Comment le cadre StoryBrand peut clarifier ta niche et te différencier comme coach

2e rendez-vous de la série « Développer sa pratique de coaching » par Isaël Morin



Devenez une référence dans votre domaine.
www.isaelmorin.com

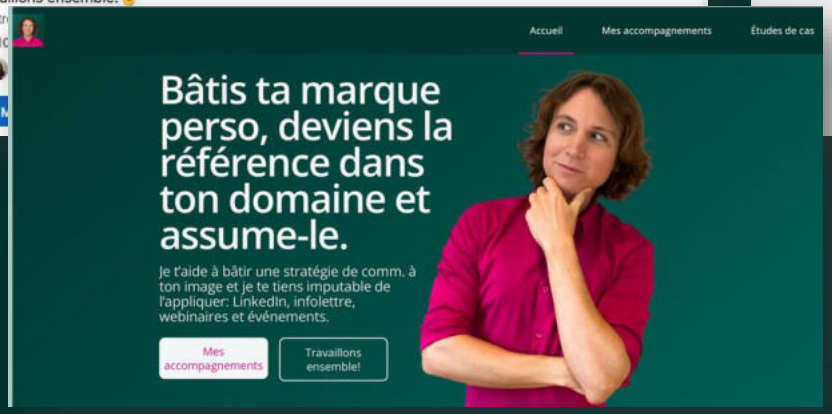
© 2026 Isaël Morin – isaelmorin.com. Tous droits réservés.

Ce document est mis à la disposition des participants du 2e rendez-vous de la série « Développer sa pratique de coaching » par Isaël Morin organisé par Coaching de gestion pour consultation personnelle seulement. Le contenu, y compris les textes, les cadres, les outils et les visuels, est la propriété d'Isaël Morin et est protégé par la *Loi sur le droit d'auteur*. Toute reproduction, modification, diffusion ou utilisation commerciale, en tout ou en partie, est interdite sans autorisation écrite. Pour toute demande : isael@isaelmorin.com

Pour devenir une référence dans votre domaine:

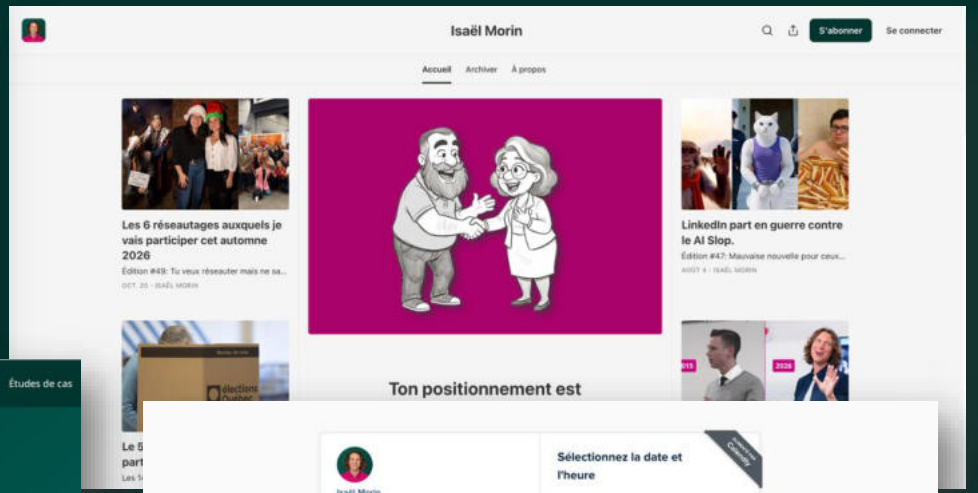
Me suivre sur LinkedIn!

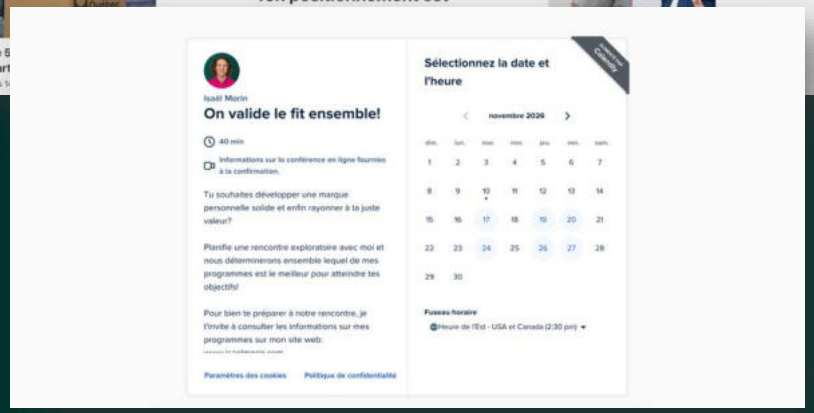




Visiter mon site web!

