CARNET D'ÉTÉ

Shine 2026

PREPARE TA RENTREE
SEREINEMENT
SANS SACRIFIER TON ÉTÉ

Par Sandrine
Ta Com Facile
&
Coralie Duez
Copywriting

40 pages
Workbook estival pour entrepreneures

Edition Juillet - Aout 2026

Comment utiliser ce carnet

Shire 2026

Ce carnet se glisse partout avec toi cet été :

- 🍹 10 minutes au petit dejeuner
- 🏖️ Sur un transat
- 🚐 En roadtrip
- ✈️ Dans l'avion
- ☕ Pendant une pause cafe

Bienvenue

À BORD



Le mot de Sandrine

J'ai longtemps pensé qu'il fallait travailler toujours plus pour réussir. Puis j'ai compris qu'un business épanouissant se construit surtout avec de la méthode, de la régularité et des actions alignées.
Nous avons créée ce carnet pour t'offrir une parenthèse estivale : un moment pour prendre du recul, faire le point sur ton activité, retrouver de l'inspiration et préparer une rentrée sereine, sans sacrifier tes vacances.
Alors prends un cocktail, installe-toi face au coucher de soleil et embarquons ensemble pour cette escale entrepreneuriale.
Belle découverte et bel été !



Le mot de Coralie

"Et si cet été était l'occasion de semer quelques graines pour ta visibilité ?
Pas besoin de publier tous les jours ni de passer tes soirées sur les réseaux sociaux. L'idée est simplement de profiter du rythme plus doux de l'été pour prendre du recul, avancer un peu sur ta communication et préparer une rentrée plus sereine.
Quelques minutes ici et là suffisent pour imaginer de nouveaux contenus, réfléchir à ta stratégie ou simplement clarifier tes idées. Parce que septembre arrive vite, et avoir déjà quelques publications prêtes ou une direction plus claire peut vraiment faire la différence.
Considère l'été comme une saison de semis : tu prépares le terrain aujourd'hui pour récolter les fruits de ton travail demain, sans avoir l'impression de travailler.
Alors, prête à commencer ?



Quel est ton profil d'entrepreneur.e cet été ?

Les vacances commencent...
Dans quel état d'esprit termines-tu cette première moitié de l'année ?

- 🔲 Je suis épuisé.e
- 🔲 Je suis visible mais je ne vends pas
- 🔲 Je travaille beaucoup mais je n'avance pas
- 🔲 Je procrastine
- 🔲 Je manque de methode
- 🔲 J'ai peur de vendre
- 🔲 Je me sens seul.e
- 🔲 Je manque de confiance



Quel est ton profil d'entrepreneur.e cet ete ?

Résultats :

1-2 : L'entrepreneure invisible

Tu as des compétences, une offre et probablement déjà de belles réussites. Mais tu restes souvent dans l'ombre. Tu hésites à te montrer, à parler de tes offres ou à prendre ta place.

Ton défi de l'été : choisir une action de visibilité inconfortable, mais réalisable.

☐ publier une photo de toi
☐ raconter ton histoire
☐ parler de ton offre 3 fois
☐ demander un témoignage et le publier

Ton mantra : "Je n'ai pas besoin d'être parfait.e pour être visible."

3 : Le créateur ou la créatrice débordé.e

Tu travailles beaucoup. Tu as mille idées. Tu remplis tes journées.
Mais ton agenda est souvent plus rempli que ton compte bancaire.

Ton défi de l'été : identifier les 20% d'actions qui génèrent 80% de tes résultats.

À supprimer dès septembre : _____
À conserver absolument : _____

Ton mantra : "Je ne veux plus etre occupee, je veux etre efficace."



Quel est ton profil d'entrepreneur.e cet été ?

4 : Le/La perfectionniste

Tu veux bien faire. Très bien faire.
Parfois trop bien faire.

Tu repousses certaines actions parce que tu veux attendre le bon moment, le bon visuel ou la bonne stratégie.
Pendant ce temps-là, d'autres avancent.

Ton défi de l'été : choisir une action imparfaite à réaliser dans les 7 prochains jours.

Je vais : _____

Ton mantra : "Fait est plus rentable que parfait."

5 : Le rêveur/ la rêveuse dispersé.e

Tu débordes d'idées.
Une offre. Puis un podcast. Puis une formation. Puis un nouveau projet.
Ton problème n'est pas le manque d'inspiration, c'est clair !
C'est le manque de concentration.
Ton défi de l'été : choisir UNE seule priorité pour la rentrée.

Ma priorité : _____
Tout ce qui n'en fait pas partie sera mis de côté jusqu'au : _____

Ton mantra : "Chaque non me rapproche d'un vrai oui."

6 : L'accessible

Tu sais aider, tu sais accompagner, tu es un.e expert.e !
Mais lorsqu'il s'agit de parler de ton offre, quelque chose se bloque.
Tu as peur d'embêter, d'être perçue comme "trop commerciale", trop culotté.e.

Alors, tu partages beaucoup de contenu gratuit en espérant que les clientes comprendront d'elles-mêmes que c'est toi qu'elles doivent choisir...

Ton défi de l'été : complète ces phrases :
Quand je pense à la vente, je ressens : _____
La pire chose qui pourrait arriver si je propose mon offre est : _____
La meilleure chose qui pourrait arriver est : _____
Cette semaine, je vais parler de mon offre ___ fois dans la semaine, ___ fois dans le mois.

Ton mantra : "Vendre n'est pas convaincre quelqu'un d'acheter. C'est lui permettre de recevoir l'aide dont il a besoin."

Quel est ton profil d'entrepreneur.e cet ete ?

7 : Le solitaire malgré lui

Tu portes tout.
Les décisions, les doutes, les idées, les réussites, les échecs.
Tu avances souvent seule face à ton ordinateur.
Et parfois, tu as l'impression que personne ne comprend vraiment ce que tu traverses.

Cette solitude finit par ralentir tes décisions et alimenter tes peurs.

Ton défi de l'été : liste 5 personnes qui pourraient faire partie de ton écosystème.
Une partenaire : _____
Une entrepreneure inspirante : _____
Une ancienne cliente : _____
Une personne à inviter pour un café : _____
Une personne à recontacter : _____
Cette semaine, je vais : envoyer un message / proposer un café / rejoindre une communauté

Ton mantra : "Je n'ai pas besoin de tout porter seule pour réussir."

