

**2 Pièges &  
5 Points clés  
d'une Stratégie d'Image  
Professionnelle**



**by Lucia BIANCHI**

**[www.missBianchi-Conseil.com](http://www.missBianchi-Conseil.com)**

**Dans ce guide vous allez apprendre :**

**à reconnaître 2 PIEGES**

**à considérer 5 POINTS clés**

**d'une stratégie d'image professionnelle, efficace et cohérente**

# Sommaire

Qui est missBianchi-Conseil ?

***Bienvenue !***

**Deux pièges fatals à éviter :**

***1) Laisser au hasard ou à la paresse***

***2) Laisser vous convaincre par une petite voix***

**Les 5 Points clés d'une stratégie d'image :**

***1) la Cible***

***2) le Produit / Service***

***3) le Contexte / Lieu***

***4) la Concurrence***

***5) la Personnalité***

**Votre Image comme Outil de Comm.**

**...Merci !**



## Qui est missBianchi ?



**Consultante en Stratégie d'Image & Comm.  
pour Femmes & Entrepreneures**

**qui veulent être Vues & Reconnues**

D'origine Italienne, je vis à Paris depuis 15 ans.

Après mes études en Economie d'Entreprise à l'Université Bocconi de Milan, j'ai travaillé 15 ans en entreprises multinationales à Milan, à Londres et à Paris dans le marketing et dans le business development. En parallèle j'ai continué à me former en suivant de cours de communication verbale et non verbale, de mode, de peinture sur tissu, de couture...

En 2010 j'ai décidé de me reapproprier et donc réorienter ma carrière professionnelle, en suivant mon instinct. Enfin mes passions se sont toutes réunies autour de ce qu'est aujourd'hui mon travail.

Actuellement entrepreneure, je suis passionnée par mon métier.

Dans un monde où il est facile de se fondre dans la masse, j'accompagne les femmes dans la mise en place et dans l'adoption de leur véritable image professionnelle en cohérence avec les messages qu'elles souhaitent renvoyer et avec les valeurs de leur entreprise.

Chaque conseil est un parcours personnalisé, adapté aux motivations de chaque femme pour répondre à ses besoins de redéfinir et combiner les normes rationnelles et les valeurs émotionnelles de son image.

Je suis moi même une femme active, épouse, maman, copine et femme de challenges, en évolution, avec des projets et des objectifs personnels et professionnels. Je suis à l'écoute de mes envies et de mes rêves pour mon bien-être (valeurs émotionnelles) et, de l'autre côté, à l'écoute de mes clientes idéales et de mon business (valeurs rationnelles). Je crois que les deux parties sont liées et doivent se faire en parallèle dans une vie harmonieuse de réussite personnelle et professionnelle.



Cela pour vous dire qu'à travers mon parcours, je connais les défis de femmes comme vous qui veulent se réapproprier de leur authentique image et la valoriser pour s'épanouir dans la vie et dans le travail.

Pour me connaître davantage, rejoignez-moi sur les réseaux sociaux. Je serai ravie et honorée de partager mes coups de cœur, mes conseils, mes astuces... le tout enveloppé dans un environnement de bienveillance, de respect et de bonne humeur.

[Cliquez ici pour me rejoindre sur ma page pro Facebook](#)

A très bientôt !

Lucia



## \*\*\*\*\* **Bienvenue !** \*\*\*\*\*

Si vous êtes en train de lire ce mini guide est parce que vous avez reconnu la thématique de votre image professionnelle digne de quelques minutes de votre attention. Bravo !

C'est exactement comme cela qu'il doit se passer chaque matin :

**U**ne poignée de minutes doivent suffire pour régler la question de votre image professionnelle en manière efficace et fonctionnelle pour toute la journée.

Sans trop vous prendre la tête, ni dépenser une fortune en temps et en argent. Et surtout pour vous éviter tout stress associé à votre image le Jour d'un important rdv client, d'une conférence, d'une webinar ou d'une réunion avec vos partenaires.

