



Vision & Stratégie

Vous prenez du recul sur votre activité pour clarifier votre vision, définir vos priorités et donner un cap lisible à votre entreprise.

L'autodiagnostic vous aide à sortir du flou, à faire des choix plus conscients et à aligner vos actions avec ce que vous souhaitez réellement construire, à court et moyen terme.

Posture & Motivation Entrepreneuriale

Entreprendre, ce n'est pas seulement faire : c'est aussi être.

Ce pilier vous permet d'identifier ce qui soutient (ou freine) votre motivation, votre énergie et votre posture d'entrepreneur. Vous repartez avec une meilleure compréhension de vos leviers internes pour avancer avec plus de sérénité et de constance.

Offre & Positionnement

Vous analysez la cohérence entre votre cible, vos offres et la valeur que vous apportez réellement.

L'objectif : renforcer votre positionnement, rendre votre offre plus lisible pour vos clients et vous assurer qu'elle répond à de vrais besoins, tout en respectant vos valeurs et votre singularité.

Clients & Communication

Ce pilier vous aide à faire le point sur votre visibilité, vos canaux de communication et votre relation aux clients.

Vous identifiez ce qui fonctionne, ce qui vous coûte de l'énergie, et les pistes pour communiquer de manière plus fluide, plus authentique et plus efficace, sans vous disperser.

Organisation & Pilotage

Vous évaluez votre façon de piloter votre activité : gestion du temps, priorités, suivi de vos actions et de vos résultats.

L'autodiagnostic vous permet de repérer les points de friction, de simplifier votre organisation et de poser les bases d'un développement plus structuré et durable.