dira peut-être non. Dans ce cas, ne vous résignez pas.

En tant qu'adulte autonome et responsable, vous n'avez pas à accepter un refus comme le ferait un enfant (quoi que, cela dépend des enfants !).

N'ayez pas peur d'insister, d'argumenter, de négocier. Vous en avez parfaitement le droit ! Vous pouvez aussi essayer de comprendre les besoins de celui qui vous dit "non" et ainsi créer une connexion entre vous. Il y a alors de grandes chances pour que la situation se débloque.

**Quand on veut un changement et qu'on le demande,
il y a 95% de chances pour que ça marche.**



Exprimer votre besoin pour être entendue

Votre demande correspond certainement à de nombreux besoins. Choisissez-en un seul et de préférence celui qui sera le plus compréhensible pour votre interlocuteur.

En exprimant ce besoin que vous partagez, vous atteindrez un niveau profond de communication.

Votre demande aura alors plus de chance d'être entendue.



Trop de femmes pensent demander, alors qu'en fait : elles se plaignent

Si vous avez l'habitude de vous lamenter sur votre sort, sachez que les personnes qui vous écoutent n'entendent pas une demande. Soit elles sont agacées, soit elles vous voient en victime.

Surtout, surtout, surtout : ne vous plaignez jamais devant vos clients. Vous êtes là pour les aider, ils ne sont pas là pour vous écouter vous plaindre. (Vous avez le droit de vous plaindre, mais faites-le auprès de vos proches, de votre coach, de votre psy... Jamais auprès de vos clients !)

Transformez :

" Je dois me remettre à travailler le soir et le week-end avec tout ce que j'ai à faire..."

En :

" Je vous propose de refaire le planning de la mission que vous me demandez pour que j'ai le temps et les moyens de faire un travail qui saura vous satisfaire, êtes-vous d'accord que l'on regarde ça ensemble ?



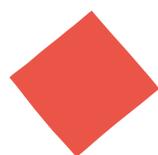
3-Savoir dire non

Comme beaucoup de femmes, et moi y compris pendant des années, vous avez peut-être du mal à dire "non". Si vous dites trop souvent "oui" alors que vous pensez l'inverse, cela peut vraiment saper votre confiance en vous et même vous desservir auprès de vos clients.

Souvenez-vous alors de la clé n°1 : vos besoins valent autant que ceux des autres. Alors, donnez-leur vie et utilisez-les pour refuser ce qui doit l'être et réfléchissez à quoi vous dites "oui" quand vous dites : "non" !

Cela va booster votre puissance. Plus vous réussirez à dire non, plus vous vous sentirez pleine d'assurance, car vous aurez la sensation de vous dire "oui" à vous.





A quoi dites-vous oui quand vous dites non ?

Quand une femme dit non, elle est souvent cataloguée comme égoïste ou caractérielle. Si c'est un homme, on dira de lui qu'il sait ce qu'il veut. Mais pourquoi les femmes devraient-elles forcément mater leur entourage et faire passer les besoins des autres avant les leurs ?

Pour vous aider, je vous propose cette piste de réflexion : à quoi dites-vous oui quand vous dites non ? En général, vous dites oui à vos besoins, et ils sont essentiels, et vous avez absolument le droit de les satisfaire, et ce, même avant ceux des autres.

Imaginons que vous souhaitiez décliner une offre de mission. Pour vous aider à franchir le pas du refus, gardez toujours à l'esprit qu'en disant non, vous dites oui à autre chose : au fait de respecter les délais de vos autres projets, d'avoir des horaires raisonnables, de maîtriser votre niveau de stress, de maintenir des prix qui vous motivent et qui reflètent votre expertise et la qualité de votre travail...

3 FAÇONS DE DIRE NON SANS DIRE NON

Il y a plein de façons de dire non sans passer pour une égoïste. J'ai beaucoup travaillé sur le sujet ! Je vous propose ces 3 options pour que votre refus soit mieux compris et donc mieux accepté.



« J'ai besoin de réfléchir »

Pour éviter de prendre une décision précipitée, face à votre interlocuteur, répondez-lui : « J'ai besoin de réfléchir ». Prenez le temps de peser sa demande et vos besoins. Quand vous reviendrez vers lui, vous saurez lui expliquer clairement pourquoi vous ne pouvez pas accepter. Et, encore mieux, offrez-lui une autre solution (qui ne dépend pas forcément de vous).



« Oui, plus tard »

Si vous souhaitez temporiser une requête, vous pouvez utiliser « Oui, plus tard » en précisant que ce n'est pas le bon moment pour vous dans l'immédiat. Si la personne ne revient pas à la charge, c'est que sa demande n'était pas réellement importante... ou bien qu'il s'est débrouillé autrement.



