

GUIDE POUR THÉRAPEUTES

Les 7 CLÉS QUE LES THÉRAPEUTES QUI ONT DE L'*impact* APPLIQUENT

par Bérangère Rumigny





A PROPOS DE L'AUTEURE

Je suis Bérangère Rumigny et je suis coach, thérapeute, entrepreneure et formatrice depuis 12 ans.

Après un gros virage dans ma carrière professionnelle il y a 12 ans, je m'installe en tant que réflexologue plantaire. Très rapidement j'étoffe mes compétences. J'ai soif de connaissances (Médecine Traditionnelle Chinoise, Qi Qong, Massage, Kinésiologie, Reiki ...)

Je croise également la route de 2 mentors puissants, que sont Arnaud Riou et Martin Latulippe, pour qui j'éprouve une profonde gratitude pour leurs transmissions. Ils m'ont permis de découvrir qui je suis.

Depuis quelques années, face à une profonde envie de transmission qui ne m'a jamais quittée, je mets le pied à l'étrier il y a 4 ans. Depuis tout est allé très vite !

J'ai la chance d'avoir construit une belle communauté qui me fait confiance, qui continue à se former avec moi (notamment dans les posts gradués en réflexologie plantaire) et qui m'en demande encore ! J'éprouve une profonde gratitude pour ces femmes qui me soutiennent et m'élèvent, car c'est grâce à elles que l'Académie de l'Inspiration est née et, avec elle, la Communauté des Inspirantes. Si elles savaient comme elles m'inspirent. Je leur dédie ce guide.

J'accompagne aujourd'hui toutes ces expertes et bien d'autres à transformer toutes les croyances limitantes, comme j'en ai tant eues moi aussi, pour qu'elles osent enfin prendre leur place dans leur domaine. Car oui, ce sont de puissantes expertes dans leur domaine. Elles aussi, elles permettent à chacun, chacune, d'accéder à la transformation. A elles, merci pour tout.

A mon équipe qui me permet de rendre tout cela possible : Céline, Virginie et Vanessa, merci mes sœurs de cœur. Je nous aime.

A toi qui découvre ce livre, je te souhaite un chemin aussi lumineux qu'a été le mien. Puisse mon énergie et mon élan t'élever toi aussi vers qui tu es profondément, et vers ton œuvre, ce pour quoi tu vibres et tu accompagnes le monde. Puisse-tu aimer celle que tu es en ma présence.

AHO

Bérangère Rumigny



A LIRE AVANT DE COMMENCER

Parfois, on a tellement envie d'y arriver, de libérer ce qui nous empêche de rayonner et d'avancer, qu'on se met à suivre tout un tas de personnes inspirantes, on s'abonne à des dizaines de newsletters qui viennent saturer notre boîte mail, et on télécharge quantité de freebie (un peu comme celui-ci) sans vraiment appliquer ce qui nous est transmis.

Ce guide gratuit que tu as dans les mains a été spécifiquement conçu pour toi, car je sais, pour l'avoir vécu par le passé, qu'en tant que thérapeute, il est parfois compliqué de se "faire une place", d'avoir l'impact que l'on désire, d'apporter les changements que l'on voudrait autour de nous et puis par dessus tout : de vivre de notre activité.

Combien de fois ne me suis-je pas entendu dire, par d'autres thérapeutes : ne fais pas ça pour gagner de l'argent c'est impossible. Prends-toi un vrai boulot "à côté". Mais what ?? A quelle heure mes accompagnements ne sont pas un vrai boulot ? A quelle heure JE NE POURRAIS PAS VIVRE Je n'aurais pas la capacité de subvenir à mes besoins avec cette activité ?

Alors j'ai eu envie de te partager quelques clés qui pourront te permettre, si tu le décides, de transformer ton activité de thérapeute / coach. Pourquoi je dis ça ? Parce que tu pourras avoir tous les plus beaux outils dans les mains, si TU ne décides pas le changement, si TU ne te mets pas en action, personne ne le fera pour toi. Il ne tient qu'à TOI d'opérer les transformations nécessaires à ton épanouissement.

