



Profs de yoga:
Se spécialiser
sans s'éparpiller

**LA METHODE
CLAUDIA MARTIN**

SOMMAIRE

Avant-propos	3
Pourquoi ce guide est un super cadeau ?	7
Le Positionnement	12
La Vision	16
La Cible	19
La Clarté	22
Conclusion	25
Pour aller + loin	26

À l'exception de l'usage strictement personnel, aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, sous quelque forme que ce soit et par quelque moyen que ce soit, sans l'autorisation écrite explicite de l'auteure.

©2020 YogaPassion Formations, tous droits réservés

Avant-propos

Bienvenue dans ce guide PDF que j'ai le plaisir de t'offrir.

Tu as remarqué que j'ai pris le parti de te tutoyer ?

Est-ce que c'est un peu osé de ma part ? Oui, peut-être. Ou plutôt : oui, sans doute. Mais je vais t'expliquer pourquoi je fais ce choix.

Je te tutoie parce que j'ai envie de te proposer d'imaginer qu'on est en train de prendre un thé ensemble, toutes les deux (ou tous les deux si tu es un homme, c'est plus rare dans le milieu du Yoga, mais ça arrive :-)

On est dans un joli salon de thé, bien cosy, attablé.e.s autour d'une théière de thé fumante, qui exhale un délicieux parfum. Et on a, devant nous, quelques bonnes pâtisseries. Peut-être un carrot cake ? Peut-être des scones ? Ou un gâteau au chocolat ? Allez, moi j'opte pour le chocolat. Et toi, tu choisis quoi ?



D'ailleurs, pour te mettre dans l'ambiance, je te propose d'écouter ça

Si jamais ça ne marche pas quand tu cliques sur l'image, tu peux trouver la vidéo directement sur YouTube.



Dans ce cas-là, tu tapes « Ancienne bibliothèque - sons relaxants du tonnerre et de la pluie, cheminée » dans YouTube.

On va passer une petite heure ensemble, environ, ça dépend de ta vitesse de lecture mais en gros c'est ça. Le guide fait seulement 27 pages. Tu vas voir que c'est un concentré, bourré de techniques et de stratégie efficaces. Je sais à quel point ton temps est précieux donc j'ai tout mis en oeuvre pour être synthétique.

« Let's keep it short and sweet », comme on dit en anglais.

Alors, dis-moi, est-ce qu'on se connaît déjà toi et moi ?

Peut-être que tu as déjà suivi une Formation de Yoga avec moi, en présentiel ou à distance ?

Peut-être que tu as déjà pratiqué avec moi, en cours ou dans un Festival ?

Peut-être même qu'on est ami.e.s, qui sait ?

Ou alors peut-être qu'on ne s'est encore jamais rencontré.e.s...

Dans ce cas, faisons les présentations, si tu veux bien.



Moi c'est Claudia, je suis professeure de Yoga et Formatrice de professeur.e.s de Yoga. J'ai créé mon Organisme de Formations : *YogaPassion Formations*.

Je suis parisienne d'origine, installée à Aix-en-Provence avec l'homme de ma vie et nos deux enfants depuis 3 ans.

J'ai découvert le Yoga quand je travaillais dans un bureau, j'étais Chargée de Programmation et de Communication culturelle. **Au début, j'étais très attirée par l'Ashtanga et par le Vinyasa.** J'ai d'ailleurs suivi mes premières Formations dans ces styles de Yoga.

Mais, très vite, j'ai eu des atomes crochus avec le Yoga pour enfants. Ce sont justement les tout premiers cours de Yoga que j'ai donnés.

Je suis devenue belle-maman et ça a concrétisé mon envie de **m'impliquer auprès des petits et de leurs parents.**

Plus tard, j'ai découvert qu'il y avait même une expression pour décrire ça : le « soutien à la parentalité ».

Par la suite, **je suis devenue maman moi-même.** C'était l'occasion parfaite de pratiquer le Yoga pendant ma grossesse - le Yoga prénatal - puis le Yoga après la naissance de notre bébé - le Yoga post-natal -.

En parallèle, j'ai vu mes grands-parents vieillir petit à petit et ça m'a amenée à m'intéresser au **Yoga Seniors.** Rétrospectivement, quand j'« analyse » mon parcours, j'ai l'impression de comprendre que **ce sont nos expériences de vie et nos découvertes qui orientent et qui forgent notre destinée.**

Il y a aussi un sujet qui m'intéresse beaucoup depuis quelques années, c'est **le Handicap.** Je pense que nous avons tous.tes, autour de nous, une ou plusieurs personnes handicapées ou qui ont des troubles. Et j'ai de plus en plus envie d'accompagner les personnes en situation de handicap ou de trouble(s) grâce au Yoga.

J'ai donc créé 4 Formations spécialisées de profs de Yoga, bien en phase avec mes affinités et mes expériences :



1. Yoga Maternité
2. Yoga Enfants et Ados
3. Yoga Seniors
4. Yoga Handicaps et Troubles

J'ai décidé d'organiser des Formations courtes et intensives : elles durent 3 ou 4 jours.

Avant, c'était toujours en présentiel. Depuis le début de la crise COVID, on a tout basculé en version 100% digitale. Ça a généré pas mal d'appréhensions, mais, finalement, **même à distance, ça se passe super bien**. Donc on continue !

A part ça, j'ai quelques signes distinctifs. Si jamais un détective me recherche un jour, voici quelques éléments pour l'aider à retrouver ma trace...

- J'ai toujours une tasse de thé ou un livre à la main, souvent un dans chaque main. Du coup ça m'arrive souvent de renverser du thé sur mes bouquins :-)
- J'ai « la bosse » des langues, j'adore apprendre de nouvelles langues et j'en parle déjà plusieurs plus ou moins couramment.
- Je suis à la fois très littéraire et très « geek », j'alterne des périodes où j'ai besoin de me retirer du monde, d'être toute seule, de me balader pendant des heures dans la nature, de lire et des périodes où j'adore rencontrer de nouvelles personnes, discuter, refaire le monde ensemble, voyager.

Voilà, je pense que je t'en ai assez dit.

J'espère que tu auras l'occasion de te présenter à ton tour bientôt.

Ça m'intéresserait vraiment d'en savoir plus sur toi, de savoir ce que tu fais, ce qui t'anime etc.

Pourquoi ce guide est un super cadeau ?



Maintenant, rentrons dans le vif du sujet. Je vais te dire concrètement de quoi on va parler dans cet Ebook.

