

Fixer des tarifs justes

*Aligne tes tarifs à ta valeur
Valorise tes prestations*





Bienvenue

Si tu lis ces lignes, c'est que tu as décidé de fixer des tarifs justes ! Et ça, c'est le signe que tu prends ton business au sérieux. Premier pas vers un business rentable, aligné et dans lequel tu t'éclates.

Un de mes grands rêves est d'aider tous les entrepreneurs et toutes les entrepreneuses à développer un business solide, qui leur permettra de contribuer, d'une façon ou d'une autre, à la construction de business, de vies, d'humains heureux et alignés.

Du fond du coeur, je te souhaite que cette formation lève des blocages, te fasse te sentir légitime et te permette de fixer des prix justes sans avoir l'estomac serré. C'est parti...

Julie

Coach, auteure, formatrice et conférencière





Introduction

La quête du juste prix

Dans l'aventure entrepreneuriale, chaque étape, chaque décision, est une pierre posée vers le succès de notre projet. L'une de ces décisions cruciales, et peut-être l'une des plus intimidantes, concerne la fixation des prix. Peu importe où tu en es dans ton voyage entrepreneurial - que tu débutes, envisages d'augmenter tes tarifs, ou que tu lances de nouvelles offres, la question des prix reste toujours d'actualité. Et pour cause : elle reflète non seulement la valeur que tu attribues à tes services et tes produits, mais aussi celle que tu t'accordes à toi-même.

Fixer des prix justes peut sembler ardu, voire parfois insurmontable, surtout dans le domaine des services où la mesure de la valeur n'est pas toujours tangible. Comment quantifier l'expertise, le temps, l'engagement? Comment équilibrer ce que tes services valent réellement, ton désir de les rendre accessibles, et la nécessité de maintenir une entreprise rentable? Ces questions touchent à des aspects bien plus profonds : l'estime de soi, la confiance en ses services, le syndrome de l'imposteur ainsi que ces fameuses croyances limitantes qui nous freinent.



Cette formation est conçue pour t'accompagner dans la démystification de la fixation des prix. Mon objectif est de t'aider à surmonter les barrières mentales et émotionnelles qui t'empêchent de valoriser tes offres de manière juste. Nous aborderons ensemble les stratégies pour nettoyer les croyances limitantes, mettre le syndrome de l'imposteur au placard et adopter une méthode simple mais efficace pour déterminer tes tarifs. Prépare-toi à transformer ton approche des prix et, avec elle, la trajectoire de ton entreprise.

Plan d'action

PARTIE 1

Pourquoi la question des tarifs est-elle si difficile ?

PARTIE 2

Quelle méthode appliquer pour fixer ses tarifs ?





PARTIE 1

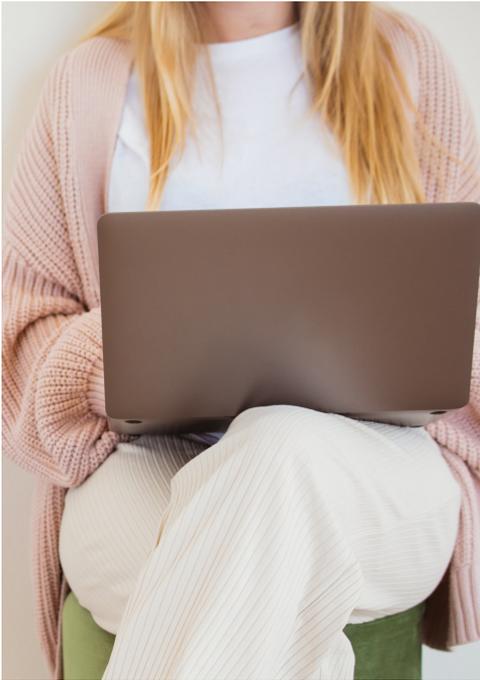
Pourquoi la question des tarifs est-elle si difficile ?

Avoir peur d'être trop cher ou de ne pas réussir à vendre ses services empêche de fixer des prix justes. La fixation des tarifs est bien plus que des chiffres sur un devis. Alors, pourquoi est-ce si difficile? Sur quoi vient appuyer cette difficulté? De quoi vient-elle nous parler? Fixer ses tarifs c'est un combat intérieur, un défi constant auquel se mêlent nos croyances, notre estime et notre confiance en soi, le regard des autres, ainsi que des peurs. Aller questionner et dépasser nos tyrans intérieurs est donc une clé essentielle.