Alors je te souhaite de belles mises en action avec ce guide. Et pour se faire, je l'ai conçu, par endroit comme un cahier de vacances !

Amuse-toi bien et s'il-te-plaît : envoie-moi ton feedback sur ce qu'il t'a apporté. Ce guide est conçu pour TOI, alors transmets-moi aussi les ajustements à faire si tu en trouves. Tous tes feedbacks m'intéressent ! Merci mille fois à toi pour ton retour.

Commençons par le début !

J'ai souvent observé, chez les thérapeutes que j'accompagne, que ce soit lors d'un stage ou en coaching individuel, qu'ils avaient en commun une chose : leur agenda faisait yoyo et était souvent plus en down que florissant. J'ai longtemps connu moi-aussi cette problématique. Et pourtant j'ai toujours été consciente d'une chose : ça avait tout à voir avec moi et ma vision du monde, et non avec le "marché du développement personnel".



Ce que vous devez comprendre en premier lieu

Tu es UNIQUE !

Je n'ai pas dit "spécial", spécial signifierait que tu es mieux que quelqu'un d'autre. Ceci implique une hiérarchie. Or, tu n'es pas mieux ni moins bien, tu es différent.

Penses-y. Tu te détacheras déjà de l'idée de "répondre à un marché bien chargé". Car oui il y a de plus en plus de thérapeutes, tous domaines confondus : réflexologie plantaire, naturopathie, médecine traditionnelle chinoise, énergétique, guidance etc. Certains se forment sérieusement et d'autres s'installent avec peu d'outils, ravis dès que leurs clients déposent de grosses valises, alors que cela flâte leur égo mais ne permet aucune transformation possible pour la personne, faute d'outils. Et, je pense que nous serons d'accord, ce n'est pas ça l'accompagnement. Ce n'est pas le sujet de ce guide. Mais tout ça pour te confirmer que OUI il y a du monde sur ton secteur, c'est indéniable. Est-il possible pour autant de réussir à avoir de l'impact et à changer les choses : un grand OUI !

Transforme ta vision du monde

Comme moi j'imagine que tu as à coeur de changer le monde, d'accompagner ce que tu sais faire avec ton expertise. Tu offres des accompagnements de qualité qui permettent de véritables transformations pour ta communauté (j'entends par là les gens qui te suivent, qui te consultent). Tu t'es d'ailleurs probablement beaucoup investi et formé pour ça. Pourtant, tu ne parviens pas à en vivre pleinement et sereinement. Voici quelques clés qui, je l'espère, pourront t'aider à y voir plus clair sur certaines transformations à opérer.

01. Les croyances en lien avec le fait de vendre

C'est LE plus gros blocage que je vois chez mes coachés : leur relation à la vente. Et crois-moi : je peux te donner toutes les techniques du monde, si tu ne changes pas ta relation avec le fait de vendre, avec le marketing ou encore avec l'argent, ce n'est même pas la peine. Personne ne souhaite être ce pour quoi ils ont une aversion profonde. Et c'est normal !

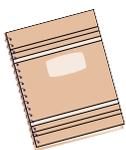
Bien sûr il y a des gens qui utilisent la vente pour faire des choses qui ne sont pas belles. Mais ce n'est JAMAIS l'outil le problème, c'est ce qu'on en fait. Il y a des médecins qui font des choses merveilleuses, qui sauvent des vies, et d'autres qui font de moins belles choses. Il y a des thérapeutes qui font du bulshit (pardonnez le terme les amis) et d'autres qui sont alignés, à l'écoute et bienveillants. On est d'accord que le problème n'est pas le développement personnel, mais ce que certains en font.

Ceci tant dit, j'ai une grande nouvelle à t'apprendre : oui, je suis navrée mais tu vends des services ! Et lorsque tu déposes ton tas de cartes de visite ou tes derniers flyers chez ta boulangère : tu fais déjà du marketing !