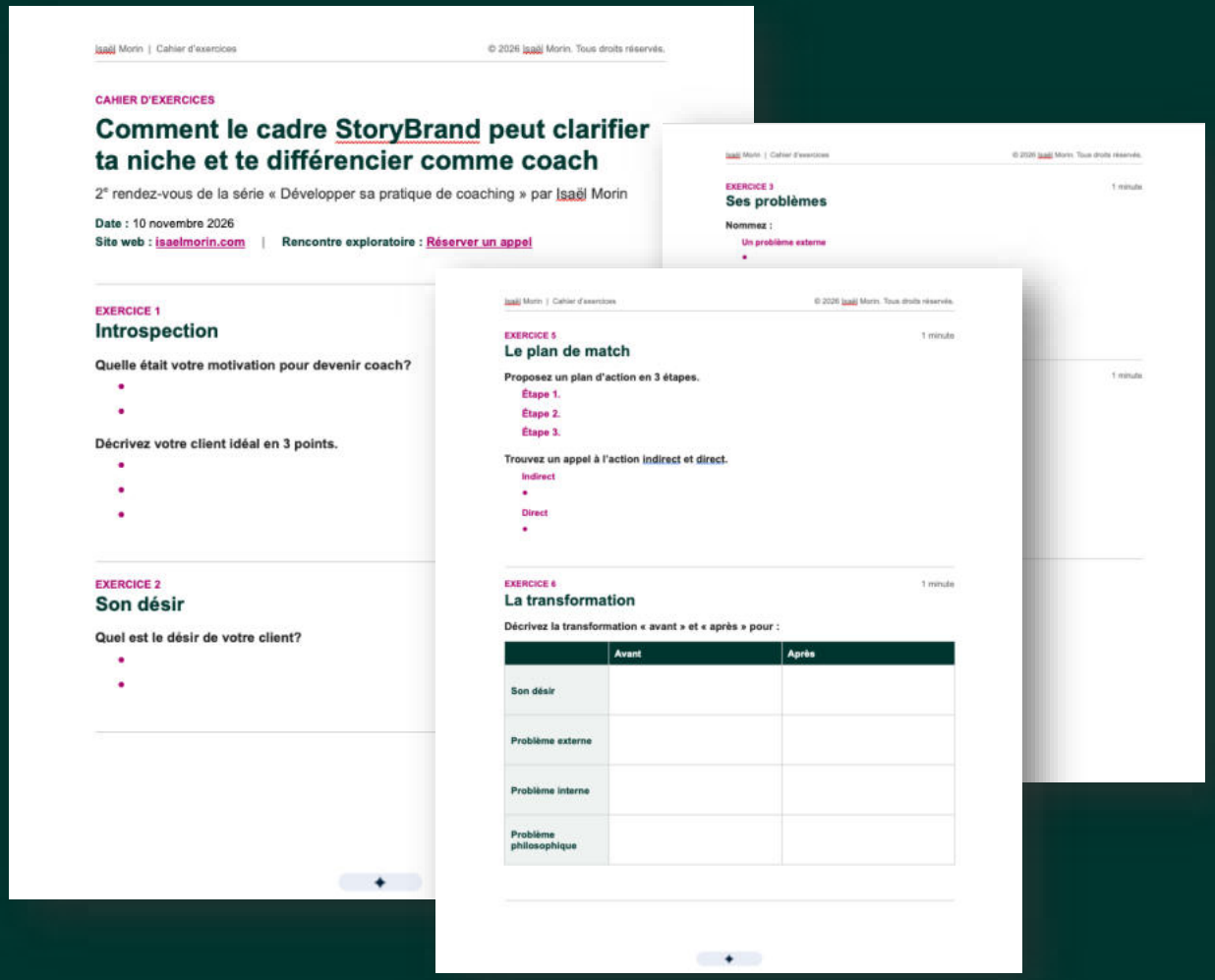
S'abonner à mon infolettre!





Me rencontrer!

Téléchargez le cahier d’exercices grâce au lien dans le chat:



Isaël Morin | Cahier d'exercices © 2026 Isaël Morin. Tous droits réservés.

CAHIER D'EXERCICES

Comment le cadre StoryBrand peut clarifier ta niche et te différencier comme coach

2e rendez-vous de la série « Développer sa pratique de coaching » par Isaël Morin

Date : 10 novembre 2026
Site web : isaelmorin.com | **Rencontre exploratoire :** Réserver un appel

EXERCICE 1
Introspection

Quelle était votre motivation pour devenir coach?

-
-

Décrivez votre client idéal en 3 points.

-
-
-

EXERCICE 2
Son désir

Quel est le désir de votre client?

-
-

EXERCICE 3 — 1 minute
Ses problèmes

Nommez :

Un problème externe
-

1 minute

EXERCICE 5 — 1 minute
Le plan de match

Proposez un plan d'action en 3 étapes.

Étape 1.
Étape 2.
Étape 3.

Trouvez un appel à l'action indirect et direct.

Indirect
-

Direct
-

EXERCICE 6 — 1 minute
La transformation

Décrivez la transformation « avant » et « après » pour :

	Avant	Après
Son désir		
Problème externe		
Problème interne		
Problème philosophique		




IG



















Etienne
Planificateu
Accéder à mon site web
4 mois •

Un immense merci à Jennifer Martin ce matin.

L'événement le plus "payant" de ta journée, c'est pas tout le ... plus

Jennifer Martin · 1er
Gestionnaire de réseaux sociaux, rédactrice, créatrice de contenu
4 mois •

Mes meilleurs conseils financiers, en ce moment, viennent de LinkedIn.

Eh oui, si tu m'avais dit ça il y a 3 ans, jamais je ne l'aurais cru.

Je déteste les chiffres et les maths, et même si je me passionne sur l'art d'économiser, je ne m'intéresse pas vraiment au domaine financier. ... plus

10 1 commentaire

J'aime Commenter Republier Envoyer

Etienne Roy · 1er
Planificateur financier - Je t'aide à réduire tes impôts. Simplifier ...
Accéder à mon site web
5 mois •

J'avais 7 ans d'expérience, mais j'avais peur de cogner à une porte.

Février 2015. ... plus

30 7 commentaires

J'aime Commenter Republier Envoyer

Etienne Roy · 1er
Planificateur financier - Je t'aide à réduire tes impôts. Simplifier ...
Accéder à mon site web
5 mois •

Tu fais probablement un prêt à 0 % au gouvernement avec l'argent de ton entreprise.
Arrête ça tout de suite. ... plus

17 2 commentaires

J'adore Commenter Republier Envoyer





QUOTIENT HUMAIN · Saison 2 · Épisode 4

Le cerveau, première cible des cybercriminels avec Emeline Manson

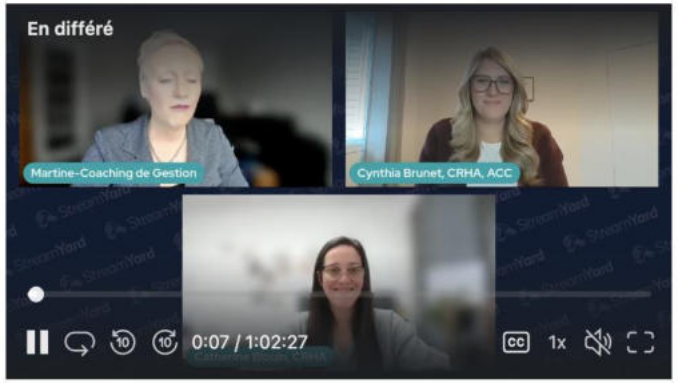
Épisode maintenant disponible.





