



**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

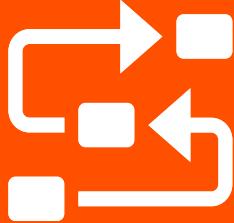


■ MESURE



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 ?**



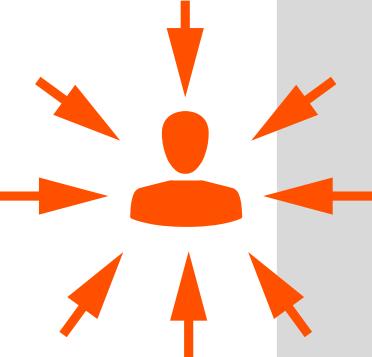
Mise-en-place du contexte

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	La psychographie
<p><i>Attributs basés sur les faits</i></p>  <ul style="list-style-type: none">• Age• Localisation géographique• Revenu• Type d'emploi• Statut matrimonial	<p><i>Attitudes</i></p>  <ul style="list-style-type: none">• Responsable• Valeurs familiales fortes• Généreux d'esprit• Délégateur• Connecteur



Entrevue : Un conseiller





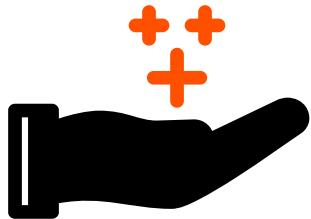
Exercice

Réflexion:

- 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





Exercice

Réflexion:

- 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





Exercice

Réflexion:

