

# 10 Erreurs Fatales des Accompagnants Compétents...

...qui Empêchent votre Activité de Décoller



Maria Anell,  
votre guide vers la Passion Prospère



# Sommaire

Pourquoi ce guide.....	p. 3
Qui suis-je.....	p. 5
Erreur 1 : S'adresser à tout le monde.....	p. 6
Erreur 2 : Parler de VOUS, pas d'eux.....	p. 7
Erreur 3 : Oublier l'appel à l'action.....	p. 8
Erreur 4 : Proposer de séances ponctuelles.....	p. 10
Erreur 5 : Séances découvertes inexistantes ou inefficaces.....	p. 14
Erreur 6 : « Oublier » de demander des témoignages ou des recommandations.....	p. 15
Erreur 7 : Laisser les clients partir dans la nature.....	p. 16
Erreur 8 : Manque de régularité, de persévérance.....	p. 17
Erreur 9 : Rester seule dans son coin.....	p. 18
Erreur 10 : Croire que vous n'êtes pas capable.....	p. 19
Récapitulons.....	p. 20
Pour aller plus loin.....	p. 21
Annexe : La Pyramide de la Prospection.....	p. 22

## Pourquoi ce guide ?

Ce guide est pour vous si, Entrepreneurs de Cœur, vous voulez passer à la vitesse supérieure, et vivre (enfin ?) confortablement de votre passion !

Vous voudriez avoir plus de clients ? C'est une bonne idée ! Mais encore... Si on creuse un peu la question... Combien vous rapporterait UN nouveau client ? Souvent quand je pose cette question aux personnes que j'accompagne, elles n'ont aucune idée ! Ce qui est une conséquence logique de l'Erreur n° 3.

Combien de nouveaux clients vous faut-il pour atteindre les revenus que vous désirez ? Avez-vous fixé un objectif de revenus ? Avez-vous une vision claire de votre activité, et votre VIE quand vous aurez réussi ? Je vous le souhaite, parce que sans destination précise, on peut avancer vite – vers nulle part...

Ce que je vous présente aujourd'hui dans ce guide n'est probablement pas complètement nouveau pour vous, j'en suis consciente ! Il y a beaucoup de propositions sur le Net qui zooment sur UN point donné de cet ensemble : « pour avoir plus de clients, il vous faut du TRAFIC sur votre site, je vous explique comment créer une liste de milliers d'adresses en 15 jours ! » - mais si vous ne savez pas comment convertir tous ces prospects en clients, qu'est-ce que ça va vous apporter d'avoir des milliers de prospects ?

Ou alors « pour **vendre**, il faut des webinaires, un blog, de la vidéo, des sommets en ligne, etc. C'est vrai... mais si personne ne connaît l'existence de votre événement, vous pouvez vendre tout ce que vous voudrez, ça ne vous rapportera pas beaucoup plus pour autant... « Ce qui compte, c'est le service client, il vous faut le chouchouter » - ça ne sera pas trop fatigant si vous en avez trois...

Etc. etc. C'est bien d'apprendre ces choses-là, tout a son importance ! Je sais de quoi je parle, croyez-moi, je suis passée par là ! J'ai dû glaner telle information à gauche, picorer telle autre ressource à droite, mélanger tout ça avec des livres, des programmes en ligne, des conférences... ça n'a pas toujours été facile, j'ai pris des fausses routes, des culs-de-sac, des claques...

Mais j'ai beaucoup appris de mes erreurs !

C'est dans cet esprit que j'ai choisi d'axer ce guide autour des 10 ERREURS FATALES des accompagnants compétents qui garantissent que votre activité ne décollera pas.

Je vais vous expliquer en détail les 10 erreurs, et surtout pourquoi il est important de les corriger, et quelles solutions choisir.

À la fin de chaque chapitre d'erreurs de votre guide vous trouverez un exercice où vous pouvez noter un chiffre entre 1 et 10. La question à vous poser pour marquer votre chiffre, c'est « A combien cette erreur affecte-t-elle mon activité ? »

10 serait « AIE AIE AIE, oui, c'est vrai que je le fais et que ça m'empêche d'avancer » et 1 serait « Je ne fais pas (ou plus) cette erreur, j'ai trouvé la solution et je maîtrise totalement ce domaine »

Et si vous avez des idées qui vous viennent comment la rectifier dans VOTRE activité dès demain, surtout, notez-les !