Martine Lemonde, CO organisationnelle, ... · 1er
PDG de Coaching de Gestion inc. | On vous aide à développer une ...
Prendre un rendez-vous
3 sem · Modifié

Les compétences en coaching ne changent pas ce que fait le professionnel RH. Elles changent la façon dont il le fait. C'est ce que j'ai retenu de ma conversation avec Catherine Blouin et Cynthia Brunet,... plus



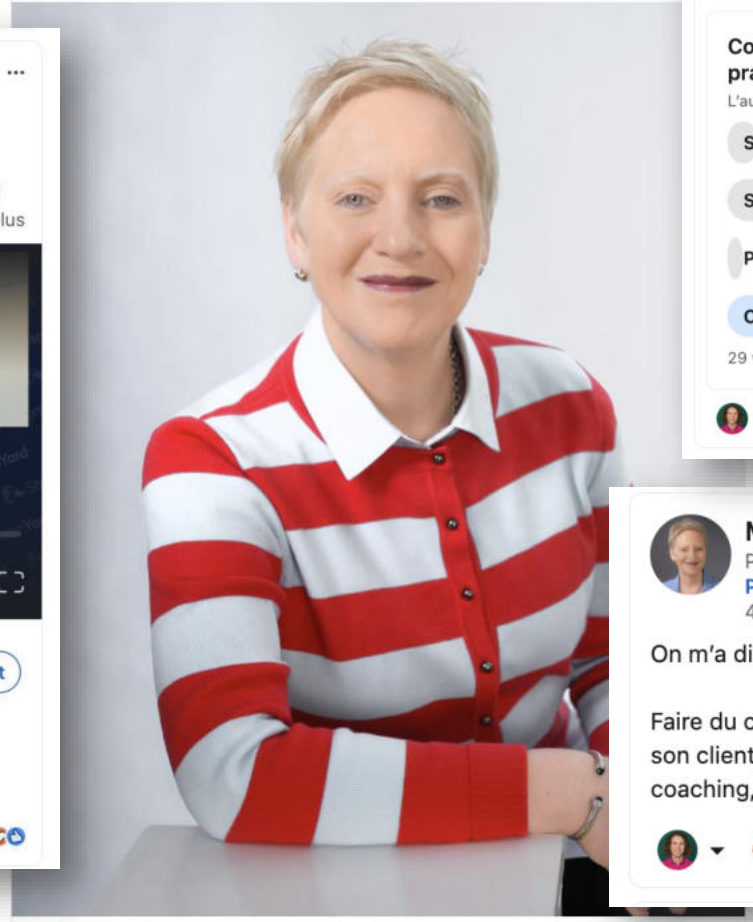
Événement terminé
Les compétences en coaching dans la pratique RH
Voir l'événement
LinkedIn Live
Aurélie Dion-Gautier, PCC et 21 autres participants

14 10 5

Martine Lemonde, CO organisationnelle, ... · 1er
PDG de Coaching de Gestion inc. | On vous aide à développer une ...
Prendre un rendez-vous
5 mois

Devenir propriétaire de Coaching de Gestion : pour faire quoi ?

Pour faire du sens.... plus



195 68 1

Martine Lemonde, CO organisationnelle, ... · 1er
PDG de Coaching de Gestion inc. | On vous aide à développer une ...
Prendre un rendez-vous
1 sem

Complétez la phrase 😊 : Les compétences en coaching et la pratique RH...
L'auteur peut voir comment vous votez. En savoir plus

Sont peu liées	6%
Soutiennent la posture RH	24%
Permettent d'autres rôles	3%
Options 2 et 3	65%

29 votes · Sondage fermé

2

Martine Lemonde, CO organisationnelle, ... · 1er
PDG de Coaching de Gestion inc. | On vous aide à développer une ...
Prendre un rendez-vous
4 mois

On m'a dit un jour : quand je fais ceci, je fais du coaching.

Faire du coaching, ce n'est pas poser une question, être inspirant pour son client, ni montrer à son client comment faire ceci ou cela. Le coaching, selon l'approche de l'ICF, est une approche... plus

25 5 1

Utiliser le Storybrand pour:

- mieux cerner votre client idéal;
- distinguer votre rôle de guide;
- communiquer cette histoire.

Un personnage



Rencontre
un problème



Et rencontre
une guide



Qui lui donne
un plan



Et l'appelle
à l'action



Qui se termine
par un succès



Qui lui évite
un échec



STORY
BRAND









Hey!





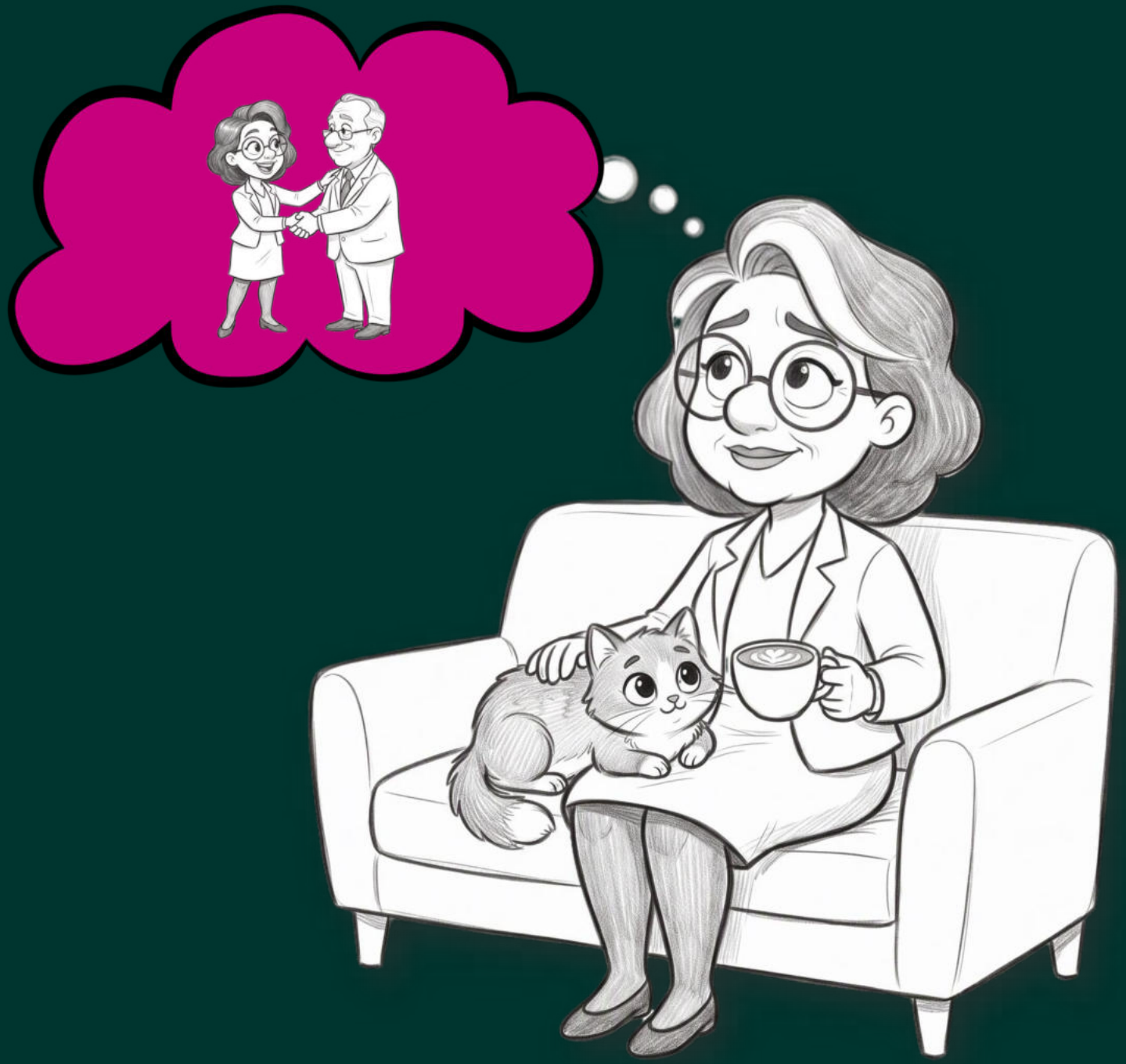
Développe ton plein potentiel!