8 : Le talentueux / la talentueuse

Tu sous-estimes souvent ce que tu sais faire.
Tu regardes ce que les autres font.
Tu compares ton chapitre 3 à leur chapitre 20.

Tu te demandes parfois :
"Suis-je vraiment légitime ?"
Pourtant, tes clientes voient déjà une experte, là où toi tu vois encore des défauts.
Ton défi de l'été : réponds sans réfléchir trop longtemps :
Trois compétences que je maîtrise :

1.
2.
3.

Trois résultats que j'ai déjà obtenus :

1.
2.
3.

Trois compliments reçus de clientes :

1.
2.
3.

Si ma meilleure amie avait exactement mon parcours et mes compétences...
La considérerais-je comme légitime ?

Ton mantra : "Je n'ai pas besoin d'être la meilleure."

Ma météo entrepreneuriale

Écris ton ressenti et tes réactions lorsque tu rencontres cette météo dans ton business.
Objectif : observe tes réactions avec conscience, pour apprendre à les traverser sereinement.

☀️

🌤️

🌧️

⛈️

🌈

Quelle météo déclenche chez toi les réactions les plus fortes ?

Pourquoi, à ton avis ?

Que pourrais-tu mettre en place pour éviter ce “grand 8 émotionnel” ?

Bilan des six premiers mois

Objectif CA de janvier à juin : ----------

CA réalisé : ----------

Quelle offre est la plus rentable (temps passé par rapport à son prix)

Offre la plus vendue

Offre la moins vendue

D'où viennent tes clients ?

L'objectif ici est de trouver ton 80/20 :

- Qu'est-ce qui te ramène 80 % de tes clients ?
- Sur quelle offre dois-tu passer 80% de ton temps en publicité ?
- Sur quel canal dois-tu passer 80% de ton temps de prospection ?
- Sur quel nouveau projet peux-tu passer 20% de ton temps ?

Mes victoires oubliées

Cette annee j'ai osé :

J'ai appris :

Je suis fière de :

Une cliente m'a dit :

Tes réussites en devenir :

Actuellement, je ne fais pas_____ , parce que _____.

Pour se second semestre, je chois de le faire, parce que _____.

Choisis une raison forte et immédiate. Par exemple : “pour être fière de moi chaque soir”, “pour avoir 1 nouvel appel découverte cette semaine”...





Mes six premiers mois en images



Pause détente

Mots meles entrepreneure

X L U P S C B P J S X A M D T
P C A N V A P V Y O U T U B E
V I S A S E O O T V I E S I N
U E N L C R O Y A N C E T L E
R L A S V E G A S R E E L A W
P I L O T E R G A I N P U N S
L A T T E A C E P T U N N E L
O F F R E M G E E C L I E N T
M A U L Y E U R S S A F O R T
T F R E E B I E A R L A P U E
S E R V I C E A N M G D C V R
E B U S I N E S S P L A G E M
Y V T F R E E L A N C E S M E
Z L I N K E D I N A R U E M R

Bilan - Canva - Freebie - SEO - Instagram - Mer - Newsletter - Voyage - Youtube - Client - Tunnel - LinkedIn - Freelance - Offre - Podcast - Shine - Visa - Pilote - Vie- Croyance - Ciel - Las Vegas - Reel - Lune -Gain - URSSAF - Latte - Business - Service - Plage

Les croyances que je laisse sur la plage

Je n'ai pas publié parce que...

- [ ] Je voulais être parfait.e
- [ ] Je n'avais pas le temps
- [ ] Je pensais être nul.le
- [ ] J'avais peur
- [ ] Je ne savais pas quoi dire
- [ ] Je pensais déranger
- [ ] Je ne voulais pas passer pour un marchand de chouchous
- [ ] Je manquais d'energie

💡 Ton cerveau te trouve une raison de ne pas publier, juste pour te protéger 💚.

À chaque échec, ton cerveau y trouve un avantage...

Quelle est l'avantage à rester dans ta situation actuelle ?

Le coût de l'inaction

Dans un Ted X qui m'a marqué, "pourquoi vaut-il mieux définir ses peurs que ses objectifs, Tim Ferris explique ceci :

> Souvent, ce qu'on a le plus peur de faire, est exactement ce que nous devons faire.

Et j'ajouterais que notre plus grand challenge est de faire face à ses peurs.
Alors, prépare un virgin mojito, et partons à la découverte de nous-même !

Définis tes peurs	Ce que je pourrais faire pour que ça n'arrive pas	Si ça arrive, qu'est-ce que je pourrai faire pour réparer

Quel serait le coût émotionnel, physique, financier... de mon inaction ?

À 6 mois

À 1 an

À 3 ans

Quel pourrait être l'avantage d'une tentative ou d'un succès partiel ?

Source : https://www.youtube.com/watch?v=5J6jAC6XxAI&list=PLrHvX2q2-eJoizfTbreZaDRwgaU5B09yj&index=5

Questions qui piquent un peu

Si personne ne me jugeait...
Qu'est-ce que j'oserais faire ?

Si j'etais certaine de reussir...
Que lancerais-je demain ?

Qu'est-ce que j'attends depuis trop longtemps ?

Qu'est-ce qui me coûte aujourd'hui le plus cher ?

- [ ] Mon manque d'argent
- [ ] Mon manque d'action

Parfois, toutes les raisons, les justificatifs que l'on se donne, ce sont que des histoires qu'on se raconte.

Ce workbook n'est pas une baguette magique : tu ne te transformeras pas comme Cendrillon sous l'effet de la magie de la bonne fée.

Pour t'aider à avancer vers tes objectifs, on va y aller étape par étape.



Je prends de nouvelles habitudes

Savais-tu que, contrairement à une idée répandue, on met 21 jours à perdre une mauvaise habitude, et 66 jours en moyenne pour en créer une nouvelle ?

Source : https://www.scientifique-en-chef.gouv.qc.ca/impact-recherche/21-jours-pour-changer-une-habitude-faux/

On ne va pas changer tout ton fonctionnement maintenant.
Mais on va faire en sorte que ta nouvelle habitude devienne aussi naturelle que de te brosser les dents !

Ma première nouvelle habitude :

Pourquoi ça me tient tellement à cœur ? _____

Comment vais-je voir les résultats ?_____

Coche chaque fois que tu l'as fait :

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

J'en suis à la moitié, bravo !! 👏 Pour me féliciter, je m'offre :

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

J'ai réussi !
Je continue, ou j'arrête ? _____
Quelle nouvelle habitude vais-je mettre en place ?
_____

Questions de CEO

Est-ce que je dirige mon entreprise ou est-ce qu'elle dirige ma vie ?