Le sujet, c'est : **Comment te spécialiser sans t'éparpiller, en tant que prof de Yoga ?**

Je me suis dit que ça te serait peut-être plus utile qu'un énième guide sur les Mantras ou sur le Pranayama. Attention : j'adore les Mantras et le Pranayama, ils font partie de ma pratique quotidienne et j'imagine que c'est pareil pour toi. Simplement, ils correspondent à notre Compétence « métier », on les apprend en Formation initiale et on les perfectionne ensuite. On peut trouver plein de livres ou de podcasts sur le sujet.

Par contre, côté Organisation « concrète » de l'activité pour les profs de Yoga, c'est super difficile à trouver !!!!! Il n'y a presque rien sur la Comm', le Marketing, les Finances, l'Organisation. Pourtant ça compte aussi !

Je prends le parti de te parler de ça et ce sera donc **un Guide orienté Marketing et Efficacité.** A mon avis, ce sont des casquettes qui sont de plus en plus utiles pour les profs de Yoga. Voire carrément indispensables si on est un minimum lucides. Tu vas voir qu'elles ne sont pas moins intéressantes ou moins nobles que les autres. Elles font simplement partie du Grand Tout et elles concourent directement au **développement harmonieux et longue durée de ton activité d'enseignement du Yoga.**

Nos identités et nos rôles sont mouvants, toujours en évolution. Nous sommes tantôt des pédagogues, sur notre tapis de Yoga, avec nos élèves, et tantôt des entrepreneures ou des salarié.e.s d'une association, qui doivent aussi prendre en main les aspects plus « pratiques » de l'activité. C'est **comme si nous avions tout un tas de casquettes différentes** et que nous devons être capables d'en changer régulièrement, de passer de l'une à l'autre avec fluidité.

Dans ce guide que je suis heureuse et fière de t'offrir, **tu vas trouver une Méthode précise pour savoir comment bien te spécialiser, sans te disperser.**

Je répète : ce guide est une Méthode pour te permettre de te SPECIALISER sans te disperser. J'ai mis le mot « Spécialiser » en majuscules pour insister là-dessus. D'après moi, la plupart des profs de Yoga font la même erreur : miser sur la diversification de leur activité. Elles se forment pour enseigner plein de « styles » de Yoga différents, à tout plein de publics différents. C'est foisonnant et passionnant. Mais ça manque fortement de cohérence et de clarté.

Pourtant, je comprends tout à fait cette tentation. Peut-être que toi aussi, tu **es une personne très curieuse, toujours en éveil, peut être que presque tout t'intéresse.**

Il est probable que, depuis que tu as découvert le Yoga, tu te sens sur-excitée et que tu as envie de te former à quasiment tout ce qui existe. Et, du coup, **tu te sens souvent un peu perdue, peut-être même confuse, submergée ou même noyée.**

Si tu ressens ça, alors ce guide est vraiment ce qu'il te faut.



Je suis passée par là moi-aussi : **je suis partie dans plein de directions, je me suis trompée souvent, je me suis carrément perdue plein de fois.** J'ai testé plein de choses, un peu à l'aveuglette, je suis tombée sur des formatrices ou sur des styles de Yoga qui n'étaient pas du tout faits pour moi. J'ai eu des moments

de découragement, j'ai eu des périodes où je ne savais plus du tout quelle voie suivre. **Je ne savais plus ce que je voulais, ce qui me convenait vraiment. C'était chaque fois comme une petite traversée du désert.**

Et, peu à peu, j'ai réussi à **mettre de l'ordre et de la clarté dans tout ça**. C'est comme si j'avais passé plein de temps dans une forêt toute sombre et chaotique avec des arbres partout, dans tous les sens, sans aucune logique, sans aucune structure. Et que, à un moment donné, j'avais réussi à arriver dans une clairière plus lumineuse. Et à retrouver **une forme d'alignement, de cohérence, de vision d'ensemble et, en même temps, de vision précise des petits détails qui sont si importants.**

Dans ce guide, j'ai envie de te partager ça, justement.

Pour être tout à fait honnête avec toi, **il y a encore quelques années, le milieu du Yoga était encore peu structuré.** Il y avait un côté pionnier, on explorait des terres inconnues, il y avait encore pas mal d'innocence. Il y avait encore plein de choses à lancer. Il y avait par exemple des villes dans lesquelles il n'y avait même pas encore de studios de Yoga ! Le Yoga était très confidentiel et il restait encore souvent associé à quelque chose d'étrange, de saugrenu, voire aux sectes,

Conséquence de ça : avant, c'était largement suffisant de suivre une Formation initiale « généraliste » de prof de Yoga et de lancer son activité directement. On trouvait facilement des créneaux de cours, on pouvait aussi louer une salle et lancer ses propres cours. Les élèves venaient facilement, ça marchait bien. Mais maintenant, tout ça a changé et on n'est plus du tout dans le même contexte. **Il y a de plus en plus de profs de Yoga et ça ne suffit plus de donner des cours de Yoga généralistes. Pourquoi ? Parce que tout le monde le fait !**

J'ai remarqué aussi que ce sont souvent les profs de Yoga qui maîtrisent le mieux le web, le marketing et la comm' qui s'en sortent le mieux, dans un « marché » saturé comme celui du Yoga.

D'ailleurs j'ai une anecdote là-dessus pour illustrer le avant-après.

Il y a quelques années, je donnais des cours de Yoga en entreprises, à Paris, la plupart du temps pendant la pause déjeuner ou le vendredi après-midi. J'enseignais dans plusieurs grandes entreprises et elles venaient toujours « me chercher ». C'est à dire que je n'avais pas besoin de lever le petit doigt, elles me contactaient par mail ou par téléphone et on se mettait rapidement à entamer une collaboration.

Maintenant, c'est toujours moi qui les appelle et j'ai presque toujours la même réponse : « Non merci, on a déjà une prof de Yoga dans l'entreprise. »

Où alors, je comprends très facilement qu'ils demandent des devis à plein de profs différents et qu'ils choisissent le moins cher !!!!! Et ce n'est pas moi parce que je ne cherche jamais à me différencier par des tarifs bas.

Maintenant qu'on a compris ça, on a deux possibilités :

1. On reste à se lamenter puis on finit par jeter l'éponge et changer de métier
2. On tient compte de ce contexte, **on s'adapte** et on avance de façon astucieuse et honnête à la fois

Bon, si tu choisis la première option, je ne peux rien faire pour t'aider. Et c'est dommage car on va perdre tout ce que tu pourrais continuer à apporter grâce à tes enseignements du Yoga. En plus, je suis sûre que tu es un ou une super prof de Yoga. Donc ce serait vraiment du gâchis de laisser tomber au premier obstacle.