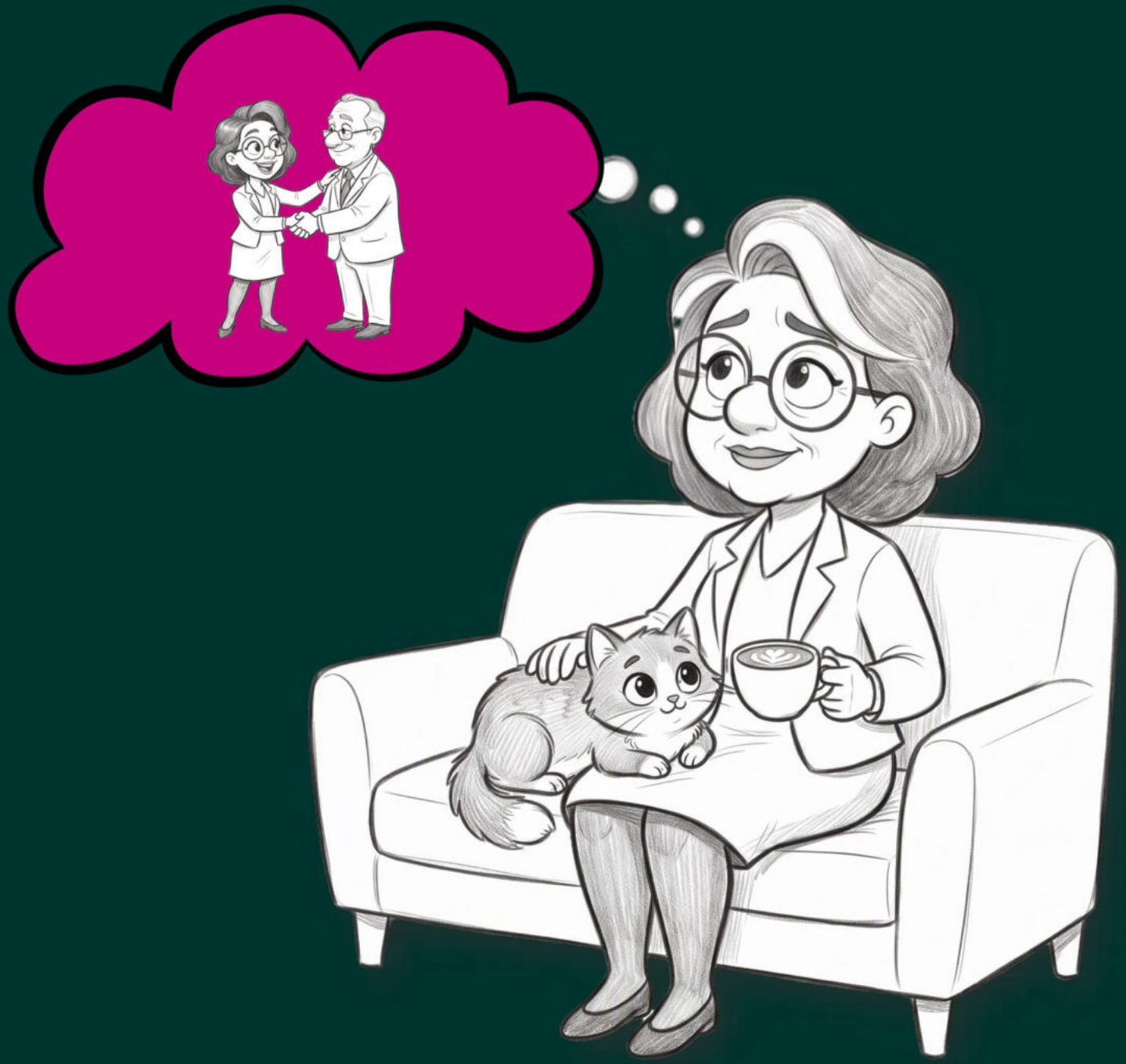




*Mais tu aides **qui**?*







13 ans plus tôt



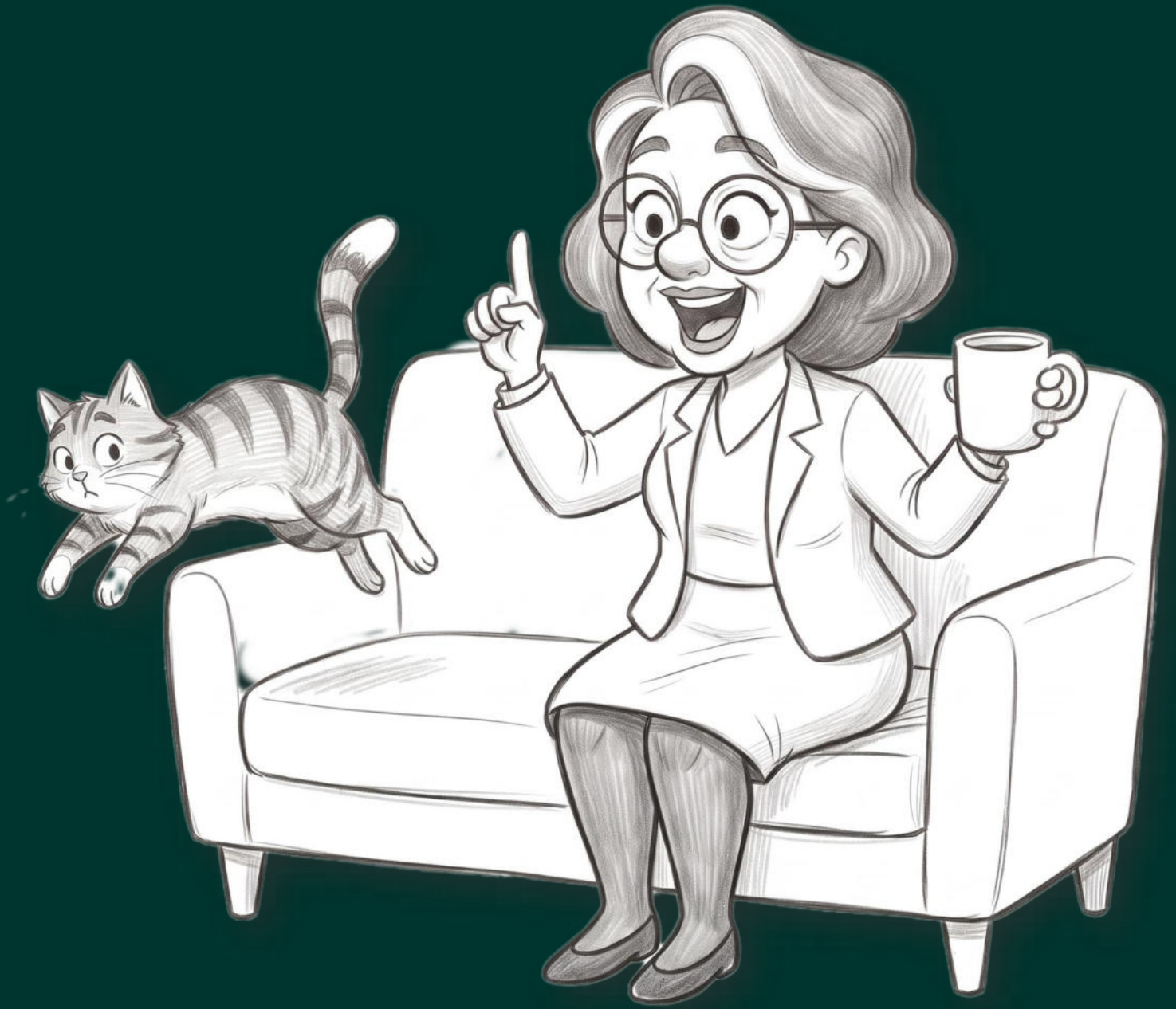





MEILLEUR BOSS
DU MONDE

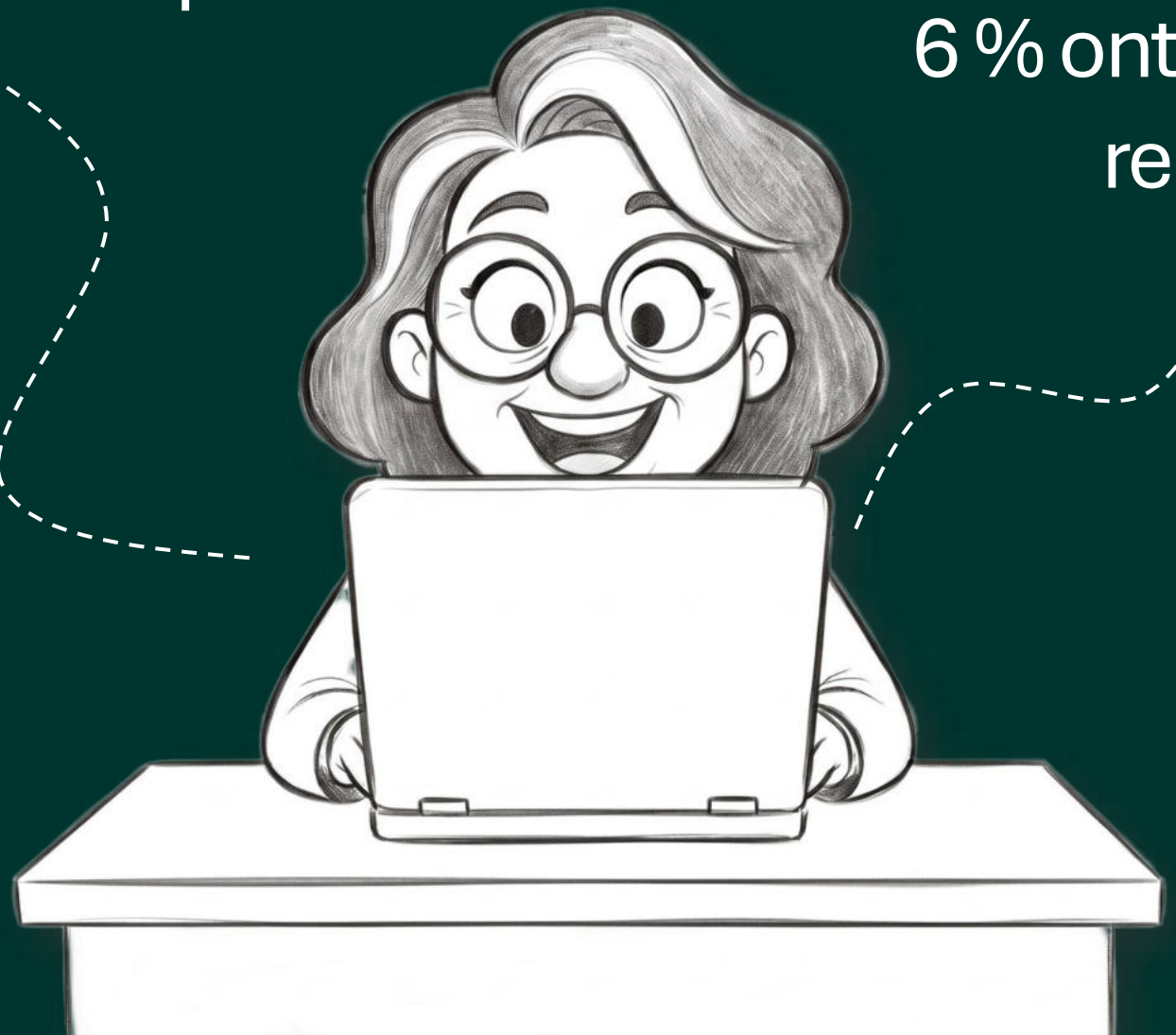



MEILLEUR BOSS
DU MONDE
MEILLEURE BOSS
DU MONDE



63 % des propriétaires de PME prévoient de quitter d’ici 10 ans

6 % ont un plan de relève formel



Exercice 1: Introspection

1. Quelle était votre motivation pour devenir coach?
2. Décrivez-votre client idéal en 3 points.

1 minute







Exercice 2: Son désir

1. Quel est le désir de votre client?

1 minute













Respecter
le passé



Bâtir
le futur

Exercice 3: Ses problèmes

1. Nommez:
   - Un problème externe
   - Un problème interne
   - Un problème philosophique

1 minute





Je sais ce que ça fait d'être dans l'ombre du fondateur.



Coach certifiée ACC et plusieurs années de pratique.

Exercice 4: Le.la guide

1. Terminez la phrase: « Je sais ce que c’est de… »
2. Nommez 3 preuves d’autorité

1 minute



1. Confiance



2. Fondateur



1. Confiance



2. Fondateur



1. Confiance



3. Équipe




Bâtir le futur tout en
respectant le passé.

Indirect



Direct



Exercice 5: Le plan de match

1. Proposez un plan d’action en 3 étapes
2. Trouvez un appel à l’action indirect et direct

1 minute







J’ai réussi!

Bravo!





« On a toujours fait ça de même. »