Une entrepreneure gère le quotidien, souvent le nez dans le guidon.
Une dirigeante construit l'avenir.
Cette page t'invite à sortir du rôle d'exécutante pour reprendre ta place de capitaine de ton entreprise.

Aujourd'hui :
(Coche ce qui te ressemble le plus).

- ☐ Je passe mes journées à éteindre des incendies
- ☐ Je manque de temps pour réfléchir à ma stratégie
- ☐ Je reporte souvent les tâches importantes
- ☐ Je me sens parfois dépassée
- ☐ J'ai l'impression de courir après le temps
- ☐ Je travaille dans mon business mais rarement sur mon business
- ☐ Je sais ce que je dois faire mais je ne le fais pas toujours

Que dois-je arrêter ? (ce qui me prends du temps sans résultat)

Que dois-je déléguer ? (ce que je fais par habitude, mais je commence à manquer de temps)

Que dois-je automatiser ? (ce que je fais 1 fois /semaine minimum)

Que dois-je simplifier ? (suivre un process pour gagner du temps)



Questions d'entrepreneure ambitieuse

Si mon entreprise etait vendue demain...

Qu'achèterait réellement ma cliente ?
(n'oublie pas que ta liste e-mail a de la valeur aussi)

Quelle tâche fais-je encore uniquement parce que j'ai toujours fait comme ça ?

Quels sont les 20 % d'actions qui génèrent 80 % de mes resultats ?

Si je ne pouvais travailler que trois jours par semaine...

Que garderais-je ?

Argent et croyances

L'argent n'est jamais neutre : il transporte des histoires, des phrases entendues, des tensions invisibles et des freins silencieux. Ici, on vient les observer sans jugement, comme on ouvrirait un vieux coffre pour voir ce qu'il contient.

Exploration des héritages

Quelle phrase sur l'argent ai-je le plus souvent entendue en grandissant ?
(ex : "L'argent ne pousse pas sur les arbres", "Il faut travailler dur pour gagner sa vie", "Les riches sont…")

Si cette phrase avait une voix aujourd'hui dans ma vie d'entrepreneur·e, elle me dirait quoi ? (ex : "ralentis", "ne prends pas de risques", "ce n'est pas pour toi", etc.)

Cartographie de mes croyances actuelles

Coche ce qui résonne encore aujourd'hui :

- ☐ L'argent est difficile à gagner
- ☐ L'argent crée du stress
- ☐ Je ne suis pas "à l'aise" avec les prix
- ☐ Je dois beaucoup travailler pour mériter de gagner plus
- ☐ Vendre = déranger les autres
- ☐ Je ne suis pas légitime pour demander plus
- ☐ L'argent est instable / imprévisible
- ☐ Autre : .....

écrire noir sur blanc

- ☐ Faire une action de visibilité malgré l'inconfort
- ☐ Autre : .....

Parmi ces croyances, laquelle agit le plus dans mes décisions aujourd'hui ?



Argent et croyances

Dans quelles situations concrètes se manifeste-t-elle ? (ex : fixer un tarif, envoyer une offre, parler de mes services, négocier…)

Mise à jour du système

Cette croyance me sert-elle encore aujourd'hui dans mon activité ?

☐ Oui, complètement
☐ Partiellement
☐ Non

Pourquoi ?

Quel coût cette croyance a-t-elle dans ma vie d'entrepreneur·e ?
(temps, énergie, opportunités, confiance, revenus, visibilité…)

Reprogrammation consciente

Quelle nouvelle croyance je choisis d'expérimenter ?
(ex : "Je peux créer de la valeur et être justement rémunéré·e", "Vendre est un acte de service", "L'argent est un outil d'expansion", etc.)

Comment cette nouvelle croyance se traduirait-elle concrètement dans mes actions ?

- Dans mes tarifs : .....
- Dans ma communication : .....
- Dans mes décisions quotidiennes : .....

Micro-action immédiate

Choisis UNE action à poser dans les 48h pour incarner ce shift :

☐ Revoir un prix ou une offre
☐ Parler plus clairement de mes tarifs
☐ Écrire une page de vente sans minimiser ma valeur
☐ Identifier une peur liée à l'argent et l'écrire noir sur blanc
☐ Faire une action de visibilité malgré l'inconfort
☐ Autre : .....



Argent et croyances

Quelle croyance sur l'argent ai-je heritee ?

Cette croyance me sert-elle encore ?

☐ Oui ☐ Non

Quelle nouvelle croyance ai-je envie d'adopter ?



La version future de moi

Maintenant, on rêve, les doigts de pied en éventail et un verre de thé glacé à la main.

Combien je veux gagner par an ? Par mois (Chiffre annuel /10)

Pourquoi ce chiffre ?

Pourquoi cette limite ?

Quel.le entrepreneur.e dois-je devenir pour atteindre ce montant de chiffre d'affaires ?

Il/ elle agit :

Il/ elle ose :

Il/ elle ne fait plus :

Lorsque tu visualises une situation avec précision, ton cerveau active une partie des mêmes circuits de neurones que lorsque tu vis une expérience réelle.
C'est pourquoi l'imagination est un outil très puissant pour entraîner ton mindset !
Que se passerait-il si tu te comportais, maintenant, comme l'entrepreneur.e que tu as envie d'être ?

Que pourrais-tu changer ce jour-ci ?

Pour aller plus loin, je te conseille cette vidéo de 17 minutes d'Aymeric GUILLOT au TedX de Clermont, sur l'influence du cerveau sur le corps : https://www.youtube.com/watch?v=32dape5tzxA

Le test des 10 000 euros

Si une cliente me payait 10 000 euros pour passer une journee avec moi...

Que lui apprendrais-je ?

Quelles sont mes competences sous-estimees ?

Lors de la proposition, comment me sentirais-je ? Pourquoi ?

Si tu réponds : je ne saurai pas quoi faire, je serai en stress total, mon travail ne le mérite pas. C'est tout à fait normal. Et c'est en mettant le doigt sur cet inconfort que ton mindset changera.



Ton mandala de décompression



Essaie de colorier, doucement, sans faire de trait, avec de petits gestes.
Sens la douceur du papier sous le crayon.

Tu verras, c'est hypnotique !

C'est aussi un moment où le silence permet à ton esprit de te faire des "révélations", des souvenirs rejaillissent. Ce sont souvent eux, à l'origine de tes comportements (et de tes difficultés) présentes.