Par contre, si tu te mets en mode « guerrier de lumière » et que tu décides de persévérer et de trouver ta place dans le milieu du Yoga, eh bien, je serai là pour t'épauler, si tu acceptes mon aide :-)

Voici ce que je te propose.

On va suivre 4 étapes ensemble :

1. Définir ton **Positionnement** par rapport à l'offre Yoga déjà existante autour de toi ;
2. Préciser ta **Vision** en te re-centrant sur ce qui est vraiment important ;
3. Identifier ta **Cible** : les élèves que tu voudrais le plus « attirer » dans tes cours ;
4. Développer de la **Clarté** autour de ton plan de Carrière en te créant un Programme de Formations à suivre qui seront vraiment pertinentes pour toi.

J'ai justement créé une Méthode pour t'aider à mettre tout ça en place.

Je n'ai pas cherché à faire très original, je l'ai simplement appelée « **La Méthode Claudia Martin** » - « **PV2C** » pour les intimes.

Je vais t'expliquer juste après pourquoi elle s'appelle comme ça.

Elle est donc basée sur 4 piliers, comme tu l'as sûrement compris :



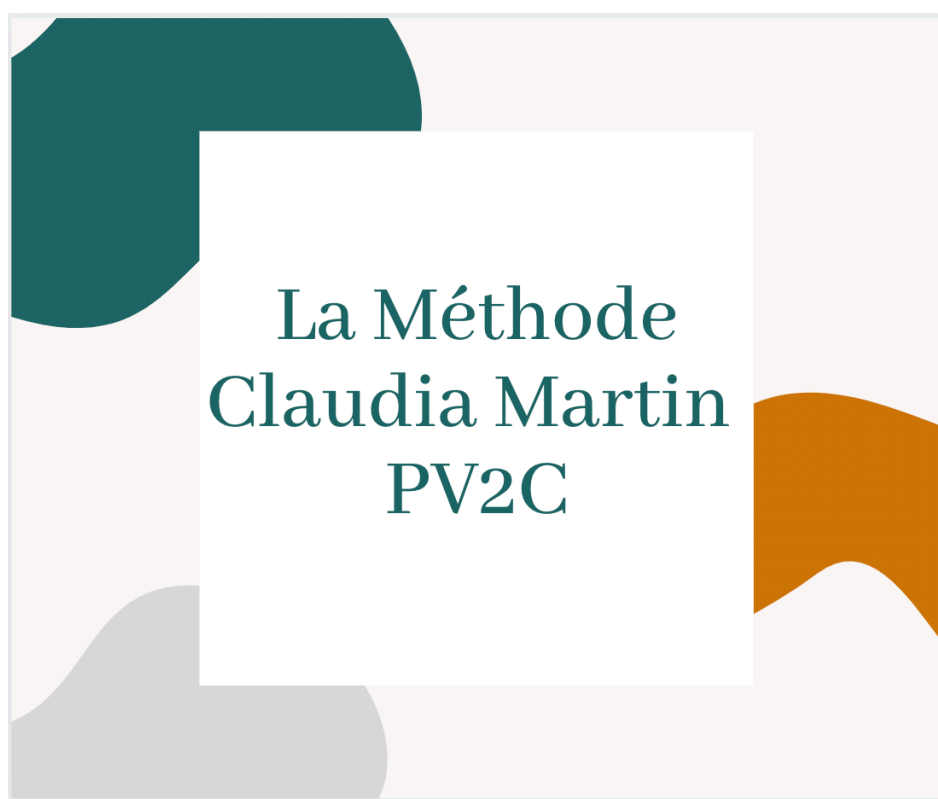
1 Le Positionnement

2. La Vision

3. La Cible

4. La Clarté

Et ça donne **la Méthode PV2C**. Comme ça, c'est facile de t'en souvenir.



L'Objectif Principal de cette Méthode, c'est de t'accompagner pour **te spécialiser, c'est à dire choisir à quels publics, précisément, tu décides de donner tes cours.**

Ce qu'il faut éviter, c'est de simplement te diversifier, c'est à dire : multiplier les Formations, comme tu empiles tous les livres que tu n'as pas encore lus sur tes étagères.

L'idée est donc, précisément, de **te SPECIALISER.**

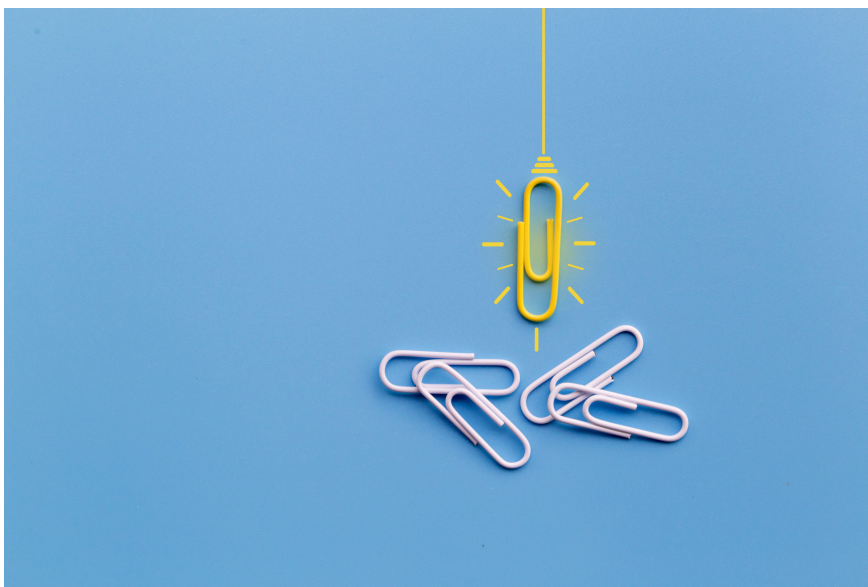
Et ça passe par un positionnement juste et une vraie différenciation.

Je répète, parce que c'est très important :

Ça passe par un positionnement juste et une vraie différenciation

On va commencer par la partie POSITIONNEMENT.

Le Positionnement



Si tu donnes déjà des cours de Yoga, tu as sans doute déjà passé du temps à analyser « l'offre Yoga » qui existe déjà près de chez toi.