**En route pour les 10 erreurs fatales !**



## Qui suis-je ?

Je me présente, je suis Maria Anell, votre guide vers la Passion Prospère et Ingénieur de Bien-Être – c'est-à-dire que je mets mes compétences d'ex-Ingénieur d'informatique au service du bien-être et du développement personnel, en proposant des solutions innovantes afin d'accompagner un maximum de personnes à travers la Francophonie vers la réussite.

C'est ainsi que j'ai créé en 2011 le Congrès Virtuel EFT, qui en est à sa 5<sup>e</sup> édition cette année, et qui a ouvert le chemin à tous les Sommets en ligne qui bourgeonnent sur Internet en ce moment – dont certains où vous avez pu me voir comme expert intervenante dernièrement, d'ailleurs.

Et pourquoi ce guide ? Il a vu le jour suite au sondage proposé en début d'année, où j'ai demandé aux abonnés de mon site de décrire leur « Objectif Audacieux pour 2015 ».

Plus de 50 % ont choisi « passer à la vitesse supérieure dans mon activité », et j'ai bien compris qu'il s'agissait d'une bande d'Entrepreneurs de Cœur comme je les aime, quand j'ai pu lire les motivations pour cela :

« Me sentir "Accomplie" "Heureuse" "Fier" "Confiant" "Sereine" "Utile" et "Merveilleusement bien !" »



**Solution :**

**Identifier VOTRE public privilégié !**

**Pourquoi est-ce une erreur?** Peut-être vous dites-vous « plus je pose de cartes de visite, plus j'aurai de clients ? » Et bien non ! Pourquoi ? Parce que vous allez pouvoir QUALIFIER vos prospects, si vous choisissez un public. Vous allez travailler tout le temps **exclusivement** avec des personnes qui raisonnent avec vos valeurs.

**Si vous ne corrigez pas cette erreur ?** Vous vous épuisez à courir après trop de lièvres en même temps, et de ne pas « attraper » grand-chose !



---

## 1. S'adresser à tout le monde

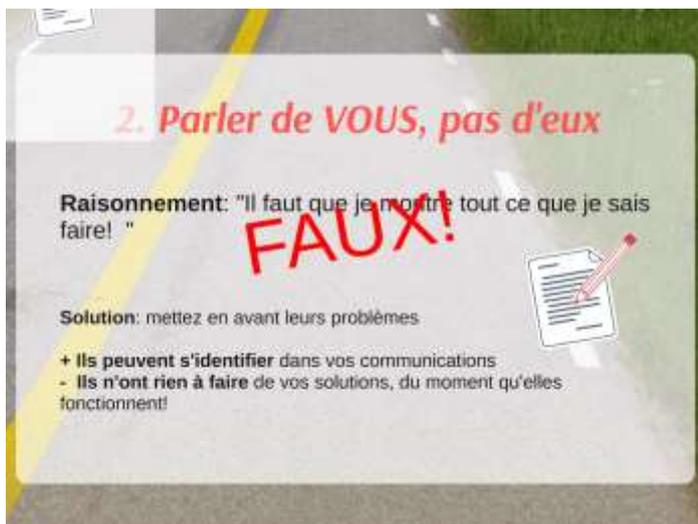
\_\_\_ / 10

SOLUTION :

Bénéfice :

Mon public idéal :

(Faites l'exercice dans la vidéo « Connaissez-vous votre public ? » ici : [https://youtu.be/nYa\\_ri9L0Jw](https://youtu.be/nYa_ri9L0Jw))



**Solution : Mettez en avant leurs problèmes**

**Pourquoi est-ce une erreur?** Parce que personne ne se réveille à 2h du matin en se disant « oh, je crois que mon système énergétique est perturbé, je devrais me le faire aligner »... mais c'est plutôt « JE N'EN PEUX PLUS de ces crises d'angoisses, il faut que ça cesse, ou je vais devenir folle !!! »

*Imaginez un artisan peintre qui fait de la pub en annonçant « NOUVEAU ! Pinceaux 8mm au lieu de 6 ! » - Est-ce que c'est un argument de choisir ce peintre-là pour vous ? Pour lui, c'est sûrement important, mais ce qui vous intéresse vous, c'est de savoir si le travail sera bien fait, combien de temps votre cuisine sera en chantier et combien cela va vous coûter ! Vous attendez de sa part qu'il choisisse les outils de travail adaptés, c'est son métier, pas le vôtre !*