Comme pour tout, si vous prenez une bonne et saine habitude du début de votre aventure entrepreneuriale, le reste viendra tout seul, pas après pas, une fois le schéma mis en place.

- **L'exercice** à faire régulièrement est d'avoir une toute petite pensée pour votre image professionnelle, l'entretenir et la revoir de temps en temps.

### **Pourquoi ?**

- Pour compter sur elle comme une alliée fidèle au service de votre entreprise.
- Pour éviter la catastrophe assurée quand il faut que votre image soit opérative à 100%



Vous devez vous sentir à l'aise avec votre image professionnelle, elle doit être intégrée dans votre system pour qu'elle opère tout

**naturellement et automatiquement**

le fameux jour j pour éviter ce que j'appelle le

## « **Syndrome des chaussures neuves** »

*Autrement dit, chaque minute de votre rdv devient une torture, vous avez une sensation d'être mal à l'aise et mal dans votre peau.*

*Vous perdez votre confiance, vous réajustez votre tenue à l'infini, vous bougez sans cesse pour trouver une position confortable, vous perdez vos pédales, votre style et votre élégance.*

*Le rdv terminé, une seule envie, rentrer à la maison pour se changer.*

Vous n'étiez pas totalement concentrée sur votre mission et sur le message à faire passer à votre interlocuteur.

Pensez-vous que votre interlocuteur ne se soit pas rendu compte ?

## **Votre Communication Non Verbale**

Puisque la communication non verbale contribue en grande partie\* (55%) à la transmission d'un message, votre interlocuteur va ressentir votre être mal à l'aise à travers votre langage du corps, sans besoin d'en savoir plus ou la raison précise.

Si votre message non verbal n'est pas en syntonie avec votre discours, votre interlocuteur ne sera pas convaincu même par la plus fantastique de propositions de valeur ajoutée de votre produit ou service. Il ne sera pas rassuré inconsciemment et il n'achètera pas, en tout cas il lui faudra plus de temps pour passer à l'action.

\*Selon A. Mehrabian : 55% non verbal, 38% paraverbal, 7% verbal



# ***Deux pièges*** fatals à éviter :

## **1) Laisser au hasard ou à la paresse** de décider de votre image professionnelle.

Vous vous présentez à un rdv professionnel avec une allure presque négligée ou, en tout cas, pas soignée et pas à la hauteur de la situation, comme si rien était, comme si votre rdv était un hasard.

- Une image professionnelle laissée au hasard ou à la paresse signifie lancer un message d'un manque de respect et d'attention, tout d'abord pour vous-même et en suite pour votre entourage, clients ou collaborateurs.

**Cela signifie prendre votre business  
avec paresse et par hasard.**



En face d'un prospect qui ne vous connaît pas, vous venez sûrement de rater l'occasion d'or de la première bonne impression des premières secondes d'un entretien : « **on est d'abord vue, puis entendue** ».



**Cela est ce que votre prospect est en train de penser.**

Et alors là, pour marquer des points en votre faveur et récupérer l'affaire, vous devez ramer très fort contre-courant avec un super discours qui tient la route et capable de le convaincre et de lui faire changer d'avis.

Quel gâchis d'énergie et de temps. Quelle perte d'efficacité et peut-être également une perte d'une opportunité et d'argent.

Si, avec un petit effort en plus, vous pouvez améliorer votre communication non verbale pour bien accompagner votre message verbal,

➤ **pourquoi vous priver des bénéfices d'avoir un impact visuel positif, fort et valorisant ?**

( pour en savoir plus, cliquez sur le lien vers mon article blog )





Vous ne vivez pas toute seule sur une île déserte, même si vous travaillez de chez vous !

Avoir une activité principalement derrière votre pc, en contact sporadique avec vos clients, n'est pas une bonne excuse.

Si vous avez l'habitude, par paresse, de porter le même type de vêtement confortable et pratique, je vous conseille de commencer par mettre de côté les vêtements désormais trop usés, troués ou démodés. Probablement à la fin du tri, vous serez presque toute nue ! Profitez alors pour mettre à jour votre image.