La valise de l'entrepreneure

Si ton business partait en vacances, qu'est-ce qu'il ne voudrait pas prendre dans ses valises (càd sa charge mentale) :

- [ ] Newsletter rédigée et programmée (même une version light)
- [ ] Un post par semaine rédigé et programmé.
  Tu ne sais pas lequel choisir ? Regarde dans tes statistiques des 6 derniers mois, copie les 4 posts les qui ont eu le plus d'engagement ou le plus de vues, change l'accroche et programme.
- [ ] Post(s) de la semaine de la rentrée en brouillon
- [ ] Page de vente relue
- [ ] Témoignagesclients demandés (à ajouter sur ta page de vente, tes réseaux sociaux, ta fiche Google... Bref, partout !)
- [ ] Réponse automatique : "Je suis off pour quelques jours, je traite vos demandes à mon retour. Laissez-moi un message direct (ou remplissez la page contact de mon site) pour vous inscrire sur la liste que je traite ça en priorité à mon retour".
- [ ] Profil LinkedIn optimisé grâce au diagnostic de 20 min offert par Coralie ici : https://cal.com/coralie/audit-strategique
- [ ] Instagram optimisé grâce au diagnostic de 20 min offert par Sandrine ici : https://calendly.com/contacttacomfacile/30min



Mon menu de rentrée

Mon offre phare :

Client ideal :

Duree :

Transformation promise :

Mon offre joue sur le levier rationnel :
Gagner du temps / de l'argent / en énergie / en confort / en sécurité / en santé

Mon offre joue sur le motivateur :
La reconnaissance des autres / l'accomplissement personnel / l'appartenance au meilleur groupe

Bonus :
Qu'est-ce que je pourrais ajouter, qui n'est pas indispensable mais qul apporte une plus-value à mon offre ?

Est-elle claire ?

☐ Oui ☐ Non

Est-elle désirable ?

☐ Oui ☐ Non

Est-elle rentable ?

☐ Oui ☐ Non

Prix : Penses-tu que ce soit le prix juste ou est-elle sous-évaluée ? Pourquoi ? Que peux-tu faire pour qu'elle soit au juste prix ?



Mes chiffres de septembre

CA souhaite : _____

Prix moyen : _____

Combien de clients dois-je signer : _____

Pour se faire, combien d'appels découverte dois-je réaliser ? _____

Pour se faire, combien de nouveaux prospects dois-je avoir ? _____

Pour se faire, quelles actions de communication dois-je faire ? _____

_____

Pour se faire, combien de temps dois-je passer à ces actions de com' ? _____

Est-ce que ça rentre dans mon planning actuel (temps alloué : temps que je pense que cette tâche va prendre + 50%) ? _____

_____

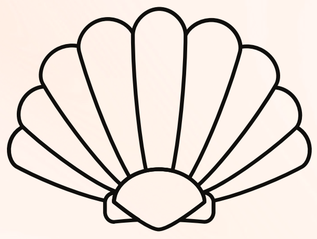
Si non, quelles actions je choisis de supprimer ?

_____

_____

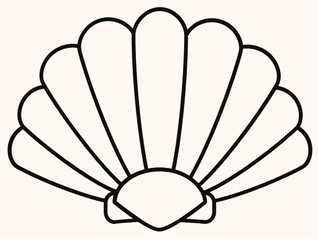
L'exercice des coquillages

Note chaque domaine de 1 à 10, et colorie le coquillage en proportion.
Plus le coquillage est rempli, plus tu es épanoui.e dans ce domaine.



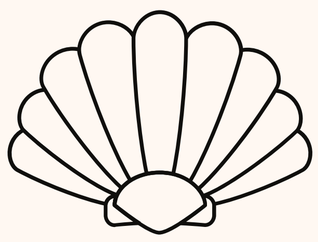
Business / CA

Note : / 10



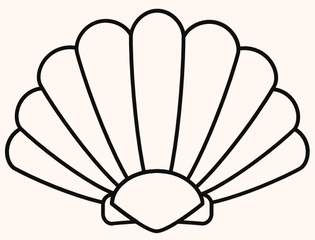
Santé / Énergie

Note : / 10



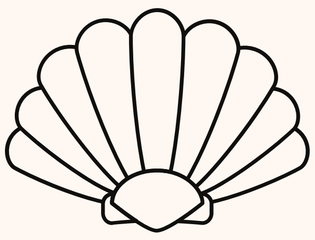
Relations / Réseau

Note : / 10



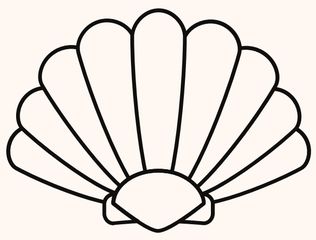
Plaisir / Créativité

Note : / 10



Liberté / Temps

Note : / 10



Vie perso / famille / amis

Note : / 10

Audit Shine

Coche ce qui est vraiment en place dans ton business. Honnêtement.

Le Maillot
Offre & positionnement

- [ ] Mon offre signature est claire et tarifée
- [ ] Mon personal branding est cohérent
- [ ] Je connais mon client idéal sur le bout des doigts
- [ ] J'ai un objectif de CA mensuel défini

La Serviette
Visibilité LinkedIn

- [ ] Mon profil LinkedIn est optimisé
- [ ] Je publie au moins 2x par semaine
- [ ] Mon calendrier éditorial est prêt
- [ ] J'ose me montrer en vidéo (au moins 1x/mois)

La Glacière
Système business

- [ ] J'ai un lead magnet actif
- [ ] Ma newsletter est lancée
- [ ] J'ai un système de prise de rendez-vous
- [ ] Mon tunnel de vente fonctionne

Le Masque de plongée
Preuve & prospection

- [ ] J'ai au moins 3 témoignages clients
- [ ] J'ai une routine de prospection
- [ ] Je relance mes anciens clients régulièrement
- [ ] Je sais exactement d'où viennent mes clients

Peignoir sur le sable

Mon score : / 16

Rosé en main, vue mer

Offre un coup de soleil à ton Instagram

Sandrine, experte site internet, tunnel de vente et Instagram :

