

Béatrice Maine

BM REBONDS - SIRET 903 278 117 000 10

110 impasse le Bouchet 26350 Miribel - Tel : +33 (0) 6 82 34 54 08

Email : beatricemaine@gmail.com - www.beatricemaine.com

N° agrément de formation 84 26 03223 26

enregistré auprès du Préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes

FORMATION

Relation à l'argent

Vers une liberté financière

DATES 2025-2026
8 RDVs de 2h en direct en petit groupe

14 et 28 novembre, 12 décembre 2025, 2, 16, 30 janvier, 2 et 17 février
2026 de 19h30 à 21h30

**** Vous n'avez pas de croyances limitantes au sujet de l'argent : vous avez un système nerveux qui vous protège et qui a besoin d'être « recalibré », « réinstruit »**

**** Vous n'avez pas de difficultés à être clair sur la tarification de vos offres, vous avez besoin de créer de nouvelles routes neuronales et redonner le pouvoir à votre cortex préfrontal**

**** Vous n'arrivez pas à faire autrement que tourner en boucle mentalement avec des pensées de peur et de manque d'argent c'est normal. C'est votre corps qui pense à votre place. Et tout le travail sur le mental que vous aurez beau faire n'y changera rien tant que vous ne travaillerez pas avec le niveau organique**

**** Vous n'avez pas peur d'augmenter vos tarifs ou de ce que vont penser les autres, si vous le faite c'est synonyme de mort assurée pour votre cerveau**

**** Votre rapport à l'argent n'est pas évanescent, abstrait, non inscrit dans le réel, votre physiologie (et donc votre mental) est déconnectée, en mode dorsal. Vous n'avez pas accès à autre chose.**

**** Vous n'êtes pas, inadapté-e-s » pour vous rendre visible sur les réseaux sociaux, pour parler de vous et de vos offres, votre amygdale émotionnelle est en alerte pour vous protéger, elle a besoin d'être rééduquée. Et vous avez besoin de trouver votre manière de vous rendre visible.**

**** Vous n'êtes pas incapable de fixer des tarifs qui honorent votre travail, c'est beaucoup trop risqué pour votre équilibre cellulaire si vous tentez de le faire**

**** Vous n'avez pas de difficulté à dire « non » à des tarifs trop bas, votre corps vit la physiologie d'un « non » comme un danger mortel**

**** Vous ne manquez pas d'affirmation, de volonté ou de puissance,** votre système nerveux se met en mode off car il perçoit cette exposition comme fatale et irréversible

**** Vous n'êtes pas la spécialiste de l'auto sabotage,** votre système nerveux évite ce qu'il juge « fatal »

**** Vous n'êtes pas une procrastinatrice en herbe malgré votre ambition,** vous êtes en mode adaptatif

Bref VOUS N'ÊTES PAS Limitée ou condamné-e en quoi que ce soit.

VOUS AVEZ UN SYSTÈME NERVEUX qui a engrammé une histoire, des expériences, des vécus,

...

Dans la form-action sur la relation à l'argent « vers plus de liberté financière" c'est tout ce travail que je vous propose

En tant que timide, introvertie, issue d'une famille plus que modeste, qui percevait les « riches » comme des gens mauvais, profiteurs, vivant dans un autre monde, toute ma physiologie et donc mes états de corps, d'esprit, émotionnel et énergétique étaient calibrés là-dessus.

La vie répondant à ce que l'on émane ... j'étais servie par la précarité

Il m'a fallu du temps pour comprendre et trouver les bons leviers pour sortir de ce système de fonctionnement et de croyances.

Et ça n'est pas par le « mind set » que tout a changé

C'est quand j'ai travaillé avec mon système nerveux.

Ça a alors été la rév-olution !

Objectifs de la formation :

- Identifier et transformer sa perception et son attitude face à une monnaie sonnante et trébuchante.
- Explorer de façon artistique (danse, dessin, écriture) ces questions souvent épineuses et chargées d'histoire !
- Vous amener à de nouvelles réflexions, à de nouveaux points de vue, à des prises de conscience et des r-évolutions nécessaires,
- Aborder votre situation financière actuelle et celle du futur rêvé plus sereinement,
- Exprimer des choses sur ce sujet que vous ne dites à personne,
- Dire sans être jugé, moqué, critiqué, mal vue,
- Parler clairement et sereinement d'argent, de vos envies, ambitions, besoins
- Pacifier votre relation à l'argent et à l'abondance
- Transformer des peurs, des croyances, des héritages familiaux
- S'ouvrir à la possibilité de gagner suffisamment d'argent pour vivre joyeusement de votre activité

Les outils pour explorer ce thème sont :

- L'écoute sensible du corps
- Le mouvement dansé
- Le dessin
- Le support des images
- L'écriture créative
- L'argile
- Journal Créatif, Life/Art Process
- Des éclairages neuroscientifiques sur les processus de changement

Les publics concernés sont :

- Les professionnels amenés à engager une médiation corporelle ou créative,
- Les enseignants et les pédagogues,
- Les professionnels de l'intelligence collective
- Les art-thérapeutes,
- Les coachs et les consultants.

