

LIVRET
PROMO 2

LE LAB'



RÉFLEXIONS D'OUVERTURE

Objectifs

Écris ici ton ou tes objectifs que tu souhaites accomplir en rejoignant LE LAB'

Motivations et point forts

Quelles sont tes motivations et tes points forts ? Si on devait miser sur toi pour réussir les objectifs que tu as écrit au-dessus, comment te vendrais-tu ?

Inspirations

Qu'est-ce que j'aime dans la Préparation Mentale et dans mon métier de PM ?

Croyances limitantes

Écris la suite de ces phrases :

"Avant je pensais que lancer mon activité de PM était..."

"Maintenant je réalise que..."

"J'ai hâte de..."

"J'ai peur de..."

"Je crois que je peux vaincre cette peur car..."

RÉFLEXIONS D'OUVERTURE

Fonctionnement envisagé - 4 mois

Quel mode de fonctionnement envisages-tu dans 4 mois ?

Fonctionnement envisagé - 1 an

Quel mode de fonctionnement envisages-tu dans 1 an ?

Fonctionnement envisagé - 3 ans

Quel mode de fonctionnement envisages-tu dans 3 ans ?

Mes soutiens

Sur qui et sur quoi peux-tu compter pour atteindre tes objectifs ?

RÉFLEXIONS D'OUVERTURE

Blocages actuels

Quels sont les freins qui t'empêchent actuellement de te lancer ou d'avancer ?

Besoins actuels

De quoi penses-tu avoir besoin pour enfin passer à l'action et mettre en place ce dont tu rêves ?

Engagement actions - 4 mois

Quelles actions t'engages-tu à mettre en place pour atteindre tes objectifs dans 4 mois ?

Engagement actions - 1 an

Quelles actions t'engages-tu à mettre en place pour atteindre tes objectifs dans 1 an ?

Engagement actions - 3 ans

Quelles actions t'engages-tu à mettre en place pour atteindre tes objectifs dans 3 ans ?

RÉFLEXIONS CLIENT IDÉAL

1. Qui est-il ?

Quel sport, quel niveau, quel âge ?

Qui te contacte et qui paie : l'athlète, un parent, un coach, un club ?

2. Ce qu'il vit

Dans quelle situation précise il bloque ? (ex : la veille des compétitions, un retour de blessure...)

Comment il le dirait, lui, avec ses propres mots ? Quels sentiments ?

Qu'est-ce qu'il a déjà essayé qui n'a pas marché ?

3. Ce qu'il veut

S'il repart content de ton accompagnement, qu'est-ce qui a changé pour lui ?

Qu'est-ce qui le fait hésiter à se faire accompagner ?

4. Où le trouver

Où est-il au quotidien (club, compétitions, réseaux...) ?

Qui l'influence ou pourrait lui parler de toi ?

5. Pourquoi toi

Qu'est-ce que tu comprends de sa situation mieux que quelqu'un d'autre ?

RÉFLEXIONS CLIENT IDÉAL

Complète la phrase suivante :

« J'accompagne *[qui, Q1]* qui *[situation, Q3-Q4]* à *[changement, Q6]*. »

Ceci est un exemple non-exhaustif. Lis-le à voix haute en te mettant à la place de la cible.
Es-tu concerné.e ?