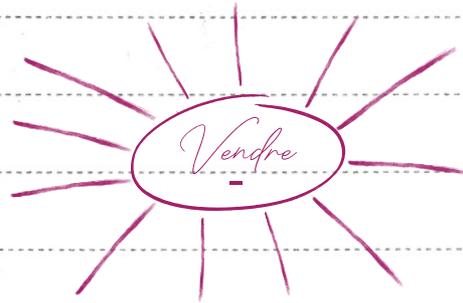
Et à cela j'ai déjà envie d'ajouter : Point barre. C'est un fait. Il n'y a rien d'autre que cela. Tu proposes un service, et les gens payent pour se l'offrir. Tu diffuses l'information de la transformation que tu promets., c'est ton expertise.

Alors, tout ce qui découle ensuite, fait partie de TA vision du monde, de toutes les histoires que tu te racontes avec la notion de "vendre", ton illusion sur le marketing, ou encore tes croyances en lien avec l'argent.

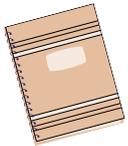
Alors sans plus tarder, j'ai une proposition à te faire, à ce sujet, pour avancer. Je t'invite à passer à l'action sans plus attendre. Tu en as pour 10-15min à tout casser ! Pas de procrastination ou tu risques de ne JAMAIS revenir sur ce guide, et franchement ça serait dommage. Alors c'est parti !



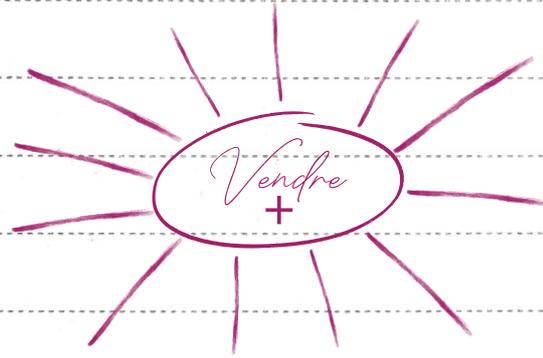
Dans ce premier exercice, je t'invite à aller visiter toutes tes croyances en lien avec la vente. Prends vraiment le temps d'aller au bout. Cela peut-être vendre c'est mal. Vendre c'est mentir. Vendre ce n'est pas pour moi. Vendre c'est pour les gens mal intentionnés... etc. Je t'invite à prendre une feuille à part pour réaliser cette exploration intérieure !



Maintenant que tu as exploré cela, laisse moi te dire une chose : bravo !
Ce n'est pas chose simple d'aller visiter ce que l'on pourrait juger comme étant moins beau.
Nos blocages, nos croyances.
A la vue de tout ce que tu as pu noter, comprends-tu que si tu crois profondément à tout cela,
tu ne peux pas vendre tes services, nous sommes d'accord ?
Ok donc, si tout cela ne te fait pas du bien, sincèrement, tu n'en as plus besoin. Je t'invite donc
à barrer tout ce que tu as écrit sur cette feuille et à la déchirer !



Place au nouveau programme en lien avec le fait de vendre !
Je t'invite à prendre une autre feuille et à refaire le même exercice : écris le mot Vendre au
milieu de ta feuille. Mais cette fois, va visiter ce que, sur un plan positif, le fait de vendre
peut t'apporter. Là aussi va au bout des choses ! Ose ! Tu es seul-e avec cette feuille face à
toi-même ! Autrement dis : encore une fois tu es seul-e juge de ce que tu vas écrire. Alors
fonce !



Blank writing lines for the second exercise.

Reprends ton pouvoir

02. Ne donne pas ton pouvoir aux autres

Un autre biais que je constate très régulièrement chez la plupart des thérapeutes, est l'importance qu'ils peuvent donner aux avis négatifs.