- 1 ➤ *L'impact de nos croyances*
- 2 ➤ *La confiance en soi vs/ l'Estime de soi*
- 3 ➤ *Aux chiottes le syndrome de l'imposteur*
- 4 ➤ *Quelle valeur t'accordes-tu ?*



1 ➤ *L'impact de nos croyances*



La puissance des croyances

Les croyances façonnent notre réalité. Elles peuvent être nos plus grands alliés ou nos obstacles les plus tenaces. Nous allons voir comment identifier tes croyances limitantes et les transformer en croyances aidantes pour propulser ton succès entrepreneurial.

Les croyances aidantes :

- Nous propulsent vers l'avant
- Soutiennent notre développement

Les croyances limitantes :

- Freinent notre élan
- Nous bloquent

1 ➤ *L'impact de nos croyances*

Identifier ses croyances

Pour travailler efficacement sur ses croyances, il est nécessaire d'en avoir repéré la source.



L'origines de nos croyances

- Certaines croyances proviennent de l'environnement familial.
- Le transgénérationnel pourra aussi être exploré.
- D'autres croyances sont acquises par sa propre expérience.

Les autorisations manquantes

Identifier les autorisations qui nous manquent pour réussir.

Le besoin de validation externe

- Questionner son besoin de validation.
- De qui as-tu besoin d'obtenir une validation?

1 ➤ *L'impact de nos croyances*

Nettoyer des croyances limitantes

Une croyance installée est loin d'être une fatalité, au contraire, il est possible d'agir et de la transformer..



Identification active

- Prends le temps d'observer tes croyances, que ce soit celles qui t'aident que celles qui te limitent.
- Utilise l'écriture pour sortir de ton mental, matérialiser et ancrer ta réflexion sur tes croyances.



Questionnement et transformation

- Pour chaque croyance limitante : demande-toi ce qu'elle t'a permis de faire ou ce qu'elle t'a empêché de faire.
- Transforme activement tes croyances limitantes et bloquantes en les remplaçant par des affirmations positives.



Gratitude et lâcher-prise

Remercie chaque croyance pour le rôle qu'elle a joué dans ta vie, puis dis-lui au revoir.

2 ➤ *La Confiance en soi vs/ l'Estime de soi*



Les fondements de notre capacité à agir

La confiance en soi et l'estime de soi sont des piliers sur lesquels repose notre épanouissement personnel et professionnel. Ces notions sont certes étroitement liées, mais il est important de les distinguer pour en cerner les origines et l'impact sur notre vie.

La confiance en soi :

Conviction en notre capacité de faire, d'accomplir.

L'estime de soi :

Jugement que l'on porte sur sa propre valeur.

Notre estime de soi souffre souvent de nos croyances limitantes. N'attends pas de te sentir pleinement confiant.e ou d'avoir une estime de toi inébranlable pour agir. La confiance en soi et l'estime de soi ne sont pas statiques, elles fluctuent avec nous. Il est normal de traverser des phases de doute.

2 ➤ *La Confiance en soi vs/ l'Estime de soi*

La pratique comme clé

Il n'y a pas de recette miracle. C'est en pratiquant que l'on nourrit sa confiance en soi et son estime de soi!



Lister ses compétences

- Recense tes réalisations.
- Listes toutes les compétences sur lesquelles tu peux compter.



Écouter son dialogue intérieur

- Sois attentif.ve à la manière dont tu te parles.
- Travaille à être bienveillant.e envers toi-même : te féliciter et ressentir de la fierté.



Accepter de recevoir

- Observe ta manière d'accueillir des compliments ou à accepter de l'aide.
- Cette réceptivité est essentielle pour l'estime de soi.

3 ➤ *Aux chiottes le syndrome de l'imposteur*



Reconnaître la voix de l'imposteur

Le syndrome de l'imposteur est ce doute insidieux qui murmure que nos succès ne sont pas mérités. C'est une lutte intérieure contre un sentiment de non-légitimité, malgré les preuves de notre compétences et nos réalisations.

Les symptômes :

- Auto-dévaluation : ne pas se sentir à la hauteur, ne pas mériter
- Crédit externe : attribution de nos succès à la chance ou à autrui
- Peur d'être démasqué.e : crainte constante que les autres finissent par découvrir notre "fraude"

Le syndrome de l'autodidacte :

Accompagne souvent le syndrome de l'imposteur; ils s'alimentent l'un l'autre. Induit souvent une quête sans fin de validation par l'apprentissage.