**Si vous ne corrigez pas cette erreur ?** Vos cartes de visite, affiches, discours passeront complètement inaperçus, parce qu'ils ne peuvent pas s'identifier avec vos propositions

---

## 2. Parler de VOUS, pas d'eux

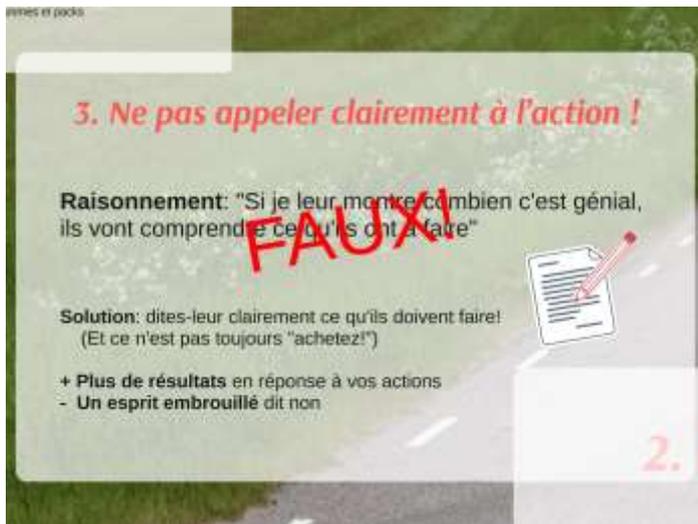
---

\_\_\_ / 10

SOLUTION :

Bénéfice :

Quel problème veulent-ils résoudre ?



**Solution : Mettre les points sur les I et proposer, dès que possible, un appel à l'action – à saisir ou à laisser !**

Cette action ne sera pas toujours « ACHETER », d'ailleurs, au fur et à mesure que vos contacts traversent la Pyramide de Prospection, l'appel à l'action va évoluer : « prenez cette carte de visite et contactez-moi pour une session découverte » - « venez assister à cette conférence » - « inscrivez-vous sur mon site » - « devenons amis sur facebook » - « partagez cette vidéo »

À un moment donné, l'appel à l'action sera : « sortez votre carte bleue et prenons rendez-vous ! » - parce que c'est CELA qui fait que ce contact, prospect, fan, ami devient CLIENT ! Et si vous n'avez pas de clients, vous n'aurez bientôt plus d'activité du tout, et vous serez obligé d'aller chercher un travail « normal » !

**Pourquoi est-ce une erreur?** Je suis sûre que, tout comme moi, vous avez des clients TRÈS intelligents ! Mais, en même temps, ils se sont intéressés à vous et vos services parce qu'ils ont un PROBLÈME à résoudre – plus ou moins grave, certes, et plus ou moins préoccupant... Mais le point commun de tout problème, c'est qu'il nous complique la vie, il occupe des ressources cérébrales, qui du coup ne sont pas disponibles pour autre chose.

Un esprit embrouillé dit NON – aidez-leur à dire OUI à tout ce qui pourra les aider à résoudre leur problème ! Leur vie est bien assez complexe et compliquée comme ça ! Si vous pouvez leur proposer des actions simples, en expliquant par A plus B ce que chaque étape va leur apporter, ils vont vous ADORER et ils vont faire ce que vous leur dites de faire, puisque vous aurez clairement démontré ce que ça va leur apporter.

**Si vous ne corrigez pas cette erreur ?** Vous passerez votre temps à mettre en place des actions, des conférences, des démonstrations, des affiches et flyers, et ça intéressera des gens, mais... rien ne se concrétise, ou trop peu.

---

### 3. Oublier l'appel à l'action

---

\_\_ / 10

SOLUTION :

Bénéfice :

Mon prochain appel à l'action :



**4. Proposer des séances ponctuelles**

**Croyance:** "Le client saura quand il a besoin de revenir si ça lui a fait du bien... Je ne veux pas pousser à la consommation "

**FAUX!**

**Solution:** Packs & Programmes (= un parcours)

+ Meilleurs résultats pour vos clients, plus de maîtrise pour vous  
- L'angoisse du téléphone qui ne sonne pas, ou pire: une annulation!