**Vous n'avez pas besoin de « beaucoup » de vêtements mais de « bons » vêtements pour vous mettre en valeur.**

- ✚ **Exemple** : Pour traduire la caractéristique d'innovation de votre travail de Consultante Web ou Webmaster, pourquoi pas choisir de vêtements qui resteront très pratiques à la maison mais avec un design / tissu très pointu, pour vous donner le plaisir d'être alignée à la proposition de votre produit / service en face de votre client ?



## **2) Laisser vous convaincre par une petite voix**

que votre image personnelle actuelle peut faire le travail d'une professionnelle.

Votre petite voix :- « **Tu es très bien comme tu es, tu es authentique, toi-même et tu n'as pas besoin de changer ou d'améliorer ton image...** »

Concernant votre image personnelle, à la limite, je peux être d'accord avec votre petite voix, mais encore il faudrait analyser les raisons de vos résistances.

Si intéressée, pour en savoir plus sur [\*\*les 4 zones de tranquillité et confort à basculer pour affirmer son Image\*\*](#), cliquez sur le lien vers mon article blog, peut-être vous allez vous reconnaître.

Maintenant, vous êtes une femme entrepreneure avec un agenda professionnel bien chargé de rdv et de tâches, qui sont généralement différentes et séparés de votre vie personnelle de femme, d'épouse, de maman, de copine.



Si tel est le cas, après avoir fait votre bilan, vous auriez peut-être besoin d'adopter une image qui répond à d'autres exigences, plus professionnelles, pendant vos horaires de travail.

Cela ne signifie pas que vous n'êtes plus authentique ou vous n'êtes plus vous-même.

**Il signifie que vous allez mettre en avant les aspects de votre personnalité, de votre manière d'être, de votre style qui mieux sont cohérents et alignés avec votre travail, votre ambition de réussite et vos responsabilités d'entrepreneure porteuse d'un business.**

Vous devenez le premier support de communication de votre entreprise et, comme tel, un capital dans lequel investir pour accélérer la réussite.

Alors forcément votre image personnelle doit apprendre à devenir plus professionnelle. Des fois, le passage se fait tout naturellement, d'autres moins.

- ✚ Idéalement c'est bien de séparer la garde-robe personnelle, pour les moments décontractés avec la famille et les amis, de la garde-robe professionnelle, bien évidemment avec une base de vêtements en commun.



- + L'utilisation d'un **Semainier** pourrait se révéler un outil pratique pour vous : il permet de savoir combien de votre temps est divisé entre personnel et professionnel afin d'organiser rationnellement votre armoire et budgéter vos dépenses pour vos tenues vestimentaires.
- + **Exemple** : Vous portez constamment le look total noir dans votre vie personnelle. Vous proposez un service d'accompagnement destiné aux jeunes enfants. Pour une image professionnelle plus cohérente avec votre service et alignée à votre cible finale, je vous conseille d'introduire des nuances plus vives et claires dans vos tenues vestimentaires pour les rendre plus attractives et ludiques aux yeux des enfants.

*Et on sait très bien que si les enfants adorent et apprennent, les mamans dépensent plus volontiers...*



# ***Les 5 Points clés d'une stratégie d'image***

**Les principaux points clés à prendre en considération  
pour décider la forme à donner à votre image  
professionnelle :**

***1)la Cible***

***2)le Produit / Service***

***3)le Contexte / Lieu***

***4)la Concurrence***

***5)la Personnalité***

L'ordre, le degré d'importance et le mix sont relatifs, ils dépendent de la spécificité de votre activité.

➤ **À chaque femme entrepreneure, son image.**



# 1) la Cible

Vous avez fait le portrait-robot de votre client(e) idéal(e), vous en savez beaucoup sur lui/elle. Il ne vous reste plus qu'à étudier cette liste, extraire les caractéristiques communes qui sont aussi les vôtres ou les plus proches et les faire ressortir à travers votre image.

