



*Programme
Accompagnement
Individualisé*

Agnès Colombo
Amélie Soubrié

DE LA VISION À L'ACTION :
20H POUR TON BUSINESS



Présentation

Programme de coaching individuel 10 sessions pour structurer (vraiment) son activité

Entreprendre, ce n'est pas juste avoir un talent.

C'est savoir piloter une activité, faire des choix clairs, être visible, rentable... tout en gardant un peu de temps pour vivre.

Et ça, personne ne vous l'enseigne vraiment.

C'est pour ça qu'avec Agnès Colombo, on a conçu un programme de coaching individuel de 20 heures, pensé par des entrepreneures, pour des entrepreneures et entrepreneurs.

Un accompagnement personnalisé, concret, où chaque session aborde un pilier essentiel de la gestion d'entreprise. Pas de blabla. Pas de recettes toutes faites. Juste les bons outils, au bon moment, pour que vous puissiez avancer sereinement, à votre rythme.

👉 10 modules de 2 heures, en visio avec vos formatrices, pour faire le point, comprendre ce qui coince, trouver vos leviers... et poser un vrai plan d'action, session après session.

Le programme est finançable en individuel, car il s'adapte entièrement à votre activité, votre niveau d'avancement, vos objectifs et votre manière de fonctionner.

Notre promesse : vous aider à remettre de la structure, de la clarté et de la motivation dans votre quotidien d'entrepreneur.

Avec des mots simples. Des outils concrets.
Et une vraie énergie pour faire bouger les lignes.

Amélie & Agnès

Vos accompagnatrices



x Agnès Colombo

Agnès Colombo est une photographe professionnelle basée à Paris, spécialisée dans la photographie sociale, notamment la maternité et la famille. Elle est également ambassadrice Nikon, partageant sa passion et son expertise à travers des masterclasses et des conférences. Son approche chaleureuse et colorée de la photographie reflète sa personnalité pétillante et son engagement à capturer des moments authentiques.

En plus de son travail derrière l'objectif, Agnès est l'auteure du livre "Mes photos au smartphone" publié aux Éditions Eyrolles, où elle partage des conseils pratiques pour réaliser de belles images avec un smartphone. Elle est également formatrice en photographie et en web, proposant des formations dynamiques et accessibles pour aider les photographes à développer leurs compétences et leur présence en ligne.

Dans le cadre du programme de mentorat "De la vision à l'action - 20h pour ton business", Agnès apporte son expérience et sa bienveillance pour accompagner les photographes dans la structuration de leur activité. Son approche personnalisée et concrète permet à chacun de progresser à son rythme, en bénéficiant de conseils adaptés à ses besoins spécifiques.



x Amélie Soubré

Amélie Soubré est diplômée d'une grande école de commerce (Bac+5) et a exercé pendant 7 ans dans le marketing et la communication au sein de grandes entreprises. Photographe professionnelle depuis 2009, elle accompagne depuis plus de dix ans les entrepreneurs de l'image à travers des formations dédiées à la structuration et au développement d'activité : journées PEPS, programme FOCUS, Sublimer la Mariée, Boostez votre studio de photographie...

Elle intervient également en coaching individuel sur les volets rentabilité, organisation, stratégie commerciale et relation client.

Présidente de la Fédération Française de la Photographie et des Métiers de l'Image (FFPMI), elle conçoit et anime des actions de formation à l'échelle nationale.

Son approche est claire, structurée et ancrée dans la réalité du terrain, avec des outils concrets et une vision accessible pour aider les indépendants à construire une activité pérenne, organisée... et rentable.

Module 1 - 2h

Gestion & rentabilité : poser les bases solides

POURQUOI CE MODULE ?

Parce qu'on ne peut pas piloter son entreprise « à vue ». Et pourtant, c'est le quotidien de beaucoup d'indépendants qui avancent sans réel tableau de bord, ni vision claire de ce qu'il leur faut pour vivre de leur activité.