« Oui, si... »

Acceptez tout en respectant vos besoins grâce à « Oui, si... ». Si votre client ou votre manager vous propose un nouveau projet qui vous intéresse, mais que certaines conditions ne vous conviennent pas, alors négociez ! Vous avez besoin de garder le contrôle sur vos horaires ? Vous pouvez dire oui si et seulement si vous pouvez lever le pied sur les autres projets. Le « oui, si » est constructif. Le « oui, mais » est négatif car même s'ils se ressemblent, « oui, mais » signifie « non ».



4-Réagir aux critiques sans les prendre contre soi

Ah, la peur de la critique ! Encore un truc très féminin...

Qu'est-ce que j'ai eu peur du jugement des autres...

Aujourd'hui, il m'arrive encore d'avoir peur, mais beaucoup moins, car j'ai compris que ceux qui critiquent parlent d'eux-mêmes, de leur insatisfaction, et, au fond, ne parlent pas de moi. J'arrive à assumer mes décisions !

Et vous, que ressentez-vous lorsqu'on critique votre travail ou votre comportement ?

Si vous manquez de confiance en vous, il est probable que vous le preniez très mal. Vous n'aurez peut-être aucune réaction visible sur le moment, mais les propos que l'on vous a tenus risquent de tourner longtemps en boucle dans votre tête.

Ils vous empêcheront de vous sentir bien et peut-être même de prendre des risques, de peur d'être jugée négativement de nouveau. Voyons ensemble comment accueillir les critiques le plus sereinement possible, même si c'est difficile.





La personne qui vous critique parle d'elle, pas de vous.

Dès qu'une personne vous critique, n'oubliez pas une chose essentielle : son réel problème ne vient pas de vous, mais d'elle-même. Un de ses besoins n'est pas comblé et sa frustration s'exprime à travers vous comme si c'était de votre faute, or chacun est responsable de ses propres besoins. Pour désamorcer le conflit, cherchez à comprendre le besoin insatisfait de votre interlocuteur.

En premier lieu, reformulez sa critique pour gagner du temps et prendre de la distance. Ensuite, demandez-lui des précisions sur ses propos : cela vous aidera à comprendre quel besoin n'est pas satisfait. Une fois qu'il aura exprimé quel besoin n'était pas satisfait, il se sentira entendu et là, vous pourrez réfléchir ensemble à une solution pour régler le problème.

Et parfois, comme un pâtissier, vous pouvez avoir fait un excellent travail, un très bon gâteau, mais votre client n'a pas faim, ou bien il n'aime pas les fraises... et n'est pas content. Cela ne veut pas dire que vous êtes mauvaise.

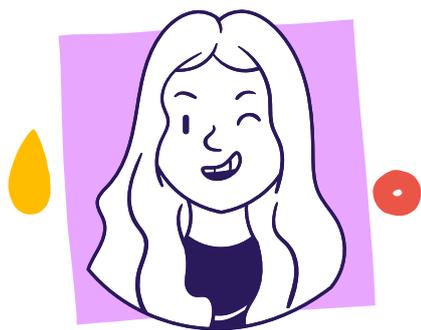


Parfois, il y a du bon dans les critiques.

Soit la critique est justifiée, et vous pouvez alors changer, vous améliorer et répondre : « Vous avez tout à fait raison... »

Toutes les critiques ne sont pas mauvaises. Il peut arriver qu'une personne pointe une réelle faiblesse en vous, un élément important que vous pouvez changer et améliorer. Toutefois, il est malaisé d'accueillir une critique exprimée avec agressivité, surtout si vous avez déjà conscience du problème. Pour éviter d'aller au conflit, si votre interlocuteur se montre acerbe, coupez-lui l'herbe sous le pied en répondant : « Vous avez tout à fait raison ». Vous pouvez même le remercier de vous faire cette remarque, car cela vous aidera à avancer.

Vous serez certainement surprise par sa réaction : son agressivité va se dégonfler. Bien sûr, vous devez être sincère dans votre réponse. De son point de vue, il a tout à fait raison. L'ironie n'a donc pas sa place ici !



Soit la critique que l'on vous a faite est fausse

**Alors vous pouvez répondre
calmement :
« C'est votre opinion. »**

Si vous considérez qu'une critique est injuste et parfaitement infondée, vous pouvez opter pour la réponse suivante : « C'est votre opinion ».

Vous faites ainsi comprendre à votre interlocuteur que vous reconnaissez son point de vue, sans pour autant le partager.