Donc je pense que tu t'es déjà posé les questions suivantes :

- Est-ce qu'il y a déjà des cours dans ma ville ou dans mon village ?
- Est-ce qu'il y a déjà des studios / centres de Yoga ?
- Est-ce qu'il y a déjà des cours municipaux ou associatifs ?
- Est-ce qu'il y a déjà des créneaux Yoga dans les salles de sport ?
- Est-ce qu'il existe déjà des centres pluridisciplinaires qui proposent, entre autres, du Yoga ?
- Est-ce qu'il y a déjà des profs qui louent leur propre salle ? Ou qui donnent des cours particuliers à domicile ?
- Est-ce qu'il y a déjà des entreprises, assos ou start-ups locales qui proposent des cours de Yoga à leurs salarié.e.s ?

Et j'imagine que tu connais déjà les réponses... En tout cas, **si c'est un travail que tu n'as pas encore fait, je t'encourage vivement à le faire maintenant.**

Tu prends un papier et un stylo et tu fais des recherches sur Internet en même temps. Ensuite, tu mets tout ça au propre. Ça va te donner une idée précise du « paysage Yoga » autour de toi, et tu verras si c'est plutôt très calme, un peu animé, pas mal vivant ou si c'est carrément déjà aussi dense que le carrefour de Shibuya à Tokyo. Si tu ne connais pas, c'est le carrefour le plus fréquenté du monde, il apparaît par exemple dans le film « Lost In Translation » de Sofia Coppola. C'est un de mes films préférés.

J'insiste mais c'est pour la bonne cause : **c'est super important de bien comprendre le « paysage Yoga » autour de toi.** Ça va te permettre de te positionner (puisque c'est ce

dont on parle) de manière intelligente, judicieuse, adaptée et respectueuse, par rapport à tes collègues qui sont déjà implanté.e.s et qui ont déjà de l'ancienneté et de l'expérience.

Une fois que tu as mis ça en évidence, **il faut t'intéresser d'encore plus près à ce qui est déjà existant dans l'Offre Yoga près de chez toi, au niveau local.**

Voici les questions à te poser en priorité :

- Est-ce qu'il existe déjà des cours de Yoga collectifs, tous niveaux ? => C'est le plus fréquent
- Est-ce qu'il y a du Hatha ? Du Vinyasa ? De l'Ashtanga ? Du Natha ? Du Kundalini ? Du Yin ? Du Nidra ? Est-ce qu'il y a des cours de méditation ?
- Est-ce qu'il existe des cours de Yoga avancés ? => Un peu moins fréquent
- Est-ce qu'il y a des cours de Yoga prénatal ?
- Est-ce qu'il y a des cours de Yoga post-natal ?
- Est-ce qu'il y a des cours de Yoga enfants ?
- Est-ce qu'il y a des cours de Yoga ados ?
- Est-ce qu'il y a des cours de Yoga Seniors ?
- Est-ce qu'il y a des cours pour les personnes en situation de Handicap(s) ou de Trouble(s) ?
- Est-ce qu'il y a des profs qui donnent des cours de Yoga en ligne ?

En fonction des réponses que tu vas trouver, tu vas pouvoir « **qualifier** » l'offre et te rendre compte de ce qui est déjà présent en grande quantité, en quantité moyenne, en petite quantité ou pas du tout.

Ça va te permettre de **comprendre comment l'Offre Yoga est structurée là où tu vis. Tu vas avoir une vraie cartographie sous les yeux.** Et s'il n'y a pas encore de cours de Yoga dans ta ville ou dans ton village, tu pourras faire partie des pionniers ou des pionnières.

Dans une ville comme Poitiers, il y a encore quelques années, à ma connaissance, il n'existait encore aucun studio de Yoga, il y avait clairement quelque chose de beau - et d'inédit - à créer pour les yogis et yoginis locaux.

Et donc, une fois que tu as une idée bien précise de ce qui existe déjà, tu vas **identifier comment toi tu vas apporter ta pierre à l'édifice.** Autrement dit comment tu vas te faire ta petite place au soleil :-)

Je vais prendre les 3 cas de figure qui me semblent les plus pertinents pour analyser ton marché et prendre les bonnes décisions.



Cas de figure # 1

La situation

Il y a clairement un style de Yoga ou du Yoga destiné à un public précis qui est déjà sur-représenté. Tu découvres rapidement qu'il y a déjà une saturation, c'est à dire qu'il y a plus d'offre que de demande.

La décision

Bon, tu me vois venir... ? « Laisse béton !! » , comme dirait Renaud. Ce sera plus malin de te positionner sur un autre créneau, plus prometteur.

Cas de figure # 2

La situation

Il y a une forme de Yoga qui existe déjà mais qui n'est pas encore bien développée près de chez toi. Il y a donc déjà de l'intérêt, une base d'élèves existante, mais il reste de la place pour lancer de nouveaux cours sans qu'il y ait un trop-plein.

La décision

Ça semble pertinent de diriger ton énergie dans cette direction. Si ça te fait vibrer, lance-toi !

Cas de figure # 3

La situation

Tu t'aperçois qu'il y a une sorte de désert, de grand néant, dans la forme de Yoga que tu voudrais proposer.... Tu as beau chercher sur Internet, tu ne trouves personne qui fait ça. Il n'y a pas d'Offre, c'est la forêt vierge, comme en Amazonie et personne n'a encore commencé à la défricher. Ton coeur commence à s'accélérer... et si tu avais trouvé ta pépite ?

La décision

Respire plusieurs fois avant de tirer une conclusion.

Il y a deux explications possibles à une absence d'offre sur un marché

1. Soit personne n'est formé.e pour ça sur place ou personne n'a envie de se lancer là-dedans parce que ça ne les intéresse pas
2. Soit il n'y a pas de demande, pas de débouchés. Il y a probablement des profs de Yoga qui ont tenté leur chance et ça n'a pas marché donc ils ont arrêté. Ou alors c'est

encore plus clair pour tout le monde : personne ne s'est lancé parce que c'est vraiment trop « niché » pour que ça fonctionne.

Si c'est l'option 1 qui se confirme, tous les voyants sont au vert et on n'attendait plus que toi :-) Si c'est l'option 2, par contre, mieux vaut t'abstenir pour éviter d'y laisser ta chemise.

PASSAGE A L'ACTION



Maintenant que tu connais ton marché et que tu as analysé les opportunités de croissance, **écris la mise en application concrète que tu vas suivre.**

Complète les phrases suivantes :

Dans mon village / ma ville / ma région, la pratique du Yoga est (pas du tout / encore très peu / un peu / beaucoup / très / énormément) développée.

Les studios / profs principaux sont :

Les styles de Yoga les plus développés sont.....

Les styles de Yoga qui ne sont pas du tout ou très peu développés sont

.....