Ce premier module est conçu pour remettre à plat l'essentiel : quelles sont mes charges ? combien dois-je réellement gagner ? mes prix sont-ils viables ? On y parle chiffres, oui, mais de façon accessible, concrète et utile.

L'objectif n'est pas d'être comptable, mais d'avoir les bons repères pour faire des choix éclairés, équilibrés et durables.

On vous aide à sortir de l'instinctif ou du "à peu près", et à construire un cadre simple, mais structurant, pour gagner en sérénité et en lucidité dans votre quotidien pro.

Sujets abordés :

- Charges fixes vs variables : les identifier et les intégrer
- Objectifs de revenu : comment les calculer de manière réaliste
- Prix de revient et marges : enfin comprendre ce qu'on vend vraiment
- Rentabilité des offres : on garde, on revalorise ou on arrête ?
- Construire un prévisionnel simple mais éclairant

Outils proposés :

- Tableaux de charges pré-remplis à personnaliser
- Modèle de calcul de seuil de rentabilité
- Grille d'évaluation de ses offres

Le + coaching :

Une prise de conscience immédiate et des décisions concrètes dès la première session.

Ce module réveille l'entrepreneur.e qui sommeille derrière l'artisan.e.

Module 2 - 2h

Prospection & développement commercial : activer les bons leviers

POURQUOI CE MODULE ?

Avoir un beau site ou un feed stylé, c'est bien. Mais sans stratégie de visibilité ni plan pour attirer les bons clients... c'est le calme plat. Ici, on parle action, réseaux, partenariats, et surtout, alignement entre ce que vous proposez et ceux à qui vous le proposez.

Sujets abordés :

- Où trouver ses clients aujourd'hui ? (en vrai et en ligne)
- Comment travailler son réseau local (et pas juste liker les collègues)
- Les bases d'une newsletter efficace
- Créer des ponts entre ses canaux : bouche-à-oreille, Google, Insta...
- Scripts d'accroche et pitch de présentation

Outils proposés :

- Fiche « clients idéaux »
- Plan de prospection mensuel
- Modèles de mails de relance ou prise de contact
- Grille d'évaluation des leviers déjà en place

Le + coaching :

On sort du flou. Vous repartez avec un plan clair, réaliste, et surtout avec des actions simples à enclencher tout de suite.

Module 3 - 2h

Parcours client & documents d'avant-vente : rassurer, structurer, vendre mieux

POURQUOI CE MODULE ?

Parce que ce sont souvent les étapes "avant" la prestation qui font toute la différence : les réponses rapides, les documents clairs, les infos données au bon moment. Tout cela inspire confiance... et permet de vendre au bon prix. Un bon parcours client commence bien avant la prise de vue (ou la prestation). C'est dans les premiers échanges que se joue la relation : c'est là qu'on rassure, qu'on affirme sa posture pro, et qu'on pose les bases d'une collaboration fluide.

Ce module vous aide à créer une expérience claire, professionnelle et bien structurée dès les premiers contacts — pour qu'il n'y ait plus de flou, plus de malentendus... et plus de justifications.

Sujets abordés :

- À quoi ressemble votre parcours client aujourd'hui ?
- Les documents indispensables : grille tarifaire, plaquette, devis, CGV...
- L'accueil client : comment marquer des points dès le premier échange
- Automatisations intelligentes (et humaines) : mails types, formulaires
- Clarifier son offre pour ne plus « s'excuser de ses prix »

Outils proposés :

- Checklist de documents à créer ou mettre à jour
- Exemples de mails types (accueil, devis, relance...)
- Grille d'audit de votre parcours client actuel
- Modèle de grille tarifaire claire et lisible

Le + coaching :

ici, on fluidifie, on professionnalise, on donne envie. Le client comprend vite, vous vendez mieux.

Module 4 - 2h

Image de marque & positionnement : affirmer qui vous êtes (vraiment)

POURQUOI CE MODULE ?