Son jugement ne s'affirme donc pas comme une réalité, mais demeure une opinion, comme il en existe tant d'autres. C'est une bonne manière de protéger sa confiance en soi tout en évitant de se disputer, voire de mettre en danger votre relation.

SSi vous avez plus de 70% de clients satisfaits, c'est super ! Vous êtes bonne ! Cela ne vous empêche pas de chercher à comprendre ce qui se passe avec ceux qui ne sont pas contents de votre travail, mais déjà, bravo ! Si vous avez moins de 70% de clients satisfaits, il est urgent de vous remettre en question.



5-Se valoriser et valoriser son travail

Ah, le syndrome de la bonne élève qui fait très bien son travail mais ne le fait pas savoir... Je connais aussi ! J'en ai fait l'expérience pendant des années et j'ai vu passer devant moi des gens, souvent des hommes, qui valorisaient même leur plus petit effort et attiraient les clients comme par magie !

Pas facile pour une femme de mettre en valeur ses qualités et son travail sans donner l'impression de se vanter. Pourtant, c'est l'un des meilleurs moyens de reprendre confiance en vous et de développer vos revenus. En vous autorisant des remarques positives sur la façon dont se déroule votre travail, vous apprenez à reconnaître vos accomplissements et vous donnez l'occasion aux autres de changer le regard qu'ils portent sur vous. Vous aurez alors certainement droit à des signes de reconnaissances positifs. Vous allez attirer les clients ! Et vos clients actuels vont vous recommander encore plus souvent.





La flash-news : un outil pour vous mettre en valeur, en toute simplicité

Imaginez un journal télévisé qui n'annoncerait que de courtes et bonnes nouvelles. Faites exactement la même chose, au détail près que le sujet, c'est vous et votre travail !

Chaque jour, pensez à une ou deux nouvelles positives que vous pouvez transmettre aux personnes que vous allez rencontrer : aussi bien en face à face que sur les réseaux sociaux où vous êtes présentes, comme Instagram, Facebook ou LinkedIn ou encore par email, Zoom... auprès de vos prospects, clients et partenaires.

- Je suis contente car... (je ne parle que de faits précis)
- et c'est important car... (je parle d'un besoin satisfait)

"Je suis hyper contente d'écrire ce PDF sur la confiance en soi, car c'est important pour moi d'aider les entrepreneuses à être plus heureuses dans leur travail. "

Est-ce que je me vante ? Non ! Est-ce que ça donne une bonne image de moi ? Oui ! Est-ce que l'énergie positive circule ? Oui ! Alors, à votre tour !



6-Se faire aider

Quand on manque cruellement de confiance en soi, essayer de s'en sortir en utilisant des techniques seule dans son coin ne suffit pas. Les livres, les vidéos, les podcasts de développement personnel, c'est très bien pour commencer à s'ouvrir et à comprendre comment tout cela fonctionne, mais pour aller plus loin et vraiment booster votre confiance, votre impact et votre influence, il devient alors préférable de s'ouvrir aux autres.

En discutant avec des personnes qui vivent une expérience similaire, nous sommes toutes différentes, mais nous traversons toutes plus ou moins les mêmes épreuves et avec des professionnels formés à l'accompagnement comme des business coachs, vous réussirez à verbaliser vos difficultés, à trouver des oreilles attentives pour vous écouter, vous comprendre et, surtout, vous parviendrez à vous débarrasser de vos problèmes !

Mais concrètement, à qui vous adresser ? Une amie ou une sœur n'est pas forcément la personne la mieux placée pour vous aider, sans jugement.

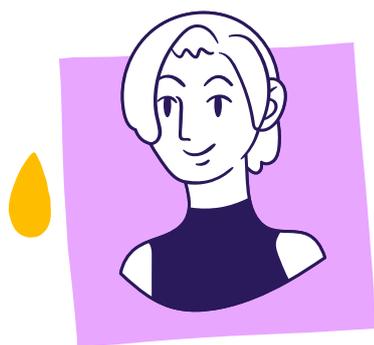




Intégrez une communauté de femmes

Contrairement aux hommes, les femmes n'ont pas forcément le réflexe de travailler leur réseau. Et c'est bien dommage, car rencontrer de nouvelles personnes et entretenir ses relations régulièrement permet de rester motivée et confiante. Surtout quand on est entrepreneuse et que l'on a tendance à travailler seule dans son coin...

Pour élargir votre cercle de connaissances et bénéficier de l'énergie et de l'expérience des autres, vous pouvez participer à des réunions de réseaux de femmes. N'y allez pas dans le but de trouver des clients ou du travail, mais avec l'idée d'échanger. Et si aucun des réseaux près de chez vous ne vous convient, rien ne vous empêche de créer le vôtre !