3 > Aux chiottes le syndrome de l'imposteur

Les stratégies pour le mettre à la niche

Reconnaître la présence de ce défi est un premier pas vers la libération. Il est donc essentiel d'en repérer les signes.



Identification active

- Apprends à reconnaître lorsque c'est l'imposteur qui prend la parole et qu'il guide tes paroles ou tes actes.
- Écoute-le, cette voix interne vient très souvent t'apporter un message intéressant, des apprentissages à faire...



Auto-évaluation objective

Efforce-toi de te voir avec honnêteté, en reconnaissant tes forces, tes zones de croissance et tes fragilités.

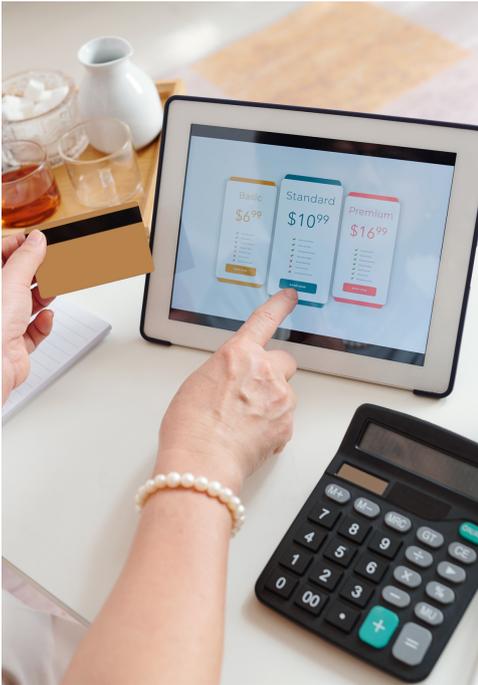
Accepte d'apprendre toute ta vie pour être meilleur et progresser.



Action malgré le doute

- Avance même quand l'imposteur essaie de te retenir.
- Vois cela comme un saut d'obstacle.
- L'action est ton meilleur contre-argument.

4 ➤ Quelle valeur t'accordes-tu ?



L'importance de valoriser ses services

La fixation des prix n'est pas seulement une question de chiffres, elle reflète aussi la valeur que nous attribuons à notre travail, à notre expertise et donc à nous-même. Cela nous confronte à la peur du regard des autres, à la crainte du jugement et à la comparaison.

Avant d'aborder la suite :

- ✓ Branche-toi à cette part de toi qui sait, qui sent qu'elle a de la valeur, une valeur unique.
- ✓ Connecte-toi à cette conviction : tu as de la valeur, tes services ou tes produits ont de la valeur, et c'est ok!



PARTIE 2

Quelle méthode appliquer pour fixer ses tarifs ?

Dans cette partie, mon approche va transcender les simples notions de business, de stratégie et de marketing. La véritable clé du succès réside dans l'harmonie entre la connaissance de soi et les principes entrepreneuriaux. C'est cette synergie qui permet non seulement de progresser mais aussi de s'ancrer durablement dans le paysage entrepreneurial. Nous ne nous contenterons pas d'appliquer mécaniquement des formules toutes faites. Nous allons explorer comment aligner ton offre avec ton essence et ta mission, pour fixer des prix qui reflètent la véritable valeur de ce que tu as à apporter au monde.

- 1 ➤ *Clarifier son écosystème*
- 2 ➤ *Définir ses offres... un sacré bordel !*
- 3 ➤ *Savoir à qui s'adressent nos tarifs*
- 4 ➤ *Fixer des prix justes et rentables*



1 ➤ Clarifier son écosystème



Analyser et comprendre son écosystème

Avant de plonger dans les détails de la fixation des prix, il est crucial de prendre un moment pour questionner ton écosystème. Cette compréhension te permettra de prendre des décisions éclairées concernant ta stratégie de tarification.

Le point de départ de son entreprise :

Où te situes-tu actuellement dans ton parcours entrepreneurial?

- ? *Tu te lances ?*
- ? *Tu veux lancer de nouvelles offres ?*
- ? *Tu veux repenser ton business model ?*
- ? *Tu veux augmenter tes offres existantes ?*

1 ➤ Clarifier son écosystème

Déterminer la structure de son écosystème

Il s'agit ici de te demander comment fonctionne ton business ou comment souhaites-tu qu'il fonctionne?