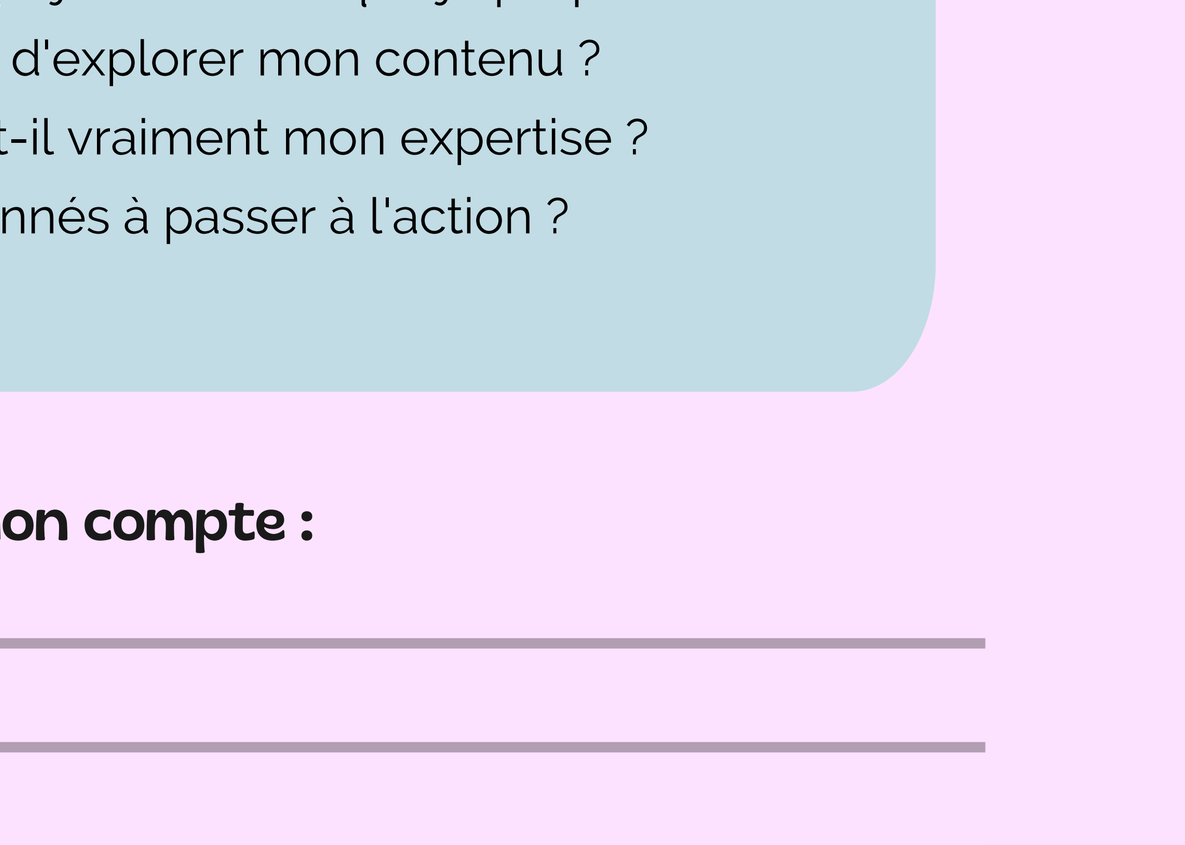
L'été est le moment idéal pour prendre du recul sur ton compte Instagram.
Ton compte est souvent la première impression que tu laisses.
Profite de cette période plus calme pour observer ce qui mérite un petit rafraîchissement.

Je te guide pour quelques ajustements bien pensés :

☀️ Ma bio explique-t-elle clairement ce que j'apporte ?
☀️ En arrivant sur mon profil, comprend-on qui je suis et ce que je propose ?
☀️ Mes visuels donnent-ils envie de rester et d'explorer mon contenu ?
☀️ Mon dernier mois de publications reflète-t-il vraiment mon expertise ?
☀️ Est-ce que j'invite régulièrement mes abonnés à passer à l'action ?

Je note les améliorations à apporter à mon compte :

Profite de l'été pour réveiller ton compte Instagram et attirer des clients.
Plus d'infos sur
https://tacomfacile.fr/insta-shine/



Tu mérites d’être vu.e sur LinkedIn

Coralie, experte LinkedIn et visibilite :

L'été est la saison parfaite pour prendre un peu de hauteur sur ta présence professionnelle.
Pendant que le rythme ralentit, ton profil LinkedIn continue, lui, d'être consulté.
C’est le moment de poser les bases d’une véritable stratégie de visibilité.
Autant donner à ton profil toutes les chances de faire une bonne première impression !

☀️ Mon titre explique-t-il clairement ce que j'apporte ?
☀️ Ma bannière reflète-t-elle mon expertise ?
☀️ Ma rubrique "Infos" donne-t-elle envie de travailler avec moi ?
☀️ Est-ce que je parle de mes offres dans mes posts ?
☀️ La dernière phrase de mes posts donne-t-elle envie de me contacter ?



Mon engagement visibilité pour la rentrée :
(imagine tenir ton engagement pour les 6 prochains mois)

Prends une longueur d’avance, forme-toi maintenant sur le dernier algorithme de LinkedIn.
Plus d’infos sur
https://www.coralie-duez.fr/linkedin-shine/

Les personnes importantes

« Vous êtes la moyenne des 5 personnes que vous fréquentez le plus ! »
Jim Rohn, entrepreneur et coach en développement personnel et en motivation.

Les 5 personnes que je veux avoir dans mon cercle à la rentrée :

1. **Nom / Prenom :** _____

   Pourquoi cette personne ?

   _____

   _____

2. **Nom / Prenom :** _____

   Pourquoi cette personne ?

   _____

   _____

3. **Nom / Prenom :** _____

   Pourquoi cette personne ?

   _____

   _____

4. **Nom / Prenom :** _____

   Pourquoi cette personne ?

   _____

   _____

5. **Nom / Prenom :** _____

   Pourquoi cette personne ?

   _____



Mes cafés réseau

Les 5 cafés virtuels ou réels que je veux planifier à la rentrée :

Avec qui ? _____

Objectif de ce café : _____

_____

_____

Avec qui ? _____

Objectif de ce café : _____

_____

_____

Avec qui ? _____

Objectif de ce café : _____

_____

_____

Avec qui ? _____

Objectif de ce café : _____

_____

_____

Avec qui ? _____

Objectif de ce café : _____

_____

_____

Je note, pour les prochains mois, les événements des différents groupes de réseautage autour de moi.

Je m'engage à réaliser au moins un événement par mois, pour rester "top of mind" dans l'esprit des autres entrepreneurs que je rencontre.