« Je ne serai jamais aussi bon que lui. »
« Si je change, je le trahis. »





« On a envie de suivre tes idées!»
« Je crois en moi! »
« C’est possible d’avancer tout en respectant le passé!»




MEILLEUR BOSS
DU MONDE

Exercice 6: La transformation

1. Décrivez la transformation « avant » et « après » pour:
   - Son désir
   - Son problème externe
   - Son problème interne
   - Son problème philosophique

1 minute



Un personnage

Un désir





Rencontre
un problème

Externe
Interne
Philosophique



Et rencontre
une guide

Empathie
Autorité



Qui lui donne
un plan

3 étapes



Et l'appelle
à l'action

Indirect
Direct



Qui se termine
par un succès



Qui lui évite
un échec

STORY
BRAND



LinkedIn

Site web

Infolettre

Rencontre exploratoire





LinkedIn

Infolettre

Site web

Rencontre exploratoire



Titre de profil LinkedIn

Avant

- Coach certifiée | J’accompagne les leaders à révéler leur plein potentiel
- Coach ACC | Intelligence émotionnelle | Leadership conscient | Résilience
- Libérez le leader en vous

Après

- J’aide les repreneurs à prendre pleinement leur place à la tête de l’entreprise qu’ils reprennent | Ancienne repreneuse
- Coach en relève d’entreprise | J’aide les nouveaux dirigeants à sortir de l’ombre du fondateur | Coach certifiée ICF
- Prenez pleinement votre place à la tête de l’entreprise que vous reprenez | Coach en relève | Ancienne repreneuse