**Vous faites ainsi un pas dans la direction de votre cible, elle fera le reste et viendra à vous car elle se retrouvera par réflexe dans votre image.**

En général, il est reconnu qu'on travaille mieux, qu'on se retrouve tout de suite en confiance, avec les personnes qui nous ressemblent, avec lesquelles nous avons un lien, que ce soit une valeur, un intérêt, une idéale, un hobby, un style...

Pour conquérir votre cible il va falloir s'y conformer un peu pour passer le premier cap, mais tout en marquant et affirmant votre unicité et différence.

*L'objectif est de créer un effet d'identification de la part de votre cible grâce aux éléments en commun, un style et, idéalement, l'attirer dans une spirale d'adhésion et d'appartenance à votre univers jusqu'à la signature d'un contrat de vente et bien au-delà, dans une relation de fidélisation.*



## Mettez-vous toujours à la place de votre cible.

En général, à parité de proposition de valeur ajoutée, vous achetez de la personne qui, à travers son image professionnelle, est capable de vous transmettre confiance et sérénité.

Et vous allez préférer celle avec qui vous vous êtes plus reconnue, que vous avez ressenti plus proche à votre monde. Non ?



## 2) *le Produit / Service*

Vous avez un produit / service à vendre. Vous connaissez ses caractéristiques et sa valeur ajoutée que, bien évidemment, vous présentez à vos clients dans une belle brochure et / ou avec un beau discours.

**Mais ils seront davantage conquis si, au-delà de mots, à travers votre image professionnelle, vous arrivez à devenir, la personnification même de votre produit / service.**

- ✓ **Il s'agit de valoriser votre produit / service directement et indirectement : vous le portez sur vous ou avec vous, il fait partie de vous, il vit à travers vous, naturellement.**

Pour le ***Produit***, où possible, intégrez-le, avec élégance et bon goût, dans votre style et tenue professionnelle, en coordination avec l'image que vous voulez véhiculer. Ne ratez pas aucune occasion pour vous montrer avec, dans votre meilleure lumière, pour inspirer et faire rêver votre clientèle.

- ✚ **Exemple** : Une créatrice de bijoux porte ses créations. Son image respire, vit et brille de toute sa créativité. Quelle belle touche pour son style ! La cliente est toute de suite conquise, convaincue que les bijoux feront le même effet sur elle.





Pour le **Service**, l'exercice à faire est moins palpable, des fois.

Vous devez alors faire vivre, à travers votre image, les valeurs plus inspirantes ou les bénéfiques qu'apporte votre service.

✚ **Exemple** : Quelle posture professionnelle adopter pour une Professeure de Yoga en recherche de nouveaux clients ?

Le composant du langage du corps est dans ce cas encore plus important que d'habitude. Se présenter avec une attitude et gestuelle corporelle naturellement juste comme il faut, avec un visage relaxé et souriant devient une évidence absolue. Ajoutons une tenue vestimentaire qui inspire sérénité et calme intérieure par les couleurs, formes et matières.

Déjà, sans dire un mot, de quoi faire rêver de potentielles clientes hystériques, au bord d'une crise de nerfs, avec le sourire au contraire et le dos incurvé sous une pile de dossiers à traiter d'urgence.

- « *Le cours commence quand, à la pause déjeuner ??* »

✚ **Exemple** : Si vous êtes Conférencière, vous avez comme mission d'être « inspirante » par votre discours pour ceux qui vous écoutent. Mais votre public en face de vous dans une salle vous écoute attentivement aussi avec les yeux, plus que jamais !

Vous serez parfaite dans une tenue adaptée, en syntonie avec le contenu de votre discours et, au même temps, inspirante et attractive pour vous aider à livrer votre message.

Toute la partie de communication non verbale, la posture, la gestuelle et la maîtrise de l'espace seront des atouts précieux qui contribueront à votre succès et au plus grand consensus et, peut-être, à un final standing ovation !