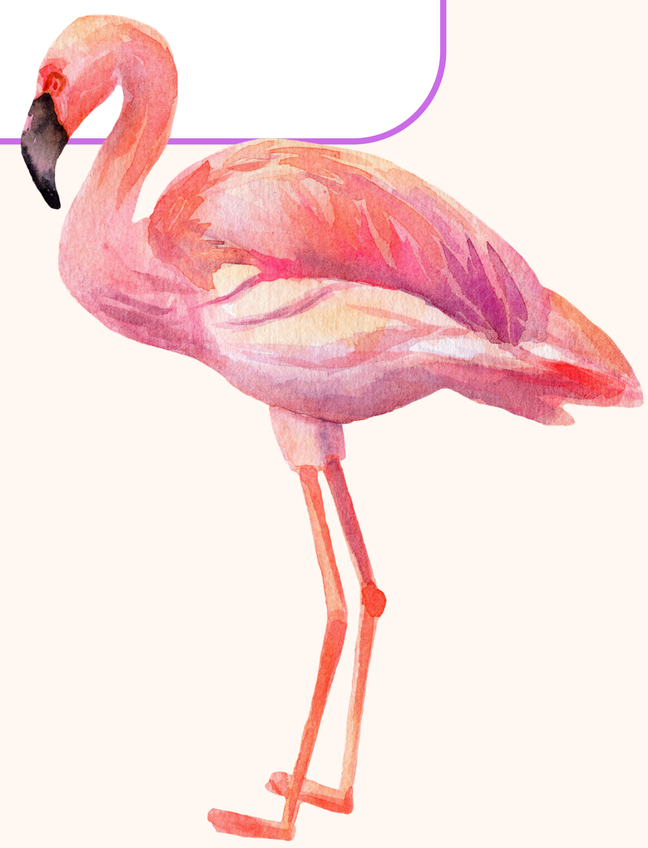
Septembre :

Octobre :

Novembre :

Décembre :

Les groupes de réseautage autour de moi :



Challenge visibilité

7 jours pour booster ta visibilité. Coche chaque défi réalisé !

- [ ] Jour 1 : commente 5 posts dans ta niche
- [ ] Jour 2 : publie un post avec ta photo
- [ ] Jour 3 : envoie 3 messages privés de connexion sincère
- [ ] Jour 4 : partage une victoire (meme petite)
- [ ] Jour 5 : fais un carrousel avec 3 conseils
- [ ] Jour 6 : réponds à tous tes commentaires en 24h
- [ ] Jour 7 : publie un post storytelling personnel

Tu en veux encore ? C'est parti !

- [ ] Jour 1 : partage une coulisse de ton activité (bureau, préparation, création, rendez-vous…)
- [ ] Jour 2 : réponds en vidéo à une question que l'on te pose souvent.
- [ ] Jour 3 : mets en avant le travail d'un autre entrepreneur en le recommandant à ta communauté
- [ ] Jour 4 : republie un ancien contenu performant en le mettant à jour avec un nouvel angle
- [ ] Jour 5 : lance une interaction en story : sondage, quiz, question ouverte ou boîte à questions
- [ ] Jour 6 : partage une erreur ou un apprentissage qui t'a permis d'évoluer dans ton activité
- [ ] Jour 7 : termine la semaine avec un appel à l'action clair : invite ton audience à commenter, s'abonner, télécharger une ressource ou réserver un échange

Challenge mindset

7 jours pour muscler ton mindset d'entrepreneure :

Jour 1 : écris 3 choses dont tu es fière

Jour 2 : identifie une croyance limitante et reformule-la

Jour 3 : dis non à une chose qui ne t'aligne plus

Jour 4 : visualise ta vie dans 1 an (écris-la), et relis-la tous les jours pour l'affiner et te rapprocher de plus en plus de la vie de tes rêves

Jour 5 : fais quelque chose qui te fait peur

Jour 6 : célèbre un échec (qu'as-tu appris ?)

Jour 7 : Écris une lettre à ton/ta futur.e toi

Challenge mindset

Chère moi,
Si tu lis cette lettre, c'est que l'été touche à sa fin et qu'une nouvelle rentrée commence.
Avant de replonger dans le quotidien, je veux que tu te souviennes de ce que cet été t'a appris :

- J'ai pris le temps de ralentir.
- J'ai pris le temps de réfléchir.
- Et surtout, j'ai compris que mon entreprise mérite une dirigeante qui avance avec intention, pas une entrepreneure qui court dans tous les sens.

Aujourd'hui, je prends ces engagements envers moi-même :

🌴 J'arrête de...
🌺 Je choisis de...
☀️ Je m'autorise à...
💰 Pour développer mon entreprise, je m'engage à...
❤️ Pour prendre soin de moi, je m'engage à...

Les promesses que je me fais :

🌟 Je promets de parler de mes offres avec fierté.
🌟 Je promets de célébrer chaque petite victoire.
🌟 Je promets de demander de l'aide lorsque j'en aurai besoin.
🌟 Je promets de prendre des décisions qui servent autant mon entreprise que ma vie personnelle.
🌟 Je promets de ne plus laisser mes peurs décider à ma place.

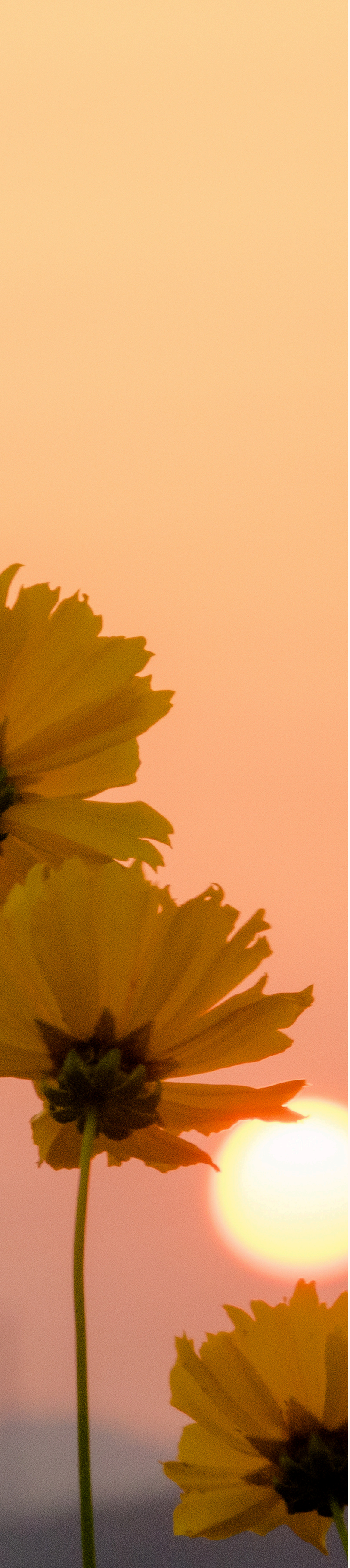
Si jamais je doute, je relirai cette phrase :
“Je n'ai pas créé mon entreprise pour remplir mes journées. Je l'ai créée pour construire une vie qui me ressemble”.
(ou remplace-la par un mantra qui te ressemble, pour lequel tu ressens une émotion).

