

Choisis *tes clients*

— 4 actions. Une heure. Tu arrêtes de subir ton agenda.

Tu prends tous les clients, même ceux qui te fatiguent, parce que tu as peur du mois vide.

Résultat : tu travailles plus, tu gagnes autant, et tu perds le goût de ton métier.

Le problème n'est pas ce client. C'est que tu n'as pas assez de demandes pour te permettre de dire non.

1 Identifie tes bons et tes mauvais clients

OÙ : UN CARNET, SUR TES DOUZE DERNIERS MOIS

Fais deux colonnes. À gauche, tes trois meilleurs clients. Note ce qu'ils ont en commun : leur métier, leur budget, comment ils t'ont trouvé, leur façon de communiquer.

À droite, tes trois pires. Même exercice.

Le point commun de la colonne de gauche, c'est ta cible. Celui de droite, c'est ton filtre.

☐ Fait

2 Affiche tes conditions

OÙ : TA PAGE, TON DEVIS, TON PREMIER MESSAGE

Les conditions annoncées à l'avance filtrent toutes seules.

- ☐ Ton délai habituel
- ☐ Ton mode de fonctionnement, acompte compris
- ☐ Ce que tu attends du client pour bien travailler
- ☐ Ton positionnement, clairement assumé

Ceux qui cherchent uniquement le moins cher s'écartent d'eux-mêmes. Ceux qui cherchent du sérieux te contactent.

☐ Fait

3

Apprends à dire non proprement

OÙ : DÈS QUE LA DEMANDE NE CORRESPOND PAS

Un non clair et respectueux vaut mieux qu'un oui à contrecœur.

VERSION COURTE

Merci de votre confiance, mais je ne suis pas la bonne personne pour ce projet. Je préfère être honnête plutôt que de mal vous servir.

VERSION RASSURANTE

Merci beaucoup d'avoir pensé à moi, ça me touche. Après réflexion, je ne pense pas être la bonne personne pour ce projet, et je préfère vous le dire franchement plutôt que de m'engager à moitié. Je peux vous orienter vers quelqu'un de plus adapté si vous le souhaitez.

☐ Fait

4

Propose une alternative au lieu de refuser

OÙ : QUAND LE BUDGET NE SUIT PAS MAIS QUE LE CLIENT EST SÉRIEUX

VERSION COURTE

Pour ce budget, je peux vous proposer une version plus simple qui fait déjà le travail. Dites-moi si ça vous intéresse.

VERSION RASSURANTE

Je comprends tout à fait la contrainte de budget, c'est légitime. Deux possibilités : soit une version plus simple qui répond déjà à l'essentiel, soit on avance en deux temps, la base maintenant et le reste plus tard. Dites-moi ce qui vous arrange, on trouvera une solution.

☐ Fait

Le réflexe à garder

Chaque mauvais client que tu acceptes prend la place d'un bon.

Tant que ton agenda est plein de compromis, tu n'as pas la place pour ce que tu veux vraiment faire.

☐ Fait

Envie d'avoir le choix ?

Une présence qui fait venir les demandes en continu, et qui attire les bons clients plutôt que les galères. **Je te la construis.**