**Solution : Proposer des programmes, des parcours...**

*Reprenons notre peintre. Est-ce que vous voudriez qu'il vous dise : « bon, mardi je viens, je protège le sol et les meubles, et je fais le mur côté évier, ça vous va ? » ... .. « eh... et le reste ? Je sais que c'est un peu original, mais vous l'avez vu, en fait il y a QUATRE murs dans ma cuisine, plus le plafond... » « Ah ! Les autres murs ? Oh, vous me rappellerez, c'est quand vous voulez ! »*

*Repeindre une cuisine, c'est un chantier, qui requiert une méthode, et même si toutes les cuisines sont différentes (surtout la vôtre, d'ailleurs !) il y a un processus qui revient systématiquement : enlever les meubles qui peuvent facilement être démontés, mettre en place les protections pour les autres, commencer par le plafond, ensuite les murs, sous-couche, peinture, finitions, enlever les protections, ranger le chantier... (enfin, j'invente, ce n'est pas mon métier, vous l'avez compris !)*

Alors pourquoi ne pas annoncer la couleur (hihi) honnêtement à vos clients ? Ce ne sera pas une seule session miracle, cela prendra un certain temps, mais si vous voulez un résultat qui tienne, ce processus est nécessaire, et en tant que professionnel, vous allez assurer que le chantier se passe au mieux.

**Pourquoi est-ce une erreur?** Honnêtement, aussi géniale soit-elle, est-ce que votre pratique peut vraiment résoudre leur problème, pour de vrai, de façon durable, en une seule séance ? ! SI c'est le cas, je vous félicite, et je veux bien votre carte de visite ! 😊

**Si vous ne corrigez pas cette erreur ?** Vous passerez votre temps à guetter, non sans angoisse, votre téléphone qui ne sonne pas... Vous serez à la merci de vos clients, en attendant qu'ils daignent bien vous recontacter, sans contrôle de votre emploi du temps, ni de vos entrées d'argent.

Croyances : "Ça va leur paraître trop cher !" « Ils vont penser que je pousse à la consommation ! » « C'est de l'arnaque ! »

*Entre 80 € pour une séance qui ne changera rien et 300 € pour une série qui donne un vrai résultat, où est l'arnaque ?*



---

#### 4. Proposer des séances ponctuelles

---

\_\_\_ / 10

SOLUTION :

Bénéfice :

Idées, remarques :

*Si vous ne connaissez pas cette merveilleuse approche qu'est l'EFT, rendez-vous sur le site du Congrès Virtuel d'EFT pour télécharger gratuitement votre Kit d'Initiation !*  
<http://mannell.lecongreseft2015.com/webrd/kit-demarrage-off>



**PROTOCOLE : « JE NE PEUX PAS PROPOSER DES PACKS ET DES SÉRIES ! »**

**Point karaté :** Même si je ne me sens pas capable de proposer des packs et des séries, aujourd'hui je choisis de m'accepter comme je suis

Même si j'ai l'impression de pousser à la consommation en faisant ça, aujourd'hui je choisis de me détendre, et de proposer les meilleures solutions pour mes clients

Même si j'ai peur que ça fasse trop cher, et que les clients s'en aillent en courant en entendant le tarif que j'annonce, aujourd'hui je choisis la confiance ! Parce que je sais que ce que je propose fonctionne, et j'ai vraiment envie que mes clients trouvent la bonne solution à leur problème.

**Sommet de la tête :** J'ai déjà du mal à vendre UNE séance, alors comment je vais faire pour vendre plusieurs ?!

**Début du sourcil :** Qui suis-je pour proposer des packs ?

**Coin de l'œil :** Ils vont trouver ça prétentieux !

**Sous l'œil :** Et puis ça va faire très cher !

**Sous le nez :** Ils vont croire que je n'en ai qu'après leur argent !

**Creux du menton :** Ils vont s'en aller en courant, en criant « ARNAQUE !!! »

**Clavicule :** Les gens par ici n'ont pas l'habitude, ils vont trouver ça bizarre...

**Sous le bras :** Quoique... chez le kiné, on ne s'attend pas à une rééducation en une séance

**Sommet de la tête :** Chez l'orthophoniste non plus !

**Début de sourcil :** Ni dans les cours de dessin, de langues, dans les auto-écoles !

**Coin de l'œil :** Peut-être que la TRANSFORMATION que je propose mérite aussi un parcours ?

**Sous l'œil :** Peut-être que mes clients auront de meilleurs résultats ?

**Sous le nez :** Peut-être que ça ira plus vite s'ils sont plus engagés ?

**Creux du menton :** Et si je pouvais m'ouvrir à cette nouvelle possibilité ?

**Clavicule :** Et si je pouvais trouver la bonne façon de faire, pour que ça les intéresse ?

**Sous l'aisselle :** Je choisis la confiance

**Sommet de la tête :** Oui, aujourd'hui, je choisis les meilleurs résultats pour mes clients !

Plus de maîtrise pour moi...

