



8 semaines pour construire une marque impressionnante



Personnes ressources

John Donnelly

Détails de programme

416.204.0332 ou

877.903.3878 #332

john@covenantgroup.com

Robert Lecavalier et / ou

Jean Lecavalier

Questions de contenu

robert@covenantgroup.com

jean@covenantgroup.com

Session #1

Ventes aux clients existants

Définir le contexte



■ INTENTION



■ PROCESSUS



■ MESURE

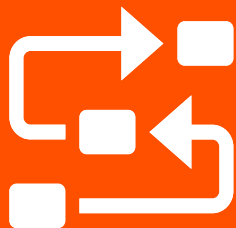




Intention

1. Passer de la familiarité à la maîtrise
2. Travailler avec les clients
3. Approcher les gens au sein de votre cercle





Processus

1. Identifier les possibilités de ventes croisées, de ventes bonifiées et de consolidation avec les clients existants
2. Identifier les personnes de votre cercle social avec lesquelles vous pouvez avoir une conversation d'attraction client
3. Trois stratégies ou tactiques pour faire plus de ventes aux gens dans votre marché naturel ou cercle social





Mesure

1. Combien de prospects avez-vous ajoutés à votre pipeline ?
2. Combien de nouvelles ventes avez-vous réalisées auprès de clients existants ?
3. Combien de ventes avez-vous faites dans votre cercle social ?





**Mise-en-place
du contexte**

Obtenir les bonnes réponses à:

- Qui est le bon client ?
- Quelle est la bonne proposition de valeur ?
- Qu'est-ce que le bon échange de valeur ?



Profil de client idéal



La démographie

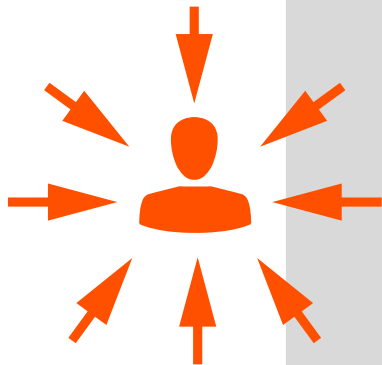
Attributs basés sur les faits

- Age
- Localisation géographique
- Revenu
- Type d'emploi
- Statut matrimonial

La psychographie

Attitudes

- Responsable
- Valeurs familiales fortes
- Génereux d'esprit
- Délégateur
- Connecteur





Entrevue : Un conseiller



Réflexion:

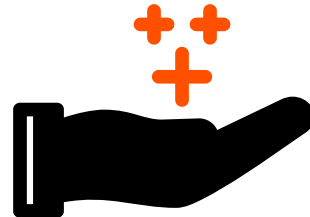


Exercice

- Prenez quelques minutes pour mettre à jour votre propre profil de client idéal



Votre proposition de valeur



Décrivez la valeur que
vous offrez aux clients



Entrevue : Un conseiller



Réflexion:



Exercice

- Prenez quelques minutes pour mettre à jour votre bon échange de valeur (bon prix)





Le bon échange de valeur (bon prix)



La valeur que les gens attribuent à ce que vous faites est liée au fait que vous les aidez à réaliser leurs aspirations





Entrevue : Un conseiller



Réflexion:



Exercice

- Prenez quelques minutes pour mettre à jour votre propre échange de valeur (bon prix)



**Mise-en-place
du contexte**

Une fois que vous avez la réponse
à ces trois questions :

- Qui est le bon client ?
- Quelle est la bonne proposition de valeur ?
- Quel est le bon échange de valeur?





Stratégie

Élaborez une stratégie pour maximiser les opportunités avec votre cercle social

- **Étape 1 :** Réservez du temps pour analyser votre cercle social et dresser la liste des personnes à qui vous avez l'intention de tendre la main / de communiquer
- **Étape 2 :** Préparer, pratiquer et perfectionner le script #1
- **Étape 3 :** Faites l'appel en utilisant le script #1



Script #1

L'appel à vos clients et clients potentiels de leur cercle social





Script #2

Contacter de 20 à 25 de vos
meilleurs clients et relations
pour discuter de leurs
objectifs





Script #3

Les examens périodiques



Conclusion

- Quels sont les enseignements clés d'aujourd'hui ?
- Qu'allez-vous faire de ce que vous avez appris aujourd'hui ?
- Quels changements de comportement allez-vous apporter ?
- Qu'allez-vous faire ensuite?



Prochaines étapes

Marquez vos calendriers

Webinaire II – Jeudi 9 avril, 12 h à 13 h

→ *Obtention de présentations*

Webinaire III – Jeudi 16 avril, 12 h à 13 h

→ *Gestion des pipelines*

Webinaire IV – Jeudi 23 avril, 12 h à 13 h

→ *La mise en réseau / Tissage*

Webinaire V – Jeudi 30 avril, 12 h à 13 h

→ *Travailler avec des professionnels
collatéraux*

Exercices à compléter:



Prochaines étapes

- Développer une histoire qui illustre quel est l'avantage pour le client et comment il en bénéficie
- Tendez la main / communiquez en utilisant vos scripts.
- Appelez 20-25 de vos meilleures relations pour discuter de leurs objectifs
- Processus d'examen périodique

①

②

③

**Questions ou
commentaires**





Personnes ressources

John Donnelly

Détails de programme

416.204.0332 ou

877.903.3878 #332

john@covenantgroup.com

Robert Lecavalier et / ou

Jean Lecavalier

Questions de contenu

robert@covenantgroup.com

jean@covenantgroup.com