La nature de ton offre :

Comprendre la structure de ton offre est essentiel pour aligner tes prix sur la nature de ton service. Que proposes-tu?

- ? *Principalement des prestations de service ?*
- ? *Des offres digitales ?*
- ? *Des prestations en 1:1 ou en animation de groupe ?*

Le choix entre volume ou premium :

Il s'agit ici de clarifier ton objectif : faire du volume avec des offres accessibles à petit prix ou opter pour une approche premium avec des tarifs plus élevés? Ta stratégie marketing en découlera.

2 ➤ Définir ses offres... un sacré bordel !



**Notre expérience
+ notre expertise
+ notre zone de génie**

Définir ses offres est une étape cruciale et parfois complexe. Pour fixer des prix justes, il est essentiel que tes offres reflètent non seulement la valeur que tu apportes, mais également qu'elles soient en adéquation avec ce qui te passionne et ce dans quoi tu excelles naturellement.

Ton expertise :

- Quels sont les compétences ou les domaines de connaissances dans lesquels tu te distingues?
- Comment cette expertise se traduit-elle dans les services ou les produits que tu proposes?

Ta zone de génie :

- Quelles activités te viennent facilement et naturellement?
- Lesquelles reflètent un talent unique?

2 ➤ Définir ses offres... un sacré bordel !

Les 4 zones de Hendricks

Ce concept a été développé par le psychologue américain Gay Hendricks dans son livre *"The big leap"* ("Le grand saut"). Dans ce livre, il évoque les 4 zones dans lesquelles évoluent selon lui chaque individu.



Zone d'incompétence ➡

Tâches pour lesquelles nous manquons de compétences et qui sont mieux déléguées.

Zone de compétence ➡

Tâches que nous pouvons accomplir mais sans apporter de valeur ajoutée significative

Zone d'excellence ➡

Domaines où nous excellons, mais pouvant devenir des pièges confortables, nous empêchant d'explorer notre plein potentiel.

Zone de génie ➡

Le cœur de notre unicité, où nos capacités et nos passions s'alignent pour une performance et une satisfaction maximales.

3 ➤ *Savoir à qui s'adressent nos tarifs*



Identifier sa cible pour des tarifs pertinents

Il est indispensable de comprendre sa niche de marché afin de cerner très précisément les besoins spécifiques et les problématiques de sa clientèle cible.

Définir sa cible et analyser ses problématiques :

Comment tes offres apportent-elles une solution aux besoins des clients que tu cibles ?

- ❓ *Qui sont les bénéficiaires de tes services ou tes produits ?*
- ❓ *Quelles sont les caractéristiques de ta cible ?
(démographie, intérêts, comportements, etc...)*
- ❓ *Quels sont les besoins que tes offres cherchent à satisfaire ?*
- ❓ *Quelles sont les difficultés que ta clientèle rencontrent ?*

3 ➤ *Savoir à qui s'adressent nos tarifs*

Ajuster ses tarifs en fonction de sa cible

La finalité de cet ajustement est de refléter à la fois la qualité de tes offres mais aussi l'accessibilité pour ta cible.



✓ **Alignement prix-clientèle**

Tiens compte de 2 éléments fondamentaux : la capacité financière de ta clientèle et la valeur perçue de tes offres.

✓ **Stratégie de flexibilité et d'adaptation**

Soit prêt.e à réévaluer et ajuster tes prix en fonction des retours clients et des évolutions du marché pour rester compétitif.ve.

Conseils pratiques :

- ✓ **Écoute active** : Communique régulièrement avec ta clientèle pour comprendre en profondeur leurs besoins et t'adapter.
- ✓ **Recherche de marché** : Utilise des enquêtes, des études de marché et des analyses de la concurrence pour te positionner de manière stratégique, pertinente et durable.

4 ➤ Fixer des prix **JUSTES** et rentables



La rentabilité comme pilier

Aborder la question de la fixation des prix nécessite une confrontation directe avec le concept de rentabilité, bien trop souvent perçu comme un "gros mot" dans certains milieux, surtout ceux axés sur le service et l'aide.

Repenser son rapport à l'argent :

Il est temps de déconstruire tes croyances limitantes autour de l'argent pour enfin embrasser une vision de l'entrepreneuriat qui valorise équitablement ton travail et contribue à ta prospérité.