PROGRAMME PEDAGOGIQUE :

Session 1 :

Son rapport, sa perception et sa vision de l'argent.

Archétype 1 : l'accumulateur (ses caractéristiques, ses points forts, ses ressources, ses faiblesses, comment votre accumulateur s'exprime-t-il dans votre vie ? dans votre entreprise ? les actions requises pour mieux l'équilibrer dans sa vie, les ressources sur lesquelles vous pouvez vous appuyez, ...)

Session 2 :

Besoins/croyances/projections sur l'argent

Les notions de Réussite/Succès/Abondance/Travail

Ses tabous cachés liés à l'argent

Les 3 mouvements en lien avec l'argent : Recevoir, Donner, Garder. Focus sur apprendre à recevoir

Session 3 :

Archétype 2 : le dépensier (ses caractéristiques, ses points forts, ses ressources, ses faiblesses, comment votre dépensier s'exprime-t-il dans votre vie ? dans votre entreprise ? les actions requises pour mieux l'équilibrer dans votre vie, les ressources sur lesquelles vous pouvez vous appuyez, ...)

Session 4 :

Son arbre généalogique en relation à l'argent (couper avec des situations familiales difficiles dettes, faillite, mauvaise gestion, pauvreté, ...)

Les 3 mouvements en lien avec l'argent : Recevoir, Donner, Garder. Focus sur donner/dépenser

Session 5 :

Archétype 3 : le banquier (ses caractéristiques, ses points forts, ses ressources, ses faiblesses, comment votre banquier s'exprime-t-il dans votre vie ? dans votre entreprise ? les actions requises pour mieux l'équilibrer dans votre vie, les ressources sur lesquelles vous pouvez vous appuyez, ...)

Exploration « En tant qu'argent...3

Son plafond de verre

Session 6

Le triangle de Karpman : victime – sauveur – persécuteur

Les 3 mouvements en lien avec l'argent : Recevoir, Donner, Garder. Focus sur garder

Session 7 :

Archétype 4 : l'alchimiste, le visionnaire (ses caractéristiques, ses points forts, ses ressources, ses faiblesses, comment votre visionnaire s'exprime-t-il dans votre vie ? dans votre entreprise ? les actions requises pour mieux l'équilibrer dans votre vie, les ressources sur lesquelles vous pouvez vous appuyez, ...)

Session 8

Archétype 5 : le dirigeant, le chef de projet ((ses caractéristiques, ses points forts, ses ressources, ses faiblesses, comment votre dirigeant s'exprime-t-il dans votre vie ? dans votre entreprise ? les actions requises pour mieux l'équilibrer dans votre vie, les ressources sur lesquelles vous pouvez vous appuyez, ...)

Changer le monde

Développer une relation d'amitié avec l'argent, les finances, l'économie

La nouvelle version de soi-même, de son nouvel héritage, de ses nouvelles croyances, ses nouvelles ressources et points d'appuis, sa nouvelle posture, ses nouvelles croyances, ses nouvelles perceptions, ses objectifs financiers pour l'avenir à court, moyen et long terme
Son nouveau principe de fond

Feuille de route pour les mois à venir : étapes à franchir, actes à poser, les étapes à franchir pour développer ses revenus et son nouveau rapport à l'argent, pratiques quotidiennes ou hebdomadaire pour s'accompagner, actions pour renforcer son nouvel état d'esprit, pour assumer sa puissance personnelle, rendez-vous pour s'occuper de son argent, pour s'occuper de sa relation à l'argent
Savoir analyser ses sources de clients (Réseau, Site internet, Action commerciale, ancienne cliente, autre...) et ses sources de revenus pour les optimiser

Les + de la formation :

Du travail en petit groupe pour favoriser les échanges interpersonnels

Un sous-groupe de soutien constitué de 2 paires tout le long de l'accompagnement

Des pratiques, explorations, rituels à réaliser pour soutenir les entre-deux séances

Une approche intermodale : l'écoute sensible du corps, mouvement dansé, dessin, collage, écriture créative

Un processus transmis et « recyclé » déjà de nombreuses fois

ASPECTS PRATIQUES :

8 RDVS de 2h en petit groupe en direct.

Dates 2025-2026 : 14 et 28 novembre, 12 décembre 2025, 2, 16, 30 janvier, 2 et 17 février 2026 de 19h30 à 21h30

Prévoir d'arriver au moins 10 min avant le début + 20 min de battement à la fin si nous débordons. Il faut donc vous rendre disponible de 17h15 à 20h30

Matériel à avoir : un cahier de note, un cahier non ligné, sans spirale format minimum A4, 24 pastel gras et pastels secs, 1 ou 2 tubes d'acrylique, feutres, revues dans lesquelles découper des images et des mots.

**Investissement : 1250 € TTC payable en 1 fois
Ou 4 fois 333€ soit 1332€**

Formation dispensée par BEATRICE MAINE

Certifiée niveau 3 en Life Art Process® (coaching basé sur le corps et la créativité),
Hypnothérapeute
Formée en neurosciences appliquées aux processus d'apprentissage et de changement
Formée en marketing éthique et image de marque
Formée en Journal Créatif®
Formée Somatic Experiencing (résolution des traumatismes et théorie polyvagale)