Josyanne Villeneuve, CRHA, MBA · 1er

Créez des équipes autonomes, bienveillantes et performantes capables de bâtir le futur ensemble !👊 Gestion du changement, communication et gestion de l'énergie | +20 ans d'expériences

Candiac, Québec, Canada · **Coordonnées**

9 580 abonnés · **Plus de 500 relations**

Mathieu, Laura et 953 autres relations en commun

Message **Accéder à mon site web** ···



Marie-Élaine Gadbois · 1er

Je donne une voix juste et sensible aux histoires que votre musée raconte | Rédaction · Vulgarisation · Révision · Correction d'épreuves · Formation

Québec et périphérie · **Coordonnées**

Plus de 500 relations

Mathieu, Alex et 26 autres relations en commun

Message ···

Oculus

Université Laval

Exercice 7: Une tagline qui capte l’attention

1. Écrivez une phrase qui communique l’histoire (quoi, comment et pour qui) à votre client idéal.

1 minute

Publications LinkedIn

“Étude de cas client qui montre la transformation.”

“Les 3 étapes pour prendre sa place dans une entreprise qu’on n’a pas fondée.”

“Changer ce que le fondateur a fait, c’est pas le trahir.”

“On a toujours fait ça de même.”



“ Toujours se demander ce que le fondateur ferait.”

“L’histoire de la tasse de Noël.”

“Les 7 signes que vous dirigez encore dans l’ombre du fondateur.”