Parce qu'aujourd'hui, ce n'est plus seulement ce que vous faites qui compte, mais comment vous le faites et pourquoi vous le faites. Une image de marque forte, c'est ce qui vous distingue dans un marché saturé.

Et attention : ce n'est pas qu'un logo.

C'est une posture, un ton, une cohérence entre vos visuels, vos mots et vos valeurs. C'est ce qui permet à vos futurs clients de vous reconnaître, de s'identifier... et de vous choisir.

Ce module vous aide à clarifier ce que vous incarnez, à aligner votre communication avec ce que vous voulez transmettre, et à créer un positionnement qui vous ressemble — clair, assumé, et lisible.

Sujets abordés :

- Votre histoire, vos valeurs : comment les faire vivre dans votre com
- Le style visuel : cohérence, couleurs, univers graphique
- Le ton : parler comme vous êtes (sans tomber dans le cliché)
- Cibler sans s'effacer : trouver votre public sans vous trahir
- Ce qui vous rend unique : le fameux « pourquoi vous » qu'on oublie trop souvent

Outils proposés :

- Fiche « personnalité de marque »
- Exemple de charte de ton / vocabulaire
- Analyse de votre communication actuelle
- Outil de différenciation : forces vs concurrents

Le + coaching :

Vous repartez avec une vraie boussole. Vous savez quoi dire, comment, à qui... et pourquoi.

Module 5 - 2h

Site internet & identité en ligne : la vitrine qui travaille pour vous

POURQUOI CE MODULE ?

Parce qu'un site web n'est pas juste une vitrine "jolie" ou un book figé : c'est un outil stratégique, un commercial qui travaille pour vous 24h/24, même quand vous dormez, êtes en séance, ou en vacances. Il doit rassurer, séduire, convaincre... et surtout inciter à passer à l'action.

Trop souvent, les indépendants sous-estiment son impact ou reportent sa refonte, faute de temps, d'énergie ou de budget. Pourtant, un site bien pensé, même simple, peut radicalement changer votre taux de contact et votre image professionnelle. Pas besoin d'y investir 10 000 € : ce qu'il faut, c'est de la clarté, de la cohérence et de l'intention.

Sujets abordés :

- Page d'accueil : avez-vous les bons mots aux bons endroits ?
- Clarté de l'offre et appels à l'action
- Les erreurs fréquentes (trop de blabla, pas de tarifs, flou artistique...)
- Site vitrine vs site stratégique
- Est-ce que votre site donne envie de vous appeler ?

Outils proposés :

- Grille d'audit express de votre site
- Modèle d'arborescence efficace
- Exemples de formulaires bien pensés
- Outils simples pour améliorer les performances (ex : Hotjar, PageSpeed)

Le + coaching :

On repart avec une check-list claire et des priorités concrètes à mettre en place, même si on ne s'y connaît pas en web.

Module 6 - 2h

Référencement naturel (SEO) : apparaître quand on vous cherche... ou même avant

POURQUOI CE MODULE ?

Parce qu'un site magnifique qui ne ressort jamais sur Google... ne sert à rien. Le référencement naturel (SEO) est souvent perçu comme trop technique, alors qu'il repose en réalité sur du bon sens, une structure claire et une régularité stratégique. C'est l'un des rares leviers de visibilité qui continue à travailler pour vous sans effort quotidien ni budget pub.

Ce module vous permet de comprendre les bases du SEO, d'identifier les bonnes pratiques à appliquer sur votre site, et de reprendre en main votre présence locale et en ligne, à votre rythme.

Sujets abordés :

- Comment Google lit, classe et comprend votre site
- Définir vos bons mots-clés (métier + localité) et éviter les pièges classiques
- Optimiser vos pages sans perdre votre ton ni votre univers
- Fiche Google Business Profile : à entretenir comme une vitrine (photos, avis, actus...)
- Blog : est-ce pertinent pour vous ? Et si oui, quoi publier, quand et comment ?
-

Outils proposés :

- Checklist SEO de base à personnaliser
- Sélection d'outils gratuits (Ubersuggest, Google Trends, GTmetrix...)
- Exemple de fiche Google optimisée
- Plan type pour rédiger un article de blog efficace

Le + coaching :

Vous repartez avec une vision claire de vos priorités SEO, des outils simples à prendre en main, et surtout une stratégie réaliste pour améliorer votre visibilité sur le long terme, sans vous perdre dans le technique.