Et plus de bien-être pour toutes les personnes impliquées !

**PRENEZ UNE GRANDE INSPIRATION... AAAAAHHHHH.... ÇA VA MIEUX ?**





**Solution : Mettre en place des sessions découvertes qui vendent**

Quand j'ai fait cette transition, poussée (oh oui alors !) par ma coach personnelle, j'étais SÛRE que ça n'allait pas marcher ! (Je le faisais surtout pour lui prouver à elle que ça ne marcherait pas, d'ailleurs). Mais au lieu de la satisfaction de pouvoir dire « tu vois, je te l'avais dit, ça ne marche pas en France ce truc-là ! » (parce qu'elle est aux USA, elle), à ma grande surprise, c'est une autre satisfaction qui est venue : de constater que ÇA MARCHE ! Quand les trois premières personnes à qui j'ai proposé ma nouvelle formule ont dit OUI - et au programme LE PLUS CHER en plus – j'étais contente que cela se passe au téléphone et pas en vidéo, parce que je devais faire une drôle de tête ! 😊

J'ai gardé grosso modo la même formule depuis, et c'est aussi celle que je transmets à mes clients. En moyenne, nous constatons un taux de conversion autour de 50 % ! Ce qui veut dire en clair qu'UNE session découverte sur deux aboutit sur un OUI !

---

### 5. Séances découvertes inexistantes ou inefficaces

---

SOLUTION :

Bénéfice :

Idées, remarques :



Solution : ...euh...  
**DEMANDER ! ☺**

**Pourquoi est-ce une erreur ?** La plupart de vos clients seront RAVIS de témoigner des résultats qu'ils ont eus avec vous – mais ils ne vont pas y penser eux-mêmes !

**Si vous ne corrigez pas cette erreur ?** Vous passez à côté de tous ces ambassadeurs qui sont prêts à « travailler » gratuitement pour vous, pour peu que vous demandiez de la bonne façon...



---

6. « Oublier » de demander des témoignages et des recommandations

---

\_\_ / 10

SOLUTION :

Bénéfice :

Personnes à contacter :

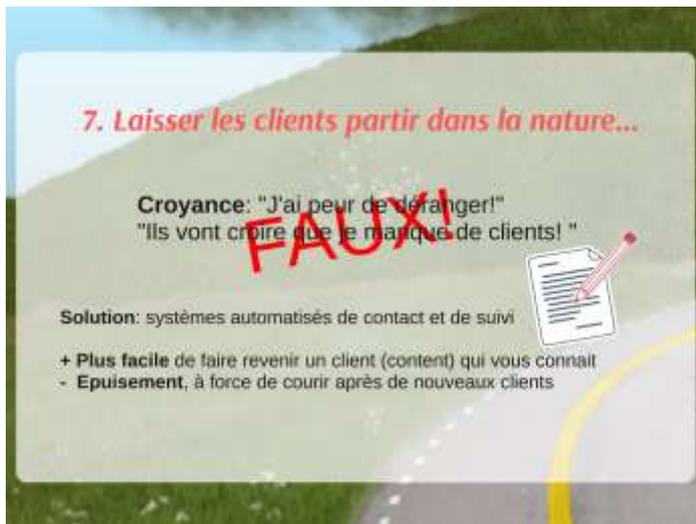
**7. Laisser les clients partir dans la nature...**

**Croyance:** "J'ai peur de déranger!"  
 "Ils vont croire que je manque de clients!"

**FAUX!**

**Solution:** systèmes automatisés de contact et de suivi

+ Plus facile de faire revenir un client (content) qui vous connaît  
 - Epuisement, à force de courir après de nouveaux clients



**Solution : Systèmes automatisés de relance, réinjecter les clients à différents niveaux de la pyramide**

Contexte : beaucoup d'études démontrent qu'il est beaucoup plus facile de faire revenir un client connu, que de faire venir un nouveau. Il faut aussi renouveler votre clientèle, certes, mais je vois bien trop d'Entrepreneurs de Cœur s'épuiser dans leurs efforts de communication, en ne s'adressant QU'À de nouvelles personnes ! (Si en plus ils n'ont pas pris le temps d'identifier leur public et préciser leur message, le burn-out n'est pas loin !)