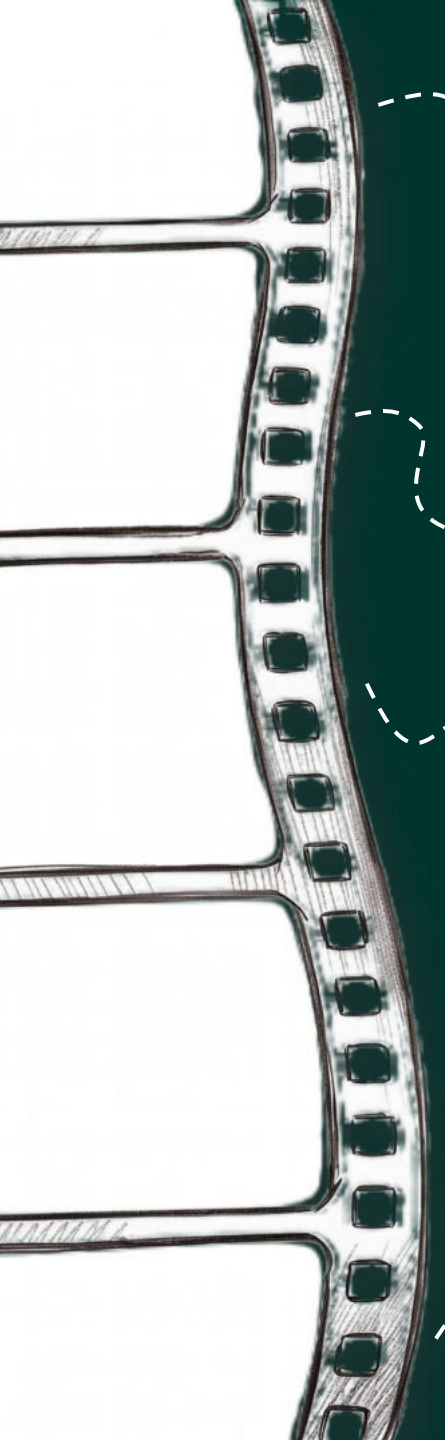
LinkedIn

Infolettre

Site web

Rencontre exploratoire





Prenez pleinement votre place dans l’entreprise que vous reprenez.

Je coach les repreneurs à gagner la confiance d’une équipe bâtie par quelqu’un d’autre.

Bouton: Appel à l’action

Vous dirigez encore dans l’ombre du fondateur ?
3 types de problèmes.

« Je sais ce que c’est d’entrer dans un bureau où tout le monde regarde encore la chaise de l’ancien patron. »
8 ans à la tête de l’entreprise que j’ai reprise de mon père - Coach certifiée ICF - Un témoignage d’un repreneur accompagné.

Ma proposition de plan de match en 3 étapes.
Appel à l’action
Mes services.

La transformation avant et après.





LinkedIn

Infolettre

Site web

Rencontre exploratoire





L’infolettre de Steve Jutras





LE POINT DE VUE DU COACH



Les deux semaines de 4 jours avant la période estivale, un repos ou une course effrénée?

Cette fameuse période où les enfants terminent l’école au même moment où les échéanciers se resserrent sur les multiples projets en cours. La pression est aussi souvent à son comble sur vos opérations qui doivent livrer un même volume en deux jours ouvrables de moins. Serait-ce donc une période de congé empoisonnée?

Seulement si vous avez sous-estimé l’importance de rehausser la planification et les communications organisationnelles. La réalité, c’est que vous êtes maîtres de l’exécution de votre plan. Celui-ci devrait toujours anticiper au moins 4 semaines de commandes. En tant qu’organisation, voici ensuite des éléments importants à inclure dans vos réflexions :

- Où se situe le moral de l’équipe dès la fin mai? S’il est fragile, comment allez-vous rectifier la situation dans les deux semaines suivantes même si ce n’est que de façon temporaire?
- De quoi à l’air le calendrier de vacances? Nous plonge-t-il en sous-effectif et si oui, comment peut-on s’entendre pour rectifier la situation d’avance?
- Est-ce que nous attendons des nouveaux dans l’équipe? Il est peut-être plus sage de reporter leur intégration dans la semaine de 5 jours suivante.
- Où en sommes-nous dans la livraison des projets d’amélioration dans chaque département? Est-ce que la non-livraison d’un jalon empêchera un autre projet d’arriver à terme? Si oui, c’est le temps de revoir les échéanciers et de reporter des dates d’avance.
- Y a-t-il des changements même mineurs qui arriveront durant ces deux semaines? Si oui, a-t-on prévu une communication pour les expliquer clairement d’avance?

Des habitudes simples et évidentes vous me direz. Pourtant, j’assiste des équipes de gestion à chaque année qui :

- Surchauffent leurs effectifs trop longtemps;
- Oublient les congés qu’ils ont accordé en début d’année et s’en rendent compte dernière minute avant de demander de reporter ou en créant du temps supplémentaire non sollicité;
- Accueillent leurs nouveaux employés dans le chaos en demandant aux formateurs de prendre les bouchées doubles.
- Voient venir l’échec d’une date à rencontrer sans rien modifier à leur plan;
- Surestiment la capacité de leur équipe à absorber des changements en période d’instabilité.

La gestion opérationnelle n’est pas compliquée. Pour autant que vous preniez le temps nécessaire pour planifier et communiquer au lieu d’improviser. Sur ce, je vous souhaite de belles vacances d’été en famille et idéalement…sans casse-tête à résoudre à votre retour au travail!