- ➡ *Questionne tes perceptions culturelles et personnelles de l'argent et observe de quelle manière elles influencent ton approche de la tarification.*
- ➡ *Reconnais l'argent comme étant une énergie nécessaire à l'équilibre des échanges et non comme un tabou.*
- ➡ *Rappelle-toi la valeur de ce que tu offres.*

4 ➤ Fixer des prix justes et rentables



Les composantes d'un prix juste

Plusieurs éléments essentiels seront à considérer dans ton approche tarifaire.

Les coûts directs :

Dresse la liste de tous les coûts à inclure dans ta tarification : taxes, cotisations, temps de préparation, frais de fonctionnement, supports, outils, abonnements, etc...

Les résultats pour le client :

Prends en compte la valeur immatérielle de ton expertise ainsi que le bénéfice de ton offre.

Conseils pratiques :

- ✓ **Automatisation** : Utilise des outils pour automatiser les aspects administratifs afin de te concentrer sur ton cœur de métier.
- ✓ **Cadre de paiement** : Définis le plus clairement possible les conditions de paiement, d'annulation et de report que tu souhaites appliquer à tes offres. Cela évitera les malentendus et permettra de garantir une expérience client positive.



À toi de jouer !

Te voilà à la fin de ce module de formation. Maintenant il va falloir pratiquer, essayer, recommencer, ajuster. Fixer ses tarifs c'est surfer en permanence. Le marché, l'inflation, la qualité, la quantité, l'évolution, ton expertise qui augmente chaque jour, les besoins du marché qui changent... Il faut bien commencer quelque part.

J'insiste encore sur le fait que si tu sens que les blocages sont plus profonds, fais-toi accompagner. Tu vas gagner un temps précieux.

Et pour finir, n'oublie pas que...

**Si t'es à l'aise avec tes prix,
c'est qu'ils ne sont pas
assez chers !**





**Prêt.e à faire passer
ton business au niveau supérieur ?**

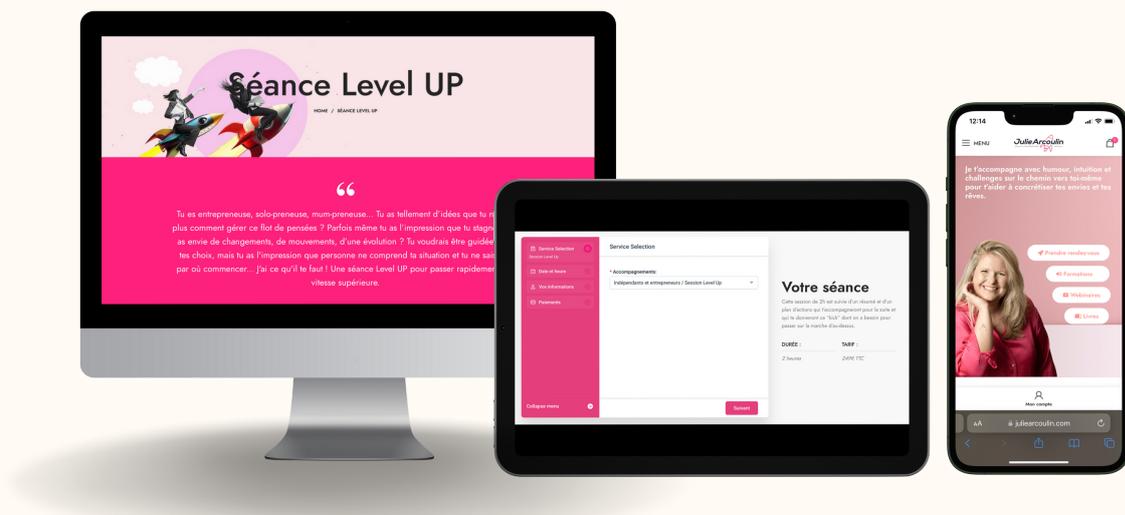
BOOSTONS TON BUSINESS

JULIEARCOULIN.COM



Tu as envie d'aller plus loin ?

Je suis là pour t'aider à établir des fondations solides, avoir un impact plus important, stimuler ta croissance, évoluer, clarifier, et organiser... Tout ce dont les entrepreneurs ont besoin.



RÉSERVE TA SÉANCE LEVEL-UP !

[JULIEARCOULIN.COM](https://juliearcoulin.com)

