



RESSOURCE

Pourquoi tes clients/patients ne reviennent-ils pas à la 2ème séance ?

Je te donne ici 4 raisons qui peuvent expliquer le manque de motivation de ton client à revenir te voir.

1. Tu ne fixes pas le 2ème rdv

Lors des supervisions ou coaching, de nombreux thérapeutes me disent qu'ils laissent décider le patient. Ce qui peut donner ceci :

" Je vous laisse me rappeler si vous avez besoin" ou

"je vous laisse me rappeler pour fixer le 2ème rendez-vous..."

Maintenant si tu souhaites amener du changement, identifie ce qui t'empêche de lui proposer un 2ème rdv

La peur qu'il ne soit pas satisfait de ce 1er rdv ?

La peur de vouloir pousser à la consommation ?

Tu estimes que lui sait ce dont il a besoin ?

Tu penses que cette 1ère séance est suffisante ?

Tu as l'impression d'être trop directif ?

Tu n'oses pas ? Qu'est ce qui t'empêche d'oser ?

Manque de confiance, de légitimité ?

Je t'invite donc à lui demander s'il est d'accord pour te revoir et continuer le travail commencé et fixer le 2ème rendez-vous de suite.

2. 1ère séance pas assez impactante

Certains thérapeutes utilisent cette 1ère séance pour principalement prendre des infos, établir le rapport, créer le lien. Oui bien sûr cela est utile et en même temps pas suffisant pour s'assurer de sa satisfaction. Tu as dû remarquer que de plus en plus, les gens veulent du rapide, en avoir pour leur argent et leur temps.

Sans avoir obtenu d'apport concret à cette 1ère séance, il va devoir remobiliser ses efforts, trouver le temps, payer à nouveau en ayant le souvenir d'une première séance qui ne lui a pas apporté grand chose. Et 15 jours parfois 3 semaines plus tard, son

cerveau n'aura pas associé la rencontre à une récompense et l'enthousiasme retombée, au mieux ils te laissent un message pour annuler et au pire ils ne viennent pas.

La question à te poser : comment impacter dès la 1ère séance pour créer l'envie de revenir ?

3. Absence de projection, de compréhension

L'autonomie et l'investissement du client/ patient est une valeur très importante pour moi et ma méthodologie de travail est construite en ce sens

Est ce que la personne comprend ce qui se passe, la logique, la stratégie de ton accompagnement. Elle a besoin de pouvoir se projeter et surtout se sentir sécurisée.

Et la sécurité vient avec la compréhension et la transparence.

C'est aussi la rendre actrice de son accompagnement.

Dis lui clairement "Aujourd'hui nous avons fait ceci pour telle raison et la prochaine fois, nous poursuivrons en faisant cela car... pour obtenir...".

Là personnellement, je reviens, je suis rassuré car je comprends et je sens l'accompagnement personnalisé.

Établis donc une stratégie d'accompagnement, qui bien sûr s'adaptera au fil de l'évolution de ton client.

4. Pas assez différent

Ce qui nous amène à notre dernière raison : la rencontre 10/20 que j'appelle, température ? : tiède

Les personnes que nous voyons ont très souvent vu d'autres thérapeutes et souvent des psychologues cliniciens avec qui il ne s'est pas passé grand-chose ou d'autres thérapeutes qui manquaient peut-être de punch. Bref, les autres thérapeutes ou thérapies ne les ont pas convaincus.

Si on met bout à bout les 3 premiers points, il est clair qu'ils ne viendront pas au 2ème rdv, ils ont déjà donné.

Alors comment te différencier dès cette 1ère séance sachant que la bienveillance et l'écoute sans jugement ne risquent pas de te différencier ? Trouve ton truc!

Si tu veux aller plus loin :

.Si ce document te donne suffisamment de pistes pour te débloquent c'est super et si tu sens que t'as besoin de conseils pour

- impacter dès la 1ère séance,
- que la personne se souvienne de toi et te recommande,
- te différencier des collègues
- pour que les gens te choisissent toi

- et donc gagner en légitimité et confiance

Prends directement rendez-vous en cliquant [ici](#)

Nous ferons un diagnostic de ta situation, déterminerons précisément ce dont tu as besoin et si je vois que je peux t'aider alors nous verrons le comment dans un second temps, d'abord l'état des lieux.

Réserve cet appel uniquement si tu es réellement motivé à faire évoluer ta pratique.

<https://calendly.com/b-matarese/entretien-diagnostic>

Tu peux également rejoindre notre communauté d'hypno et de sophro pour continuer d'apprendre, échanger...

<https://www.facebook.com/groups/methodeclecommunicationetliberationemotionnelle>

Bruno MATARESE

Concepteur de la méthode CLE