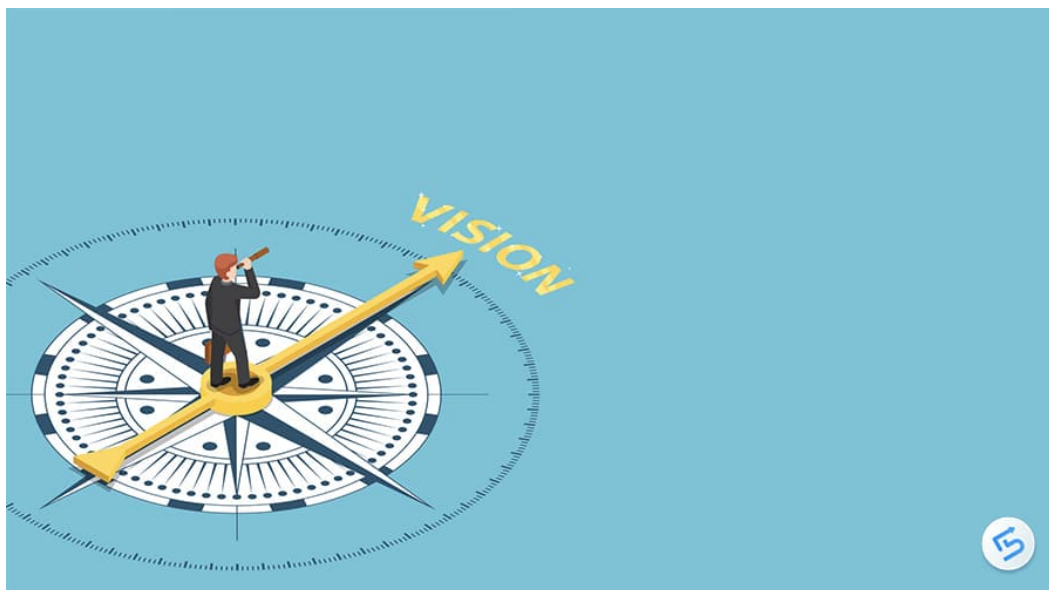
.....

Le style de Yoga qui correspond le plus, à la fois à mes centres d'intérêt, et à un potentiel de développement est :

Je vais donc concentrer toute mon énergie et mes efforts pour développer l'enseignement de ce style de Yoga en particulier.

Allez, maintenant **on passe à la partie VISION.**

La Vision



Il y a beaucoup de profs de Yoga qui ont un cerveau bouillonnant et qui s'intéressent à presque tout : le Yoga, la sophro, la naturopathie, l'hypnose, le reiki, et j'en passe !!!!!

C'est vrai que c'est passionnant donc on a l'impression qu'il y a toujours plus à découvrir, à connaître, à partager.

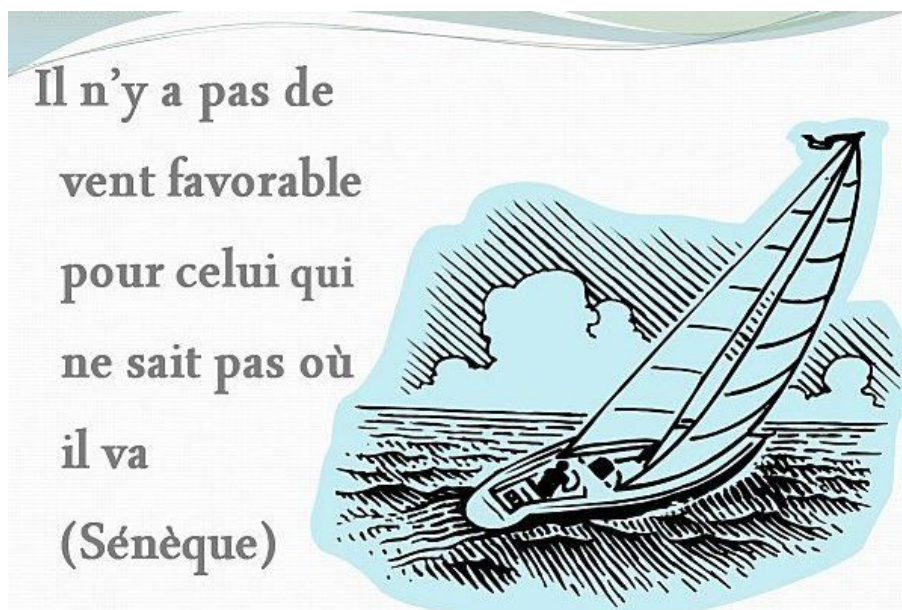
Le risque ? C'est de ressembler à **une sorte de girouette, toujours attirée dans une direction, puis une autre, puis encore une autre, à toute vitesse, sans cohérence. Impossible de se poser, impossible d'aller au fond des choses.**

Un peu comme si tu étais un fier cheval de course, un bel étalon alezan au poil bien brillant et bien lustré, qu'on lancerait au grand galop, avec des oeilères, sur une prairie gigantesque, sans qu'il puisse s'orienter.

Si tu es comme ça, toujours à l'affût, toujours en train de t'intéresser à de nouvelles choses, avec la tentation de papillonner et une difficulté à te fixer, dans un premier temps, je te félicite pour ta curiosité intellectuelle et spirituelle. Je pense qu'on a besoin de plus de personnes comme ça. D'ailleurs, si tu prends les grands textes, par exemple le *Faust* de Goethe, tu vas retrouver cette soif de connaissances, cette quête d'un absolu.

Le truc c'est que **ça peut vite devenir épuisant et ça complique grandement le développement d'une activité pro cohérente, stable et harmonieuse.** Ça risque de te ralentir ou même de t'empêcher de vivre de ta passion : l'enseignement du Yoga.

D'ailleurs, moi je te le dis à mon modeste niveau, mais il y a des penseurs bien plus reconnus qui font le même constat. Par exemple...



Bon, on ne va pas s'arrêter là. On a identifié le problème, maintenant on va chercher des solutions.

Ce que je te propose, c'est de t'approprier une règle qui s'appelle **20/80 ou Principe de Pareto**. En gros, l'idée, c'est que 20% de tes élèves t'apportent 80 % de ton chiffre d'affaires. Ou alors que 20% des aspects que tu préfères dans ton activité t'apportent 80% du bonheur que tu ressens.

C'est une façon de penser intéressante parce qu'elle montre qu'**on met souvent trop d'efforts dans des activités qui ne nous apportent presque rien** : ni joie, ni revenus.

C'est un bon exercice d'identifier les 20% les plus importants et d'y mettre presque 100% de ton énergie.