- « *Bravo ! Bravissimo !!* »



Une alternative à votre tenue de scène est l'adoption d'une

## « Signature Vestimentaire »

à vous propre et unique, qui vous colle à la peau. Comme votre signature personnelle, elle est une constante, qui revient tout le temps. Pour y arriver, des fois le chemin peut être une évidence, d'autres, il faut creuser et creuser davantage pour la découvrir.

Pour en savoir plus sur la **Signature Vestimentaire**, cliquez sur le lien vers mon article blog.



## 3) le Contexte / Lieu

Votre image professionnelle doit s'adapter au contexte et au lieu, spécialement dans certaines situations, pour éviter le

### « Syndrome du Poisson hors de l'eau »

*Autrement dit une image qui n'est pas adéquate à la circonstance ou au lieu de votre rdv et qui vous met en situation d'embarras. Oups, votre tenue, votre style, est complètement hors lieu, par conséquent vous ne vous sentez pas à l'aise, pas à la hauteur de la situation, et votre langage non verbal l'exprimera à sa manière à l'œil attentif de votre public.*

Que vous travailliez en présentiel ou à travers l'écran de votre ordinateur, il y a de codes d'image liés au contexte et au lieu qui s'imposent. Des fois presque obligatoirement, des fois moins. A votre sensibilité de juger le compromis.

**Si vous travaillez à votre compte en partenariat avec le monde de moyennes et grandes entreprises, je vous conseille de faire toujours référence aux codes en relation à la fonction / entreprise / secteur ou aux étiquettes particulières, propres de la culture d'entreprise votre cliente.**



On ne vous demande pas expressément de vous y conformer, mais je vous conseille de tenir présents ces codes dans votre esprit, surtout si vous êtes plutôt anticonformiste.

- ✚ **Exemple** : Si vous voulez établir un partenariat en proposant votre produit / service aux Palaces\*\*\*\*\*, le mot-code à bien retenir sous tous ses aspects de contenu et de forme est « luxe ». Pas seulement votre produit / service doit être au niveau requis, mais doit être présenté, porté et soutenu par votre image professionnelle d'excellence et d'unicité.

L'attention au petit détail de votre image sera très poussée.

Même si votre service est de proposer de livraisons personnalisées et eco-friendly à vélo pour les clients du Palace.

- ✚ « SVP Garçon, papillon noir sur chemise blanche ! »

Pour un rdv virtuel, derrière l'écran de votre ordinateur, de concessions ou escamotages sont plus faciles à gérer.

- ✚ **Exemple** Comme vu dans une publicité à la télé française en ce moment, vous pouvez être très bien habillée pour votre réunion virtuelle pour la partie haute de votre corps. En revanche, pour la partie basse rester en jogging ou pyjama. Quoi que l'idée soit sympathique et pratique, je vous la déconseille vivement.



## 4) la Concurrence

Vous avez identifié votre concurrence, les personnes qui exercent votre métier avec succès. Vous les suivez sur les réseaux sociaux ou même vous le connaissez personnellement.

Je vous conseille de prendre en considération surtout vos concurrentes qui ont acquis une belle visibilité dans leur domaine de compétence, celles qui sont déjà arrivées.

**Étudiez leur image professionnelle et ce qu'elles dégagent. La tentation peut être forte : faire « copy and paste » de leur style. Erreur. Sur vous ne marchera pas dans la même manière, vous le savait bien. Vous risquez d'être seulement une mauvaise copie d'une originale.**

- Attention surtout à pas copier votre concurrence directe VIP, déjà affirmée, avec un style unique bien identifiable à leur propre personne, comme une emprunte, avec une leur propre signature vestimentaire et comportementale.

- ✚ **Exemple** : Comme missBianchi-Conseil, je pourrais être tentée de copier le style d'une de mes célèbres concurrentes partout à la télé française en ce moment. Mais je sais que je serai une mauvaise et ridicule copie.