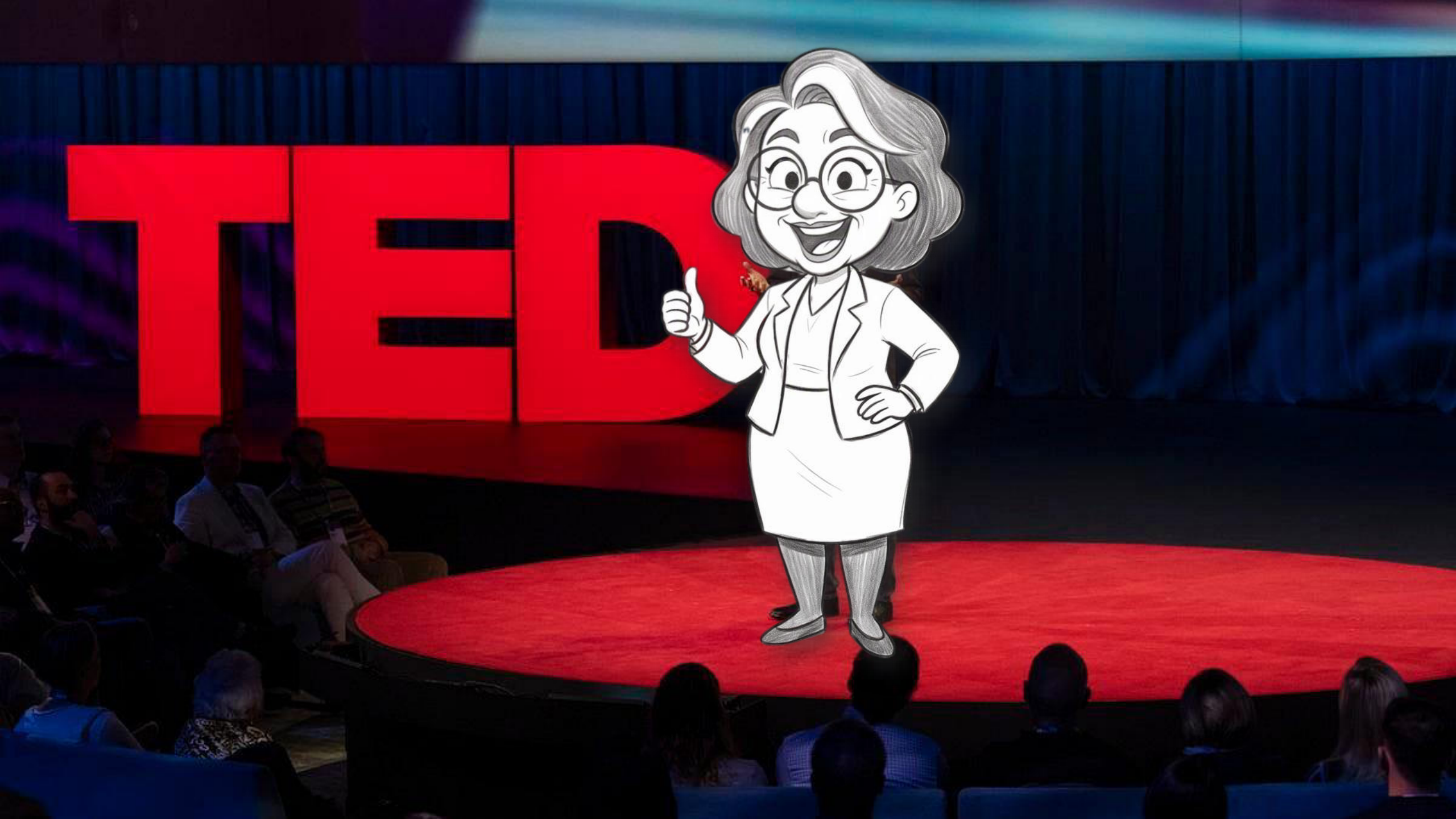
LinkedIn

Infolettre

Site web

Rencontre exploratoire




TED

« Si on se reparle dans un an et que tout s’est bien passé, qu’est-ce qui aura changé ? »



« Qu’est-ce qui t’en empêche aujourd’hui ? »

« Comment tu te sens face à ça? »

« Je sais ce que ça fait de vivre ça. »

« Voici comment on pourrait atteindre ton objectif.»



Toujours toujours toujours rester focus
sur le problème de votre client.e.

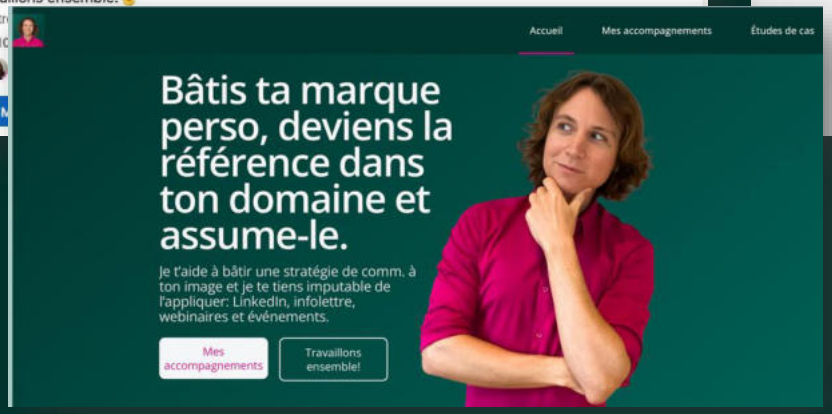
Merci!



Pour devenir une référence dans votre domaine:

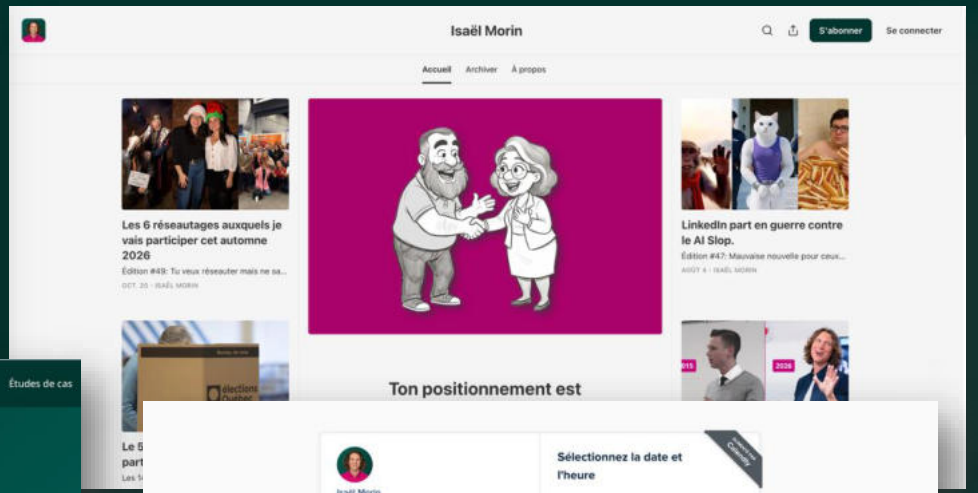
Me suivre sur LinkedIn!

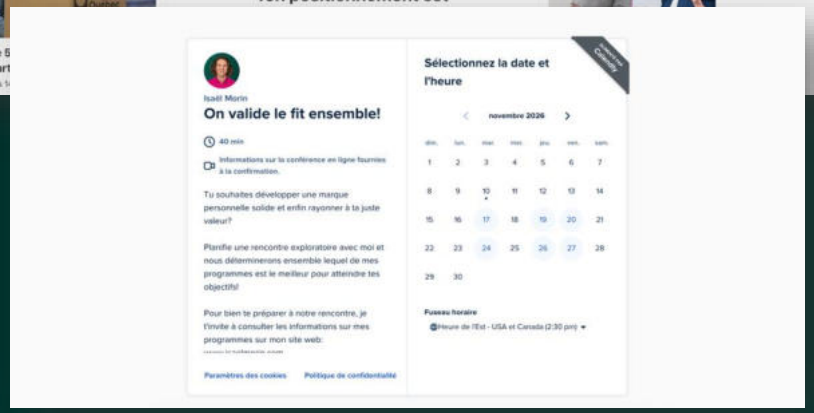




Visiter mon site web!

S'abonner à mon infolettre!





Me rencontrer!