Il y a une question que j'aime bien me poser quand je sens que je m'égare un peu :
« **Quelle est la chose la plus importante pour moi, maintenant ? Quel est l'usage idéal de mon énergie ?** »



Ça m'a aidée plein de fois, par exemple pour **équilibrer mon travail et ma vie de famille**.

Par exemple, au début, quand j'allais chercher notre bébé à la crèche, je gardais un oeil sur mes mails de travail, il m'arrivait d'en envoyer encore quelques-uns et d'avoir encore la tête « au boulot ».

Je n'étais pas à 100% présente pour mon fils. Je jouais avec lui, mais sans être vraiment dans le Flow. **J'ai rapidement compris l'importance de mieux compartimenter mon temps**. Maintenant, quand je suis avec bébé, mon ordi et mon téléphone sont dans une autre pièce, éteints ou coupés et je ne leur accorde aucune attention, aucune importance. Par contre, quand je travaille, je ne fais rien de perso ou de familial en même temps.

Enfin, au moins j'essaie, mais j'avoue que les confinements ont mis cette technique à rude épreuve : le perso et le pro n'ont jamais été aussi intriqués et ça n'a jamais été aussi frustrant d'essayer de travailler tout en gardant / surveillant ses enfants en même temps !

C'est pourtant un principe que ma prof de latin nous avait expliqué, en classe prépa. On l'appelle « **Age Quod Agis** », c'est à dire « Fais ce que tu fais ». L'idée c'est que, quand tu fais quelque chose, c'est bien que tu le fasses pleinement, que tu sois entièrement concentré.e, entièrement présent.e. Maintenant, je comprends ce que ça veut dire et à quel point c'est important. Si tu ne connaissais pas, j'espère que ça t'inspirera autant que moi.

PASSAGE A L'ACTION



Maintenant que tu as compris l'importance d'avoir une Vision claire à propos de ton activité, tu vas **recentrer tes priorités et aller vers ton essentiel**.

Repartons du principe de Pareto.

Voici les questions à te poser :

- Quelle est la partie de ton activité qui t'apporte la majorité d'aspects positifs : joie dans ce que tu fais, sens et réalisation et aussi qui te comble financièrement ?
- Y a-t-il des aspects de ton activité qui t'épuisent et qui ne t'apportent quasiment rien ?
- Qu'est-ce que tu vas conserver et faire davantage ?
- Qu'est-ce que tu vas éliminer ou déléguer ?

Note tes réponses :

.....

.....

.....

.....

Maintenant, on se penche sur ta CIBLE.

La Cible



Pendant les Formations, j'aime bien poser une question rituelle aux stagiaires :

« A qui vos cours de Yoga s'adressent-ils ? »

Presque à chaque fois, les stagiaires répondent, à l'unisson : « A tout le monde ».

Je comprends bien l'idée et l'envie de rendre le Yoga accessible à tous et de n'exclure personne. La conséquence de ça, c'est qu'**on se retrouve avec une proposition de valeur imprécise, vague, ou même carrément floue.**

En s'adressant à tout le monde, finalement, on ne parle à personne.

On va l'écrire deux fois parce que c'est capital. On va le mettre en plus gros et en gras pour bien insister.

En s'adressant à tout le monde, finalement, on ne parle à personne.

Pour t'éviter ça, je vais t'expliquer ce qu'est une Cible, en marketing. Et **comment déterminer ta cible et l'atteindre.** Ça sera presque un cours de tir-à-l'arc, comme dans le bouquin *Le Zen dans l'Art chevaleresque du tir-à-l'arc* d'E. Herrigel.

Alors, la Cible, qu'est-ce que c'est ?

Eh bien, **ta Cible est constituée des personnes auxquelles tu t'adresses. Dans notre cas, ce sont les élèves de tes cours de Yoga et aussi tes futur.e.s élèves.**

Pour aller encore un peu plus loin, je dirais que, ta Cible, c'est la « catégorie » d'élèves que tu veux attirer en priorité à tes cours. C'est comme **une Loi de l'Attraction en fait !**

Une Cible pertinente doit être précise et décrite en détails. On parle même d' « Avatar Client », comme si on dressait un portrait-robot.

PASSAGE A L'ACTION



Maintenant que tu as compris le concept de Cible, tu vas identifier précisément la tienne.

Sachant que tu vas **identifier ta Cible principale**, ton « Mode Majeur », et que tu pourras aussi avoir des Cibles secondaires, qui correspondront à ton « Mode Mineur ».

Par exemple, ta Cible principale pourrait être les futures et les jeunes mamans. Tu deviendrais donc une spécialiste du Yoga Maternité. Tu pourrais proposer plusieurs cours par semaine : du Yoga prénatal, des ateliers Yoga en couple pour les futurs parents, du Yoga post-natal, des cours de Yoga maman-bébé etc. Et, en complément, tu pourrais aussi avoir, par exemple, un cours de Yoga enfants et créer une belle synergie en accueillant dans tes cours les aînés des mamans que tu accompagnes déjà. Et pourquoi pas aussi organiser un Atelier Parents-Enfants une fois par mois.

C'est juste un exemple pour illustrer, ça va être à toi de trouver ta propre Cible.

On y va !

Je te mets, juste en-dessous les questions à te poser.

L'idée est d'imaginer une personne avec le plus de précisions possible. Soit tu imagines une personne à partir de zéro, sans lien avec des gens que tu connais. Soit tu vas te baser sur les caractéristiques de quelqu'un que tu côtoies, famille, amis ou déjà dans tes élèves de Yoga.

C'est parti pour les questions !

Quelle est ma Cible principale ?

- Homme ou femme ?
- Quel âge ?
- Comment physiquement ? Taille, poids, couleur de peau, de cheveux, des yeux, style vestimentaire, signes distinctifs ?
- Habite en ville ou à la campagne ?

- Célibataire, marié.e, divorcé.e ?
- A des enfants ou pas ? Des petits-enfants ? De quel âge ?
- Travaille ? Est en reconversion ? Est en recherche d'emploi ? Est au foyer ?
- Si en activité : employé.e, cadre, ouvrier, artisan, libéral ?
- Quelles passions ? Occupe son temps libre comment ?
- Quels lieux elle fréquente le plus souvent ? Lieux de vacances, de loisirs, magasins ?
- Pratiques bien-être / médecines douces et naturelles ? Ostéo, acupuncture, médecine chinoise, hypnose, sophrologie, reiki etc ?
- Quelles marques préférées ?
- Couleur préférée ?
- Quels livres / auteurs préférés ?
- Aime et pratique quel style de Yoga ?
- Quels sont ses rêves, ses espoirs ?
- Ses questionnements, ses doutes ?
- Ses peurs ? Ses freins ?