Le 31 décembre, je veux pouvoir me dire : “Cette année a été ma meilleure année, je suis fière de ---”

Aujourd'hui, je choisis de devenir la dirigeante de mon entreprise.

Date : ____ / ____ / 2026
Signature :





Challenge entrepreneur.e

Cette année je planifie dans mon agenda ces sept actions à la rentrée :

- [ ] Mon offre phare est irrésistible, j'ai modifié sa page de vente en conséquence.
- [ ] Je un post LinkedIn qui retrace l'histoire de mon offre.
- [ ] Je recontacte 3 personnes dans mon réseau : je demande des nouvelles par mail, par message privé, au téléphone...
- [ ] Ma première semaine idéale de septembre est planifiée. Aucune tâche ne se chevauche, j'ai gardé une heure par jour pour les imprévus.
- [ ] Je crée un visuel Canva pour mon offre, en respectant ma charte graphique
- [ ] Je prends un temps à la fin de la 1e semaine pour voir si mon organisation tient la route, et si ça m'aide à atteindre mon objectif CA de septembre
- [ ] J'écris 3 emails pour ma séquence email de bienvenue, lors de l'inscription à ma newsletter.

Bingo Shine

Coche chaque case réalisée cet été !

1 post court sur LinkedIn	Un refus à la place d'un oui forcé	Un jour off	Un livre de non fiction lu	Le choix d'un seul format où je vais écrire toutes mes idées (carnet, note dans smartphone, dans un agenda, mail...)
Le plaisir de faire une action qui normalement me déplait	Une méditation guidée de 10 min sur YouTube	Un produit réévalué à un prix juste pour moi	Un témoignage demandé à un partenaire	Une semaine planifiée avec des trous dedans (modèle page suivante)
Une victoire célébrée	Un podcast écouté	SHINE LIBRE	Une étude de cas (mes clients ou une marque connue)	Un mentor contacté
Un visuel original	30 min de marche	Une FAQ avec les questions récurrentes de tes prospects	Mon bureau (enfin) rangé	Journaling 10 min
Mon profil LinkedIn à jour	Ma bio Instagram à jour	Ma vision est écrite et affichée devant moi	Une chose, dans mon quotidien, m'a donné une inspiration pour un post	Une session de cohérence cardiaque (appli Respi relax)

Tu remarqueras que cette liste ressemble à une “to do”, mais sans verbe à l’infinitif.
Je trouvais que commencer ma to-do par un verbe à l'infinitif faisait trop autoritaire. Maintenant je préfère écrire le résultat attendu.



Ma semaine idéale



Dessine ta semaine idéale de septembre :

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
8h00							
8h30							
9h00							
9h30							
10h00							
10h30							
11h00							
11h30							
12h00							
12h30							
13h00							
13h30							
14h00							
14h30							
15h00							
15h30							
16h00							
16h30							
17h00							
17h30							
18h00							
18h30							
19h00							
19h30							
20h00							
20h30							
21h00							
21h30							
22h00							



Prompts de survie

Quand tu bloques, copie-colle ces prompts dans ton IA préférée :

Syndrome de l'imposteur

Je doute de ma legitimite. Aide-moi a lister 5 preuves concretes que je suis competente dans [mon domaine].

Panne d'inspiration

Donne-moi 10 idees de posts LinkedIn pour une entrepreneure dans [secteur] qui veut attirer [client ideal].

Peur de vendre

Reformule mon offre [description] pour qu'elle sonne comme une invitation et non une vente agressive.

Procrastination

Je repousse [tache]. Décompose-la en 5 micro-actions de 10 minutes maximum.

Besoin de recul

Analyse mon dernier mois : voici mes actions [liste]. Qu'est-ce qui a fonctionné et que dois-je arrêter ?

Fixer ses prix

Je propose [service]. Mon expérience est [X ans]. Aide-moi à justifier un tarif de [montant] avec 3 arguments.

Relie les problemes aux solutions

Trace une ligne entre chaque probleme et sa solution :

Je procrastine	Rejoins une communauté
Je n'ose pas vendre	Décompose en micro-actions
Je me compare aux autres	Teste une nouvelle offre
Je ne sais pas quoi poster	Célèbre tes victoires
Mon CA stagne	Raconte ton histoire
Je me sens seule	Pose tes limites et repose-toi
Je manque de confiance	Ton parcours est unique
Je suis épuisée	Invite plutôt qu'impose

Tous les vendredis soir, je fais le bilan de la semaine passée.
J'écris mes victoires, ainsi que mes “victoires en devenir”.
Pour chaque problème, “victoire en devenir” donc, je note trois solutions qui pourraient la résoudre sur la durée.

C'est un peu comme une chaise : si elle a trois pieds, elle peut tenir.

Et surtout, je choisis laquelle je mets en place la semaine suivante.

Le problème qui me gène le plus actuellement :

Solution 1 :