● Prenez un coach

En suivant des séances de coaching, vous mettez toutes les chances de votre côté. Cela montre tout d'abord que vous êtes réellement motivée pour progresser. Cela signifie également que vous êtes prête à consacrer du temps à votre réussite, ce qui n'est pas une évidence pour toutes les femmes. Enfin, c'est le moyen parfait pour avancer vraiment.

Lire et comprendre ce texte ne vous a pas demandé trop d'effort. En revanche, vous allez devoir en fournir beaucoup plus pour appliquer les conseils qui s'y trouvent. Le coach est la personne qui va transformer « je sais ce qu'il faudrait faire » en « je passe à l'action ». Oui, vous avez le droit de vous donner les moyens d'atteindre vos objectifs professionnels. Oui, vous avez le droit d'investir en vous, pour votre développement, pour réussir et atteindre vos objectifs.

Aller chercher de l'aide est un grand pas ! Quand je n'avais plus du tout confiance en moi professionnellement, mon mari m'a poussée à aller voir une coach. Pragmatique, il m'a dit : « Quand tu as une fuite, tu vas voir un plombier, quand tu as un problème de boulot, tu vas voir un coach ! »



7-Célébrer ses accomplissements

Votre journée de travail vous a donné l'occasion de vivre des moments d'épanouissement - même minimes ? Vous avez la sensation d'avoir avancé dans vos projets, dans votre relation avec votre entourage, dans votre compréhension du monde ? Alors fêtez cela ! Pour prendre pleinement conscience de vos progrès et de vos réussites, marquez-les d'une pierre blanche. Vous vous rendrez ainsi vite compte à quel point ces moments sont nombreux, et ça, c'est bon pour la confiance en soi ! Et pour le développement de votre activité !

Mais concrètement, comment célébrer vos accomplissements ? Je vous propose un exercice très puissant, l'un de ceux qui m'a le plus aidée à développer ma confiance en moi alors que je pensais l'avoir totalement perdue après le dépôt de bilan de la société internet que j'avais créée. Ma première coach m'avait présenté le « rendez-vous avec soi-même ». Je l'ai consciencieusement mis en pratique presque toutes les semaines pendant des années. Aujourd'hui, je l'ai intégré dans mes cellules !





Le rendez-vous avec moi-même

Il s'agit d'un travail introspectif qui porte sur vous et vos actions. Chaque semaine, prévoyez un rendez-vous avec vous-même. Notez-le dans votre agenda, sinon, au fil de la semaine, vous aurez rendez-vous avec un tas de gens, sauf avec vous-même ! Or vous êtes bel et bien la personne la plus importante de votre vie ! Investissez dans un beau cahier exclusivement dédié à cela, et à chacun de vos rendez-vous, commencez par noter toutes les actions que vous avez accomplies dans la semaine et qui vous ont fait du bien.

Et pour chaque action, notez tous les besoins que vous avez satisfaits. Cela vous aidera à vous rendre compte du chemin parcouru et en ciblant vos besoins, vous vous centrez sur vous-même et développerez votre confiance en vous.



Parmi tout ce qui m'a fait du bien cette semaine...



Je suis en train de créer une nouvelle formation.

Mes besoins satisfaits :

Créativité, confiance, contribuer à aider les autres, développer son activité, challenge, nouveauté, maîtrise, conception...



J'ai réussi à dire « non » à un projet qui ne me convenait pas.

Mes besoins satisfaits :

affirmation de moi, faire un bon usage de mon temps, expression de mes limites, temps pour moi et mes proches, temps pour me ressourcer...



Le rendez-vous avec moi-même Mode d'emploi

1. Chaque semaine, je note au moins une dizaine d'actions qui m'ont fait du bien dans mon travail... Et tous les besoins satisfaits pour moi.
2. Ensuite, je note toutes les envies que j'ai pour la semaine qui arrive. Oui, mes envies ! Je me branche sur l'envie et ça change tout.

Cet exercice hebdomadaire est formidable pour déployer votre confiance en vous. Testez-le une fois par semaine pendant un mois et vous allez voir la différence. Car en célébrant ce qu'il y a déjà de positif dans votre activité, vous allez attirer encore davantage le positif !



Je serai heureuse de discuter avec vous pour faire votre connaissance, en savoir plus sur votre situation professionnelle et voir si, et comment je peux vous aider. C'est un appel gratuit, de 20 minutes, sans pression de vente.

[Prendre rendez-vous avec Chine](#)

A très bientôt !