Tout dépend alors de la manière dont fonctionne ton cerveau. Je m'explique. Tu demandes à tes clients de donner leur avis. Tu récoltes 100 avis. 99 d'entre eux sont positifs. Ils te louangent. Tu as transformé leur vie littéralement avec tes accompagnements. Mais 1 seul commentaire est négatif. Si ton cerveau est en mode down, tu vas lui donner toute la place. Tu pourrais TOUT remettre en question. Voir même arrêter ce que tu fais ! Cet avis négatif prend toute la place et tu en occultes les 99 autres qui sont positifs. Tu vois où je veux en venir ?

Qui définit ta valeur ? Parfois c'est ton offre de service qui peut être à ajuster, c'est possible. Cela ne remet pas pour autant en cause ta valeur non plus. Et puis parfois, c'est simplement parce que tu ne t'adresses pas à la bonne personne ! Cela nous amène au point 03 ci-dessous.

En attendant je t'invite à écrire sur ta feuille, en toute honnêteté : est-ce que tu attends de quelqu'un (clients, famille, amis...) de te donner de la valeur ?



Adresse-toi à la bonne personne

03. Ne donne pas à ceux qui n'ont pas la même vision

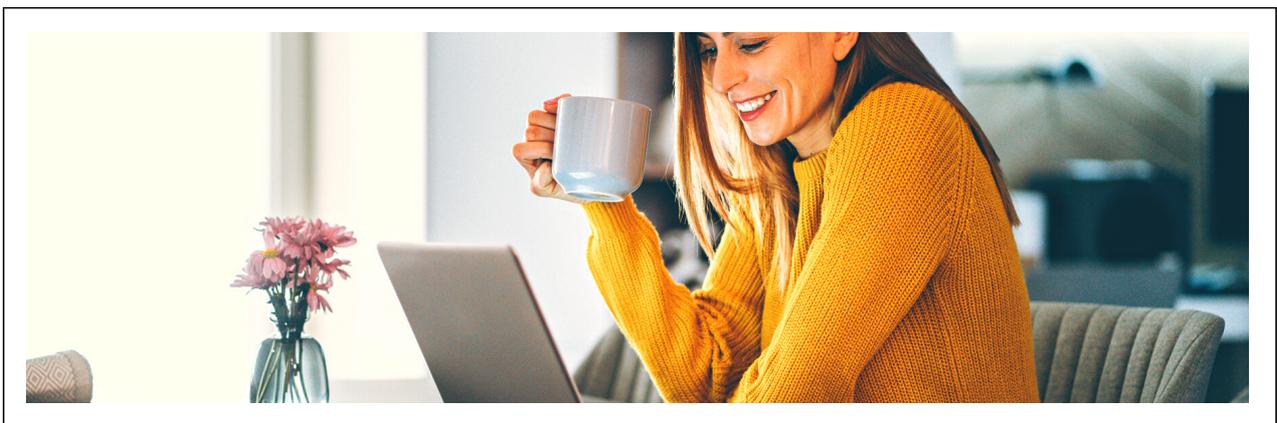
Pleins de gens ne sont pas capables de voir ta valeur. C'est un fait. Ton message ne peut pas parler à tout le monde. Nous avons TOUS, comme je te l'ai déjà dit, notre propre vision du monde. Autrement dit, ce que tu proposes, pour une catégorie de personne, ça ne parlera pas du tout. Pour des tas de raisons ! Et dans LEUR vision du monde, ce sont des raisons valables. Elles le sont dans l'illusion du monde qu'ils ont, tu vois ?

Ne cherche pas à promouvoir le bien fondé de prendre soin de soi, de se prendre en charge, d'être autonome avec sa santé, de l'impact que cela peut avoir sur son entourage, etc... à un public qui "n'y croit pas". Tu vas perdre ton temps et ton énergie.

Et le gros risque : c'est que tu accordes de la valeur à leurs jugements. Pourtant ils ne sont pas tes clients ! Et là tu te dévalorises, et c'est une boucle sans fin du cerveau down.

Est-ce que si quelqu'un essaie de te vanter les mérites du Round'Up tu vas adhérer à leurs propos et l'acheter ? je suis persuadée que non ! Parce que tu n'es pas le public pour ce produit. Tu n'adhères pas à la Vision du Monde de la marque. Donc la marque ne s'adresse pas à toi, et c'est normal.