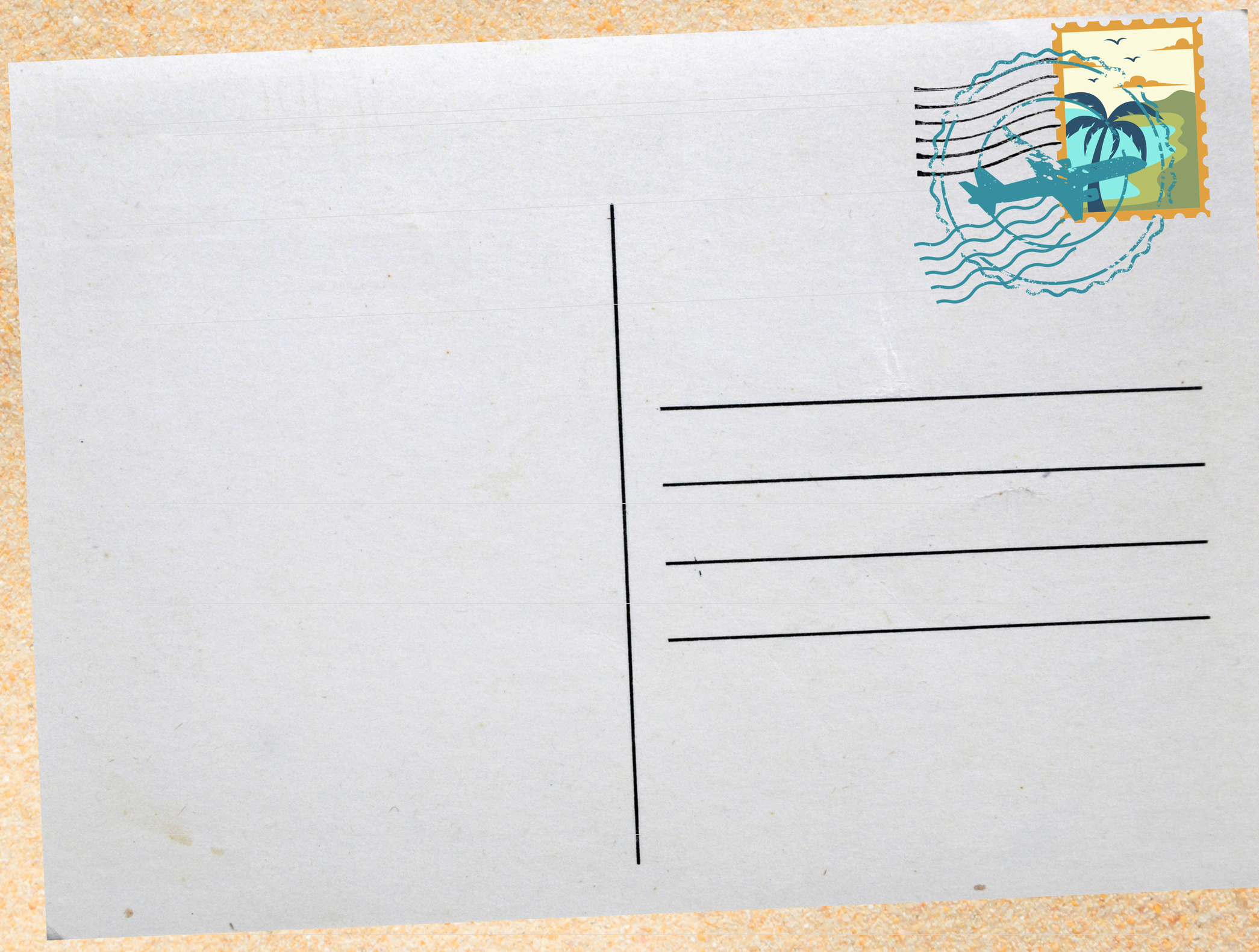
Solution 2

Solution 3 :



Carte postale à ma future moi

Écris des souvenirs mémorables de tes vacances.
Quand tu seras fatiguée ou démotivée en hiver, que voudras-tu relire, qui te redonnerait la pêche ?



Mon vision board du second semestre

Colle ici des images, mots, citations qui représentent ta vision :

colle ici

colle ici

colle ici

colle ici

colle ici

colle ici

Mon passeport Shine



Remplis ton passeport d'entrepreneure :

Surnom d'entrepreneur.e :

Superpouvoirs :

Mission secrète (référence aux valeurs qui te poussent à atteindre ton objectif) :

Devise personnelle :

Destination de rêve (objectif 2027) :

Compagnons de voyage (équipe / mentors) :

Que pourrais-tu demander à tes compagnons de voyage pour atteindre ta destination de rêve et réaliser ta mission secrète ?

Le tribunal intérieur

Identifie les voix critiques dans ta tête et réponds-leur :

La voix dit :
Tu n'es pas assez qualifiée.

Je lui reponds :

La voix dit :
Les autres font mieux que toi.

Je lui reponds :

La voix dit :
Tu vas échouer.

Je lui reponds :

La voix dit :
Qui va payer pour ça ?

Je lui reponds :

👑 Ce que ma version CEO décide, en réponse à toutes mes peurs :

Le Bundle Shine

Le pack complet pour briller sur Instagram ET LinkedIn

Tu as créé tes réseaux sociaux, mais tu ne sais pas quoi publier, manques de régularité ou tu as l'impression de communiquer dans le vide ?

Avec le Bundle Shine, apprends à utiliser Instagram et LinkedIn de façon complémentaire pour **gagner en visibilité**, renforcer ta **crédibilité** et **attirer tes futurs clients.**

Ce que tu vas trouver dans le bundle

Insta Shine

- ✓ Optimiser votre compte Instagram
- ✓ Créer une identité visuelle cohérente
- ✓ Trouver facilement des idées de contenus
- ✓ Construire votre premier mois de publication
- ✓ Utiliser les Reels, stories et la géolocalisation
- ✓ Développer votre visibilité



LinkedIn Shine

- ✓ Optimiser votre profil LinkedIn
- ✓ Construire un positionnement clair
- ✓ Écrire des publications qui attirent l'attention
- ✓ Trouver des idées de contenus professionnels
- ✓ Développer votre crédibilité
- ✓ Attirer vos premiers prospects

Les bonus inclus

- 🎁 365 idées de contenus
- 🎁 Templates prêts à l'emploi
- 🎁 Phrases d'accroche impactantes
- 🎁 Initiation à ChatGPT
- 🎁 Groupe WhatsApp privé

Deux formations complémentaires, un seul objectif : transformer tes réseaux sociaux en véritables leviers de développement pour ton entreprise.

C’est ce qu’il me faut pour l’été !

Et maintenant ?

Tu as entre les mains tout ce qu'il faut pour avancer.
Ce carnet est ton espace, ton miroir, ton allié.e.

Reviens-y chaque fois que tu doutes.
Célèbre chaque pas, même minuscule.

On est fières de toi !

- Sandrine & Coralie -

"Le meilleur moment pour commencer,
c'etait hier.
Le deuxieme meilleur moment,
c'est maintenant."

Proverbe chinois

Tu en veux plus ?

Suis-nous sur nos réseaux sociaux

Ta Com Facile **Sandrine**

sandrine-vanmullem-tacomfacile

@tacomfacile

Coralie

coralie-duez-copy

@coralie_duez_copy