Croyance : « je ne veux pas les déranger... » « ils vont croire que j'ai besoin d'argent »




---

**7. Laisser les clients partir dans la nature (une fois le travail terminé)**

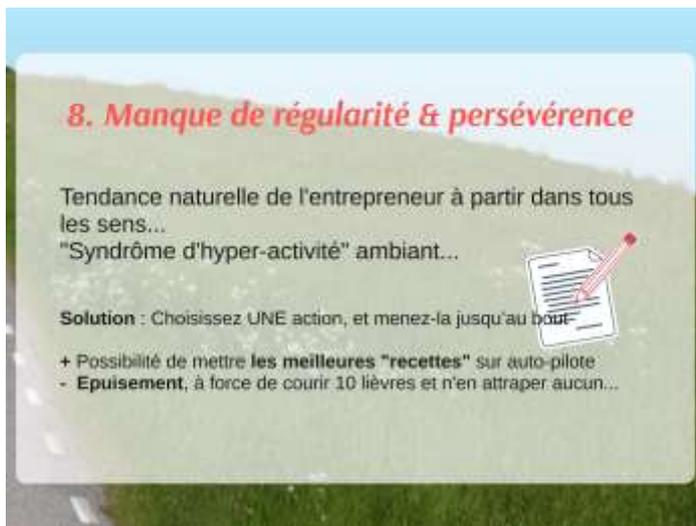
---

\_\_\_ / 10

SOLUTION :

Bénéfice :

Actions, idées :



**Solution : Choisissez UNE action, et menez-la jusqu'au bout.**

Ensuite, lorsque vous trouvez une « recette » qui fonctionne – ne la classez pas dans les archives, refaites-la fonctionner, encore et encore ! (trouver des systèmes d'automatisation : newsletter, réseaux sociaux, blogs...)

**Contexte :** Nous sommes des Entrepreneurs, des Indépendants, des artisans de notre bonheur... Cela signifie, très souvent, que nous sommes des CRÉATIFS ! Moi, par exemple, je dois avoir en moyenne dix nouvelles idées par jour de choses que je pourrais mettre en place pour mieux vous accompagner ! Alors autant vous dire que je suis obligée de faire des choix ! (et j'ai fait pas mal d'EFT pour accepter cela, je me soigne... ☺)

**Contexte :** de plus, des études montrent que notre cerveau est naturellement attiré par la nouveauté, et rejette ce qui nous paraît « vieux » comme non pertinent et sans intérêt.

**Pourquoi est-ce une erreur ?** Nous sommes tous plus ou moins atteints de Syndrome d'Hyperactivité ! (toutes proportions gardées, bien sûr ! ) Si VOUS n'aidez pas vos clients à se rappeler des bienfaits qu'ils pourraient avoir – ou qu'ils ONT déjà eus, d'ailleurs ! – à travers vos services, ils ne vont pas y penser tous seuls !

**Sinon :** en sautillant de nouveauté en nouveauté, vous n'irez au bout de rien, et tous vos efforts seront vains. Des petites gouttes régulières vont finir par creuser la pierre, plus efficacement qu'un grand seau d'eau par-ci par-là !

---

## 8. Manque de régularité, de persévérance

---

\_\_\_ / 10

SOLUTION :

Bénéfice :

Actions, idées :

**9. Rester seul dans son coin**

3 niveaux pour vous entourer:

- des **mentors et modèles** pour vous tirer vers le haut
- des **compagnons de route** qui vous comprennent
- **une équipe** pour vous seconder

**Solution:** Sortez de chez vous, et demandez de l'aide!

Qui pourrait vous aider dans ces 3 catégories?



**Solution : Demandez de l'aide, entourez-vous !**

Cela se passe à plusieurs niveaux :

Il vous faut à la fois des **MENTORS**, des personnes qui sont sur la même route que vous, mais qui ont quelques longueurs d'avance et peuvent vous montrer le chemin

Le voyage est tellement plus agréable avec des **compagnons de route** ! Des personnes qui vous ressemblent, qui sont dans la même quête que vous, qui partagent vos valeurs, et qui comprennent vos difficultés...