Une fois que tu as répondu à toutes ces questions, **tu vas te demander comment tu vas t'adresser à cette personne.**

- Est-ce que tu vas la vouvoyer ou la tutoyer ?
- Où est-ce que tu vas la trouver ?
- Quels partenariats tu pourrais mettre en place avec des lieux qu'elle fréquente pour qu'elle découvre l'existence de tes cours de Yoga ?

Et, systématiquement, quand tu vas rédiger ton site Internet ou des posts sur les réseaux sociaux, **tu auras en tête cet Avatar Client et tu imagineras que tu t'adresses précisément à cette personne.**

Quand j'enseigne cette technique, on m'objecte souvent :

« Mais du coup toutes les personnes qui ne correspondent pas à cet Avatar vont partir en courant ? »

Rassure-toi : pas du tout. Tu vas simplement pouvoir « **toucher** » **beaucoup plus précisément moins de personnes mais mieux. C'est du qualitatif.**

Tu attireras toujours des personnes qui ne sont pas du tout dans ton cœur de cible mais qui se reconnaissent quand même dans ce que tu proposes. Loin de te fermer des portes, ça va t'aider à faire « du tri » et à **accompagner en priorité les personnes avec lesquelles la connexion va être très forte. On ne laisse personne de côté mais on précise sa Communication** et on entre en lien avec les personnes avec lesquelles on a vraiment envie de travailler et auxquelles on peut vraiment apporter quelque chose.

Avoir une cible clairement identifiée, ça va te permettre non seulement de mettre au point ton plan de Formations, pour savoir précisément dans quel domaine du Yoga tu vas

décider de te spécialiser. Mais ça va aussi te permettre de mieux communiquer auprès de tes élèves. **Tu vas t'adresser à moins de personnes, mais mieux choisies.**

Comme on dit :



La grande idée, dans la Méthode que je te propose, c'est que tu resserres ton Focus et que tu précises ton identité professionnelle de prof de Yoga.

Ca va te faire gagner un temps et une énergie de fou !!!!

Tu ne seras plus « une prof de Hatha Yoga généraliste de ton village », une parmi plein d'autres ou « une prof de Vinyasa généraliste de ta ville », une parmi encore plus d'autres. Mais tu vas devenir par exemple LA prof de référence en Yoga Enfants à Toulouse. Ou alors LA prof de référence en Yoga Seniors à Lille. Ou encore LA prof de référence en Yoga Maternité à Strasbourg.

Bon maintenant, il faut passer à l'action. Bande ton arc, ferme un oeil, vise et....GO !

Dernière étape : la CLARTE.

La Clarté



Il va te falloir beaucoup de lucidité, et je dirais même de Clarté pour **te bâtir un plan de carrière** et **déterminer quelles Formations de perfectionnement, en Yoga, sont vraiment pertinentes pour toi**. Pour t'aider, je ne vais pas faire appel à ton entendement, je ne vais pas en rester au niveau théorique. Je vais te proposer de vivre ça directement dans ton corps...à travers **quelques postures de Yoga**.

Tu n'as pas besoin d'être en tenue de Yoga ou de dérouler ton tapis. Si tu peux simplement te mettre debout ou assise, c'est suffisant.

Je te propose de commencer par **Garudasana, la posture de l'aigle**.



Tu es prof de Yoga donc je ne vais pas te décrire toute la posture, tu connais déjà.

Ce que je te suggère, simplement, c'est de prendre la posture en visualisant **la hauteur, le recul qu'elle t'apporte**. Imagine juste que tu es dans la peau d'un grand et bel aigle qui pose **un regard affûté, lucide, précis, et plein de clarté sur chaque situation**.

Puis, je te propose de pratiquer **un Recentrage, dans la posture assise de ton choix.**



Tu peux être en position assise japonaise, en tailleur ou encore en demi-lotus (ou en lotus complet si tu as des genoux qui le permettent mais, surtout, ne force pas !) Place tes **paumes de mains dirigées vers la Terre**. Respire calmement, ressens ton **Ancrage**.

Visualise combien cette posture te permet de **revenir à l'essentiel**, de te « **rassembler** », de réunir ce qui était dispersé à l'intérieur et à l'extérieur de toi. De retrouver **la cohérence et la stabilité qui te manquaient**.

Puis, installe-toi en **Viparita Karani, la posture de la chandelle les jambes contre le mur**.



Pareil, je ne vais pas te décortiquer la posture puisqu'elle fait sûrement déjà partie de ta pratique régulière.

Je te propose simplement d'y rester au moins 5 minutes et de **permettre à ce qui doit se déposer, de se déposer. De permettre à ce que tu as découvert dans ce Guide d'infuser**, comme une bonne tasse de thé. De permettre une vraie décantation, comme quand on agite un verre d'eau rempli de sable et que le sable se dépose progressivement au fond du verre. Ou bien, si tu es une personne gourmande, de laisser reposer, comme une bonne pâte à crêpes.

On termine avec **Virabhadrasana II, le guerrier 2**.



Tu peux visualiser **la force, le courage, la détermination, la précision**.

Et je te propose de le voir comme **un encouragement à passer à l'action, à mettre en pratique tout ce que tu as appris dans ce Guide**.

Conclusion

Avant de terminer cet Ebook, j'aimerais nuancer un peu mon propos. En effet, cet Ebook t'a donné plein de solutions concrètes, rationnelles, logiques, orientées vers l'action.

Pour autant, je t'encourage à **toujours garder une belle part d'improvisation, de spontanéité, et je dirais même d' « innocence » dans ta façon de diriger ton entreprise**.

Je t'encourage à prendre tes décisions à la fois « **avec ta tête** », c'est à dire de façon argumentée, analytique, méthodique, logique, presque scientifique, donc plutôt ton cerveau gauche et **avec ton coeur**, en te basant sur ton intuition, tes émotions, ta petite voix intérieure, donc plutôt ton cerveau droit.

Il y a aussi un aspect important du Yoga que j'aimerais souligner pour apporter un contrepoint à ce guide. Il s'agit du **Karma Yoga**, que tu connais sûrement.