Module 7 - 2h

Réseaux sociaux : publier moins, mais avec stratégie

POURQUOI CE MODULE ?

Parce que poster régulièrement sans objectif clair, c'est chronophage... et souvent inutile. Les réseaux sociaux doivent servir votre activité, pas vous épuiser. Ce module vous aide à construire une présence digitale cohérente, alignée avec vos offres, et capable de générer de l'engagement utile. On y travaille à la fois le fond (quoi dire, pourquoi, à qui) et la forme (où, quand, comment).

Sujets abordés :

- Définir vos objectifs : visibilité, engagement, prise de contact, conversion
- Choisir les bons canaux en fonction de votre cible et de votre énergie (Instagram, Facebook, LinkedIn...)
- Structurer votre ligne éditoriale : thématiques, formats, fréquence
- Comprendre les algorithmes pour optimiser votre portée sans tomber dans la course au like
- Planifier vos publications
- Mesurer ce qui fonctionne vraiment et ajuster votre stratégie

Outils proposés :

- Modèle de calendrier éditorial simple et efficace
- Fiches pratiques pour créer des posts impactants
- Sélection d'outils gratuits pour programmer et suivre vos publications
- Tableau de suivi des indicateurs clés : portée, engagement, clics, conversions

Le + coaching :

Vous repartez avec une stratégie éditoriale claire, des outils concrets, et une méthode pour publier moins... mais mieux. L'objectif : faire des réseaux un vrai levier de développement, pas une charge mentale de plus.

Module 8 - 2h

Création de contenu utile & réutilisable : produire malin, diffuser longtemps

POURQUOI CE MODULE ?

Parce que créer du contenu ne devrait pas être une course à la visibilité, ni un concours de créativité épuisante. Il ne s'agit pas de "faire le buzz", mais de créer des repères pour votre audience, transmettre votre expertise, et renforcer la confiance sur le long terme... et qui alimente votre image de marque.

Mais on le sait : publier régulièrement peut vite devenir un casse-tête. On vous aide à structurer une base de contenus solides, pensés pour durer, que vous pourrez réutiliser, décliner et adapter à différents formats et canaux.

L'objectif ? Créer moins, mais mieux. Ce module vous permet de construire une vraie stratégie de contenu réutilisable, cohérente avec votre identité, vos objectifs et vos contraintes de temps.

Sujets abordés :

- C'est quoi, un bon contenu ?
- Identifier vos sujets « piliers »
- Transformer un post en carrousel, un article en story, etc.
- Gagner du temps sans perdre en authenticité
-

Outils proposés :

- Liste d'idées de contenu evergreen
- Fiche « 1 contenu = 5 déclinaisons »
- Modèles de visuels réutilisables (via Canva)

Le + coaching :

Vous partez avec une boîte à idées + un vrai système pour ne plus perdre une heure devant une page blanche.

Module 9 - 2h

Workflow & service après-vente : soigner la fin (et créer la suite)

POURQUOI CE MODULE ?

Parce que la prestation ne s'arrête pas à la livraison. La façon dont se termine l'expérience client joue un rôle essentiel dans la fidélisation, le bouche-à-oreille et la réputation de votre entreprise. Un bon service après-vente n'est pas qu'une formalité : c'est une opportunité de renforcer la relation, de valoriser votre travail, et de préparer l'étape suivante.

Ce module vous aide à construire un workflow clair et fluide, à organiser les étapes post-prestation, et à mettre en place des outils simples pour générer plus de recommandations, de retours positifs... et de clients heureux.

