

Plan d'Action

7 Jours

La feuille de route pour clarifier, structurer et commencer à vendre votre expertise — une action concrète par jour, sans blabla.

J1

J2

J3

J4

J5

J6

J7

Avant de commencer

Pour qui ? Ce plan s'adresse aux professionnels expérimentés — experts métier, cadres, futurs consultants ou freelances — qui savent qu'ils ont une expertise de valeur, mais qui ne savent pas encore comment la transformer en offre claire et vendable.

La promesse : en 7 jours, à raison de 30 à 45 minutes par jour, vous passerez d'une expertise diffuse à une offre structurée, un message clair, et une première action commerciale engagée.

01

Clarté sur votre expertise et votre valeur réelle

02

Une offre structurée, avec un prix assumé

03

Un premier contact commercial passé — pas seulement planifié

Chaque journée tient sur une case à cocher. Ne cherchez pas la perfection : l'objectif est d'avancer, jour après jour, et de casser l'inertie qui retarde le lancement de la plupart des experts.

Les 7 jours, en détail

JOUR
1

Clarifier votre expertise

Objectif : identifier ce que vous savez faire mieux que la plupart des gens

- ☐ Listez 10 problèmes concrets que vous avez déjà résolus dans votre carrière
- ☐ Repérez les 3 qui reviennent le plus souvent, ou qui vous ont demandé le moins d'effort
- ☐ Formulez votre expertise en une phrase : « J'aide [qui] à [résultat] »

Astuce : ce qui vous semble « facile » est souvent exactement ce pour quoi les autres sont prêts à payer.

JOUR
2

Identifier votre client idéal

Objectif : savoir précisément à qui vous vous adressez

- ☐ Décrivez le profil type de la personne ou de l'entreprise que vous voulez aider
- ☐ Notez 3 signaux qui montrent qu'elle a besoin de vous maintenant
- ☐ Identifiez où elle se trouve déjà (réseau, plateforme, communauté)

Astuce : un message qui parle à tout le monde ne convainc personne. Plus la cible est précise, plus l'offre devient facile à vendre.

JOUR
3

Construire votre offre

Objectif : transformer votre expertise en offre structurée

- ☐ Définissez un format simple (audit, accompagnement, mission courte)
- ☐ Fixez un prix — même provisoire — et assumez-le
- ☐ Rédigez en 3 lignes ce que le client obtient concrètement à la fin

Astuce : une offre imparfaite mais réelle vaut mieux qu'une offre parfaite qui reste dans votre tête.

JOUR
4

Renforcer votre crédibilité

Objectif : donner des preuves concrètes de votre expertise

- ☐ Mettez à jour votre profil LinkedIn avec votre nouvelle phrase de positionnement
- ☐ Rassemblez 2 ou 3 résultats chiffrés ou témoignages de votre parcours
- ☐ Publiez un contenu court qui illustre votre expertise

Astuce : la preuve sociale rassure plus qu'elle ne convainc — elle lève les derniers doutes d'un client déjà intéressé.

JOUR
5

Préparer votre pitch

Objectif : pouvoir présenter votre offre en 60 secondes

- ☐ Rédigez un pitch en 3 phrases : problème, solution, résultat
- ☐ Entraînez-vous à le dire à voix haute, sans notes
- ☐ Testez-le auprès d'une personne de confiance et ajustez

Astuce : un bon pitch se termine par une question ou une invitation, jamais par un point final.

JOUR
6

Activer votre réseau

Objectif : sortir de l'isolement et remettre votre offre en circulation

- ☐ Listez 10 personnes qui pourraient être clientes ou vous recommander
- ☐ Envoyez un message personnalisé à 3 d'entre elles
- ☐ Annoncez votre nouvelle offre sur au moins un canal (LinkedIn, e-mail, blog)

Astuce : vos premiers clients viennent presque toujours d'un contact déjà existant, pas d'un inconnu.

JOUR
7

Passer à l'action commerciale

Objectif : engager un premier échange concret

- ☐ Proposez un appel découverte à une personne intéressée
- ☐ Envoyez votre première proposition, même simplifiée
- ☐ Notez ce qui a fonctionné et ce qu'il faut ajuster pour la semaine suivante

Astuce : le premier « non » n'est pas un échec — c'est la preuve que vous avez enfin proposé quelque chose de réel.

Et après les 7 jours ?

Ce plan vous donne l'élan. Pour aller plus loin — structurer durablement votre positionnement, votre offre et votre stratégie tarifaire avec des méthodes complètes — retrouvez mes ressources et articles sur le blog.

actionsucces.com

Nouveaux articles, méthodes et retours d'expérience chaque semaine.

Roch M. Matangou

Consultant en transformation numérique & ingénierie pédagogique
actionsucces.com