Il est écrit, dans la *Bhagavad-Gîtâ* :

« Tu as le droit à l'action, mais seulement à l'action et jamais à ses fruits ; que les fruits de ton action ne soient point ton mobile. »

Swami Vivekananda dit, à ce propos :

« Ne désirez pour ce que vous faites ni louanges ni récompenses. [...] Toute idée d'obtenir quelque chose en récompense de notre travail entrave notre développement spirituel et finit par nous apporter la souffrance »

Le karma-yogin agit de façon impartiale et impersonnelle, avec effacement de son ego et équanimité :

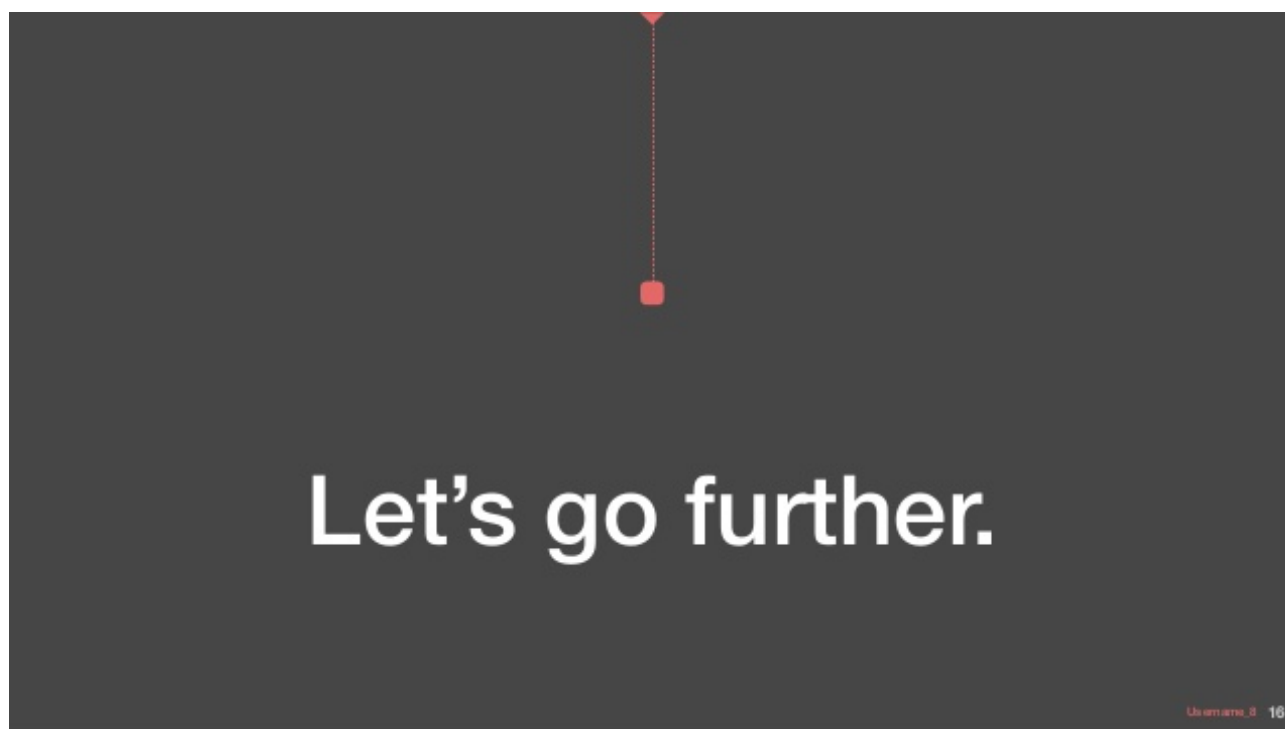
« Il n'a pas d'espairs personnels, il a rejeté tout sens de possessivité. Satisfait de ce qui lui échoit sans qu'il l'ait recherché, ayant franchi les dualités, n'enviant personne, égal dans l'échec et le succès, il n'est pas enchaîné alors même qu'il agit. »

En plus de ce détachement vis-à-vis des résultats des actions entreprises, il ne faut pas se considérer comme l'auteur de l'action. Ainsi, Sri Aurobindo dit qu'il faut « agir comme un instrument dans le travail. »

Tout cela nous replace dans **une attitude d'humilité** et dans **l'indispensable lâcher-prise** qui nous accompagnent, sur notre chemin yogique. Dans notre pratique et dans nos enseignements.

J'espère sincèrement que ce Guide t'aura apporté quelque chose.

Pour aller + loin



Si tu te sens prêt.e à te spécialiser tu vas sûrement rechercher une ou plusieurs Formations de perfectionnement dans le domaine qui t'intéresse.

L'offre de Formations est de plus en plus riche et **je te souhaite de trouver une Formation qui te conviendra le mieux possible.**

En ce qui me concerne, je propose 4 Formations courtes, comme je te le disais dans l'Introduction du Guide.

Si mon approche te plaît, alors j'ai envie de t'en dire un peu plus.

Voici la liste des Formations *YogaPassion* :

- Yoga Maternité - 4 jours - 28h
- Yoga Enfants et Ados - 3 jours - 21h
- Yoga Seniors - 3 jours - 21h
- Yoga Handicap et Troubles - 3 jours - 21h

Tu peux retrouver toutes les infos sur les Formations et notamment le Calendrier avec les prochaines dates sur mon site web YogaPassion.

Les valeurs-clefs qui cimentent les Formations que je propose sont :

- La Bienveillance (mais en gardant un bon esprit critique)
- La Convivialité
- L'Humour et la Simplicité
- L'Humilité
- L'Ouverture d'esprit
- La Générosité

Ce qui rend mes Formations uniques, c'est **le suivi de groupe et le suivi personnalisé** que je propose aux stagiaires. Ce qui permet ça, c'est le choix que j'ai fait **d'organiser des Formations en petits groupes**. Tout le monde apprend à se connaître, on se tutoie, **on est comme une petite famille, une communauté bien soudée**. Je me souviens de chaque stagiaire, même longtemps après et on garde toujours le lien.

Ça n'est pas une façon de faire qui convient à tout le monde, mais j'ai pu me rendre compte que c'était important et précieux pour beaucoup de personnes.

Si tu sens que c'est quelque chose qui peut compter pour toi, alors envoie-moi un message.

Tu peux me joindre par mail : claudia@yogapassion.fr et même par téléphone :

07 70 19 37 27

Par contre, je filtre les appels : je ne décroche jamais quand c'est un numéro que je ne connais pas. Donc, pour un 1^{er} contact, envoie-moi plutôt un SMS ou un message sur WhatsApp. Comme ça je saurai qui tu es et je te répondrai.

Je te souhaite, de tout coeur, pleine joie et plein succès dans le développement de ton activité de prof de Yoga. Nous faisons le plus beau métier du monde !

A très bientôt, Claudia
Tous droits réservés