Sujets abordés :

- Structurer les étapes post-prestation : livraison, suivi, relance
- Automatiser (avec intelligence) les mails et rappels
- Mettre en place un questionnaire de satisfaction simple et pertinent
- Récupérer des avis Google naturellement (sans forcer)
- Poser les bases de la fidélisation : relance douce, offre post-presta, recommandation

Outils proposés :

- Modèle de workflow post-prestation
- Mails types de livraison et de demande d'avis
- Exemple de questionnaire client en ligne
- Fiche de suivi post-prestation client (avis, relance, prochaine opportunité)

Le + coaching :

Vous repartez avec un système simple, duplicable, qui professionnalise votre fin de parcours client et ouvre la porte à plus de visibilité, de bouche-à-oreille... et de récurrence.

Module 10- 2h

Organisation & gestion du temps : travailler mieux, sans s'essouffler

POURQUOI CE MODULE ?

Parce qu'être indépendant, c'est souvent courir après le temps. On gère tout : la création, les clients, les devis, la compta, les réseaux, les mails... et parfois on finit la journée sans vraiment savoir ce qu'on a accompli.

Ce module vous aide à reprendre le contrôle sur votre organisation, à sortir du mode "urgence permanente", et à poser des bases simples pour mieux gérer vos priorités, vos plages de travail, et votre énergie. L'idée n'est pas de remplir votre agenda, mais de le faire respirer intelligemment.

Sujets abordés :

- Identifier les tâches à forte valeur (et celles qu'on peut déléguer ou éliminer)
- Construire une semaine type adaptée à votre rythme de travail
- Prioriser, planifier, automatiser : les 3 piliers pour mieux gérer votre temps
- Mettre en place des routines simples pour garder le cap
- Équilibre vie pro / vie perso : trouver un rythme réaliste et durable

Outils proposés :

- Modèle de planning hebdo à personnaliser
- Liste de tâches triée par priorité (méthode Eisenhower, 80/20...)
- Fiches d'organisation journalière ou mensuelle
- Sélection d'outils gratuits pour gagner du temps (Trello, Google Agenda, Notion...)

Le + coaching :

Un cadre clair pour organiser votre travail, sans rigidité. Vous repartez avec des outils concrets, une vision réaliste de votre emploi du temps, et des solutions pour arrêter de subir vos journées.



Les modalités

- Durée totale : 20 heures
- Format : 10 sessions de 2 heures
- Modalité : majoritairement en distanciel (Google Meet), possibilité de présentiel sur demande motivée
- Tarif : 2 000 € TTC
- Prise en charge : FAFCEA à hauteur de 1 600 € (sous réserve d'acceptation du dossier)

- Formatrices : Amélie Soubrié et Agnès Colombo, en alternance selon les sessions

- Outils pédagogiques fournis :
 - Questionnaire de démarrage pour évaluer les besoins
 - Synthèse du module envoyée par e-mail après chaque session (carte mentale + résumé personnalisé)
 - Questionnaire de fin pour évaluer les acquis et la satisfaction

Ce programme est conçu comme un accompagnement sur-mesure, avec un suivi individualisé et des outils concrets remis à chaque étape pour permettre une mise en application progressive, réaliste et durable.

En conclusion

Ce programme de coaching a été conçu pour offrir un accompagnement structuré, personnalisé et ancré dans la réalité des entrepreneurs de l'image. Chaque session vous permet de faire un pas concret vers une activité plus claire, plus organisée, et plus rentable.

Notre approche est résolument pragmatique : des outils concrets, un accompagnement humain, et une méthode accessible pour avancer étape par étape, à votre rythme.

👉 Seulement 10 places seront ouvertes, sur la base des candidatures les plus motivées.

Nous souhaitons nous investir pleinement aux côtés de chaque participant-e, dans une dynamique de travail bienveillante, engagée... et efficace.

Questions?

amelie.soubrie@gmail.com

agnesclmb@gmail.com