« Mes **CHERIES** »,  
je ne souhaite pas être prise  
comme sa **MAGNI-FAIK** copie.  
Oups, **MAGNI-FAKE** copie,  
enfin, **MAGNIFIQUE** copie ;) »



**En revanche, vous pouvez vous en inspirer, si vous le souhaitez. Trouver par ici et par là des petites choses à adopter et à remettre à votre sauce qui pourraient vous aider à être Vue et Reconnue... en attendant de vous développer votre propre signature vestimentaire.**

## ***5) Votre Personnalité***

Of course, last but not least, votre personnalité.

J'aurais dû la mettre en toute première position, à sa véritable et juste place. Mais probablement je serai encore en train de vous en parler...

Quoi dire sur le sujet en deux mots ?

**Sans considérer cet ingrédient fondamental dans la recette de votre image professionnelle, le cocktail n'est pas magique !**

Selon études socio-psychologiques existent des liens de cause à effet entre votre tenue vestimentaire, votre état d'esprit, votre état émotionnel et votre comportement. N'oubliez pas que votre tenue influence également sur la façon dont les autres vous perçoivent et interagissent avec vous.

Votre personnalité rend votre image professionnelle unique, comme vous.

**Votre savoir-être et votre savoir-faire indiquent la route à suivre à votre savoir-apparaître pour vous mettre en valeur.**

**Au final, si vous ne suivez pas ces consignes, le risque est de vous perdre et de ne pas arriver à livrer correctement votre message au destinataire.**



# Votre Image comme Outil de Communication

Une fois sautés les 2 Pièges et  
trouvé la combinaison idéale des 5  
Points clés,

- **Quoi faire de son IMAGE ?**

Si vous avez débuté ou vous allez commencer votre carrière  
entrepreneuriale,

**mon conseil est de considérer votre  
image professionnelle comme partie  
intégrante de votre plan de  
communication marketing.**

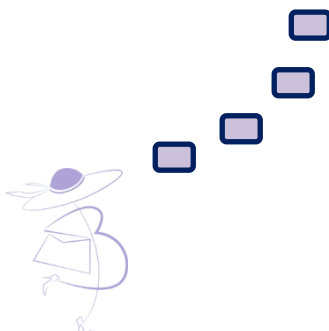


« Comme femme entrepreneure, ambassadrice de votre business et active en première ligne,

s'avère absolument nécessaire élaborer une stratégie marketing et de communication basée sur l'ensemble, votre personne et votre entreprise, car vous voyagez en tandem.

Un duo, qui doit pédaler dans le même sens, dans la même direction, si on veut arriver à destination finale. »

By missBianchi-Conseil





## **Votre image devient alors un outil de communication, que vous mettez en place et en marche chaque jour.**

Servez-vous de votre image, de votre style, de votre charisme et de votre personnalité pour asseoir votre crédibilité comme entrepreneure, chef d'entreprise, et pour valider la qualité du produit / service proposé.

À l'heure d'aujourd'hui, on a la grande chance de pouvoir se faire de la publicité sans investir les grosses sommes d'argent comme autrefois, quand tous les réseaux sociaux n'existaient pas.

**Une visibilité rentable faite à travers votre propre personne.**

**Quel avantage, où mieux investir si pas en soi-même ?**

**Vous devenez ainsi**

**l'égérie de votre marque...**

- « **Parce que vous le valez bien !!** »



Avez-vous apprécié ce guide ?

Concernée par la question de votre Image ?  
Voulez-vous en savoir plus ?

Parlons-en ensemble.

## Réservez votre Séance Gratuite

Cliquez sur ce lien pour passer 30 minutes  
avec moi,  
vous en sortirez avec les idées plus claires...  
à vous d'en profiter!

Vous pouvez m'écrire vos commentaires,  
je serai ravie et honorée de vous répondre.

[Cliquez ici pour me rejoindre sur ma page pro Facebook](#)

*Merci pour Votre Attention,*

*Lucia Bianchi*

[missbianchiconseil@gmail.com](mailto:missbianchiconseil@gmail.com)