Cela te parle ? Alors la prochaine fois que tu communique, que ce soit dans ta newsletter ou tes réseaux, soit juste attentif-ive à qui tu t'adresses.



Sois au clair avec ta valeur

04. Sois au clair avec ta valeur

Voilà un sujet un peu piquant pour tous les thérapeutes et les coachs, TOUS domaines confondus : la valeur de notre service.

Combien de fois n'avons nous pas bradé nos séances, parce que la personne en face n'avait pas les moyens, et puis on n'avait pas assez de clients, alors on baisse le tarif. On fait un tarif spécial demandeurs d'emploi et étudiants.

Je t'arrête tout de suite : ça n'a jamais rempli l'agenda ni le compte bancaire (pour payer les charges et aussi vivre !) de personne.

Combien d'entre vous ont fait des séances gratuites pour avoir des "cobayes" ou des "références". Et oui nous l'avons absolument tous fait !

J'ai même déjà entendu récemment une coach dire qu'elle était prête à payer pour faire des cercles de parole ou animer des stages !

Bien sûr j'aime mon job. Je le kiffe même ! Et comme toi j'ai traversé le lonnnnnng désert où je pouvais jouer aux cartes sans problème dans mon agenda. Pourtant, je sais aussi que mes accompagnements ont une valeur incroyable. Ils ont la valeur de la transformation que je promets. Et pourtant je pars de loin. Il y a plusieurs années, comme je pratiquais la réflexologie, si je ne touchais pas les pieds des gens, je ne leur faisais pas payer. Aujourd'hui ça me semblerait inimaginable car je sais que mes coachings ont beaucoup de valeur.

Et à cela j'ai même envie d'ajouter un autre point : soit clair sur ce que tu proposes. Est-ce que tu vends du temps ou est-ce que tu vends une transformation ? Je te dis ça car j'ai dû l'explorer moi aussi.

A force de pratiquer les transformations, les déblocages, ça va parfois très vite, et il m'arrive de ne garder les consultants que 30'min. Pourtant je ne divise pas le tarif par deux : je ne vends pas du temps mais une transformation ! A quoi bon la garder une demi-heure supplémentaire si elle a déjà pu switcher ce qui la dérangeait ?



Je ne parle à personne

07. Sois précis(e) dans ta communication

Très souvent, et parce que je l'ai fait longtemps moi aussi, je vois les thérapeutes qui s'adressent à tout le monde.

En effet, nous en tant que thérapeute, nous savons que nous pouvons aider tout le monde : les bébés, les enfants, adolescents, les femmes, les femmes enceintes, les hommes, les personnes addictes, les personnes en dépression, les personnes qui ont des douleurs chroniques, les personnes âgées etc.

Le problème, c'est que lorsque l'on s'adresse à tout le monde, on ne s'adresse à personne. Je m'explique : tu risques de rester générale, et donc ton message ne sera entendu par personne.

Par exemple "venez chercher du bien être et de la détente". Moi, personnellement, ce message ne m'atteindra pas car c'est trop général.

En revanche si j'ai des troubles du sommeil par exemple, parce que je suis mère de famille, j'ai énormément de tâches à faire sur une journée, je cours partout, et que tu me dis "J'aide les mères de familles débordées à se détendre et à retrouver un sommeil réparateur" : là je sais que c'est à moi que tu t'adresses et ça me parle tout de suite !

Partant de là tu pourras ensuite ajouter un autre personnage, puis un autre, etc.

J'espère que cela a pu t'aider à clarifier ta manière de communiquer car c'est la base de la communication. Je sais ce n'est pas notre métier, mais en tant qu'entrepreneur, nous sommes à la fois gérante, assistante de direction, comptable, community manager, directeur marketing et j'en passe !

Et si tu passes à côté de ton message tu peux ne pas comprendre pourquoi tu n'attires pas de clients.

Alors : à qui pourrais-tu t'adresser précisément en premier ?