Il y en a qui traversent des océans en solitaire, bravo à eux ! Mais la plupart des expéditions nécessitent **une équipe**, ce qui ne vous empêche pas d'être le capitaine à bord, et de décider comment doit se passer le parcours. Mais vous arriverez probablement plus vite à destination, et en meilleur état si vous n'êtes pas seul à tout faire sur votre bateau !

---

**9. Rester seul dans son coin**

---

\_\_\_ / 10

SOLUTION :

Mentors :	Compagnons de route :	Équipe :

**10. Croire que vous n'êtes pas capable**

"Je ne suis pas capable", "Les autres réussissent toujours mieux que moi", "Je ne peux pas gagner plus que mon mari", "Il faut travailler dur pour gagner de l'argent"

**Solution:** transformer vos croyances !

+ Plus de confiance, plus de plaisir, meilleurs résultats  
- Tant que vous ne faites pas le ménage dans votre grenier mental, vous resterez coincés dans les mêmes schémas...



**Solution : Transformer vos croyances !**

**Pourquoi est-ce une erreur ?** Pour réussir, il vous faut mettre tous les atouts de votre côté ! Si vous avez des vieux (ou pas si vieux !) restes de « *mais pour qui tu te prends ?* » ou « *ne fais pas ton intéressante* » ou « *tu es nul, tu n'arriveras jamais à rien* » ou « *pour gagner beaucoup d'argent il va falloir travailler dur* » et autres pensées qui vous bloquent et vous empêchent d'avancer – vous n'avancerez pas ! Ce sont autant de « garde-fou » que votre subconscient a cru bon d'installer à un moment donné, mais aujourd'hui, ces programmes automatiques vous mettent des bâtons dans les roues.

Il y a plusieurs façons de « déprogrammer » ces croyances. La plus efficace et la plus rapide que j'ai trouvée jusqu'ici : l'EFT ! C'est justement la force de tous les accompagnements que je propose : on avance sur les DEUX fronts, à la fois par des actions extérieures de communication et marketing, et par un travail intérieur, pour transformer les croyances limitantes et dépasser les peurs, afin d'aplanir et élargir la route vers la réussite !

Notez sur votre feuille : à combien êtes-vous BLOQUÉE par vos croyances négatives ?

Et vous ? Quelles autres croyances avez-vous par rapport à la réussite ? En général ? À VOTRE réussite en particulier ?

---

**10. Croire que vous n'êtes pas capable**

---

\_\_ / 10

SOLUTION :

Bénéfice :

Le premier pas cette semaine :

## Récapitulons !

La RECTIFICATION de quelle erreur vous apporterait le plus de résultats ?

1. S'adresser à tout le monde
2. Parler de VOUS pas d'eux
3. Oublier l'appel à l'action
4. Proposer des séances ponctuelles
5. Séances découvertes inexistantes ou inefficaces
6. Oublier de demander des témoignages et des recommandations
7. Laisser les clients partir dans la nature (après le travail)
8. Manque de régularité, de persévérance
9. Rester seul dans son coin
10. Croire que vous n'êtes pas capable

La question à vous poser est la suivante : « Je commets l'erreur SÉANCES DÉCOUVERTE INEXISTANTES OU INEFFICACES – OUI, je ne savais même pas que ça existe ! = 10 – J'en propose, mais j'en fais beaucoup trop pour trop peu de OUI = 5 – J'ai une formule qui fonctionne à merveille, et j'ai plus de OUI que de NON = 0 »

Ensuite, faites le total des 10 questions, et vous aurez votre score total, sur 100 – plus il est élevé, plus vous êtes freiné par ces erreurs, et plus il est petit, plus vous êtes proche de votre Passion Prospère !



## Pour aller plus loin...

Vous l'avez compris – accompagner des personnes comme vous vers plus de confiance, plus de sérénité et plus de prospérité est ma passion !

Je vous donne rendez-vous sur mon site : [www.MariaAnnell.com](http://www.MariaAnnell.com). Vous y trouverez des ressources pour vous aider, où que vous soyez sur la route vers la Passion Prospère ! Des vidéos, des articles, des programmes en ligne, comment avoir accès à mes coachings individuels ou en groupe, sur Internet ou sur place...

Autre merveilleux moyen de rester en contact en toute convivialité :



Pour en savoir plus sur l'EFT en général, inscrivez-vous sur le site officiel du Congrès Virtuel d'EFT 2015 :



# 1. La Pyramide de la Prospection