Reprendre son autorité

06. Oser dire NON

Tu ne peux pas plaire à tout le monde et c'est un fait. Je te donne un exemple tout bête : longtemps je me suis faite croire que je devais faire comme tout le monde : des cartes cadeaux. Parce que ça se fait dans le secteur de la réflexologie plantaire.

Et puis je me suis aperçue que les gens soit ne venaient pas du tout, soit venaient à la date limite. En soit ce n'est pas bien gênant. En revanche ce que l'était plus, c'était cette dissonance dans nos énergies respectives. Je m'explique : ils n'avaient pas envie d'être là. Ils pensaient recevoir un massage des pieds, éventuellement se détendre un peu. Je sais que cette carte partait d'une très belle intention de la part de ceux qui l'avaient offerte, mais ceux qui l'avaient reçue n'étaient pas mon public. Nous n'avions pas la même vision du monde. Je sentais de mon côté que je n'avais pas de plaisir à les accompagner, et que de leur côté, ils n'avaient pas apprécié le soin dans tout ce que cela venait à leur offrir comme opportunité. Alors depuis quelques années je dis non. Il n'y a plus de carte cadeau au cabinet. Et c'est plus aligné pour moi donc c'est ok !

Je te donne un exemple qui te parlera sûrement : prendre des rendez-vous tard le soir parce que ta cliente ne peut pas le samedi matin elle fait ses courses. Est-ce que c'est ok pour toi ? Moi personnellement ça ne l'est pas. J'aime mes soirées. Avant je n'osais pas dire non. Elle me faisait l'honneur de vouloir un rendez-vous avec moi alors je me pliais à son agenda à elle. Aujourd'hui je dis non et respecte mon rythme individuel et celui de ma tribu.

Et toi ? Oses-tu dire non pour respecter tes besoins ?



Vois-toi comme un cadeau

07. Sois attentif.ve à ta posture

Comment gères-tu les critiques, les jugements ? Tu as déjà pu observer que plus tu avances, plus tu peux être en décalage avec certaines personnes.

Je me souviens une fois mon frère à table lors d'un gros repas de famille qui dit haut et fort "je ne comprends pas que des gens payent pour venir faire un truc chez toi qui ne marche pas". Je vous rassure il a évolué depuis. En tout cas ce jour-là je ne me suis pas disputée avec lui : nous n'avions pas à ce moment-là le même niveau de conscience. Et c'est ok !

Alors si tu commences à vendre tes services (ce que je te souhaite bien évidemment), tu risques d'entendre du "tu fais de la vente maintenant toi !" ou du "dis donc tu te mets au marketing ! c'est louche ton truc"... et bla bla bla ...

Ne donnez pas d'importance à cela. Restez clair avec vous-même, avec vos valeurs. Vous savez que diffuser votre message vous permet de porter ce message au monde. Et votre cause est noble : apporter votre pierre à l'édifice du changement dans le monde.

Et j'ai autre chose à te transmettre sur la posture : tu es l'offreur et non le quémandeur. Tu saisis la différence ? Tu es un cadeau pour tes clients et futurs clients ? Je te laisse méditer sur le sujet la prochaine fois que tu contacteras quelqu'un pour proposer tes services. Je serais ravie d'avoir ton feedback. es-tu dans la posture du quémandeur ou de l'offreur ?



Voilà très chers amis, j'ai été ravie de vous préparer ce guide et j'espère qu'il vous aura permis d'identifier quelques biais cognitifs dont vous n'avez plus besoin, afin de vous permettre d'améliorer votre posture de praticien, de gagner en légitimité et ainsi d'améliorer les revenus de votre activité.

Je vous souhaite un belle route sur ce chemin unique qui est le vôtre.

Très chaleureusement

Bérangère Rumigny



Pour découvrir l'Académie de l'Inspiration, afin d'apporter des outils performants à ta pratique ou pour améliorer ta posture c'est par ici :
www.berangererumigny.fr/academie-inspiration



Pour les accompagnements individuels c'est par ici :

www.berangererumigny.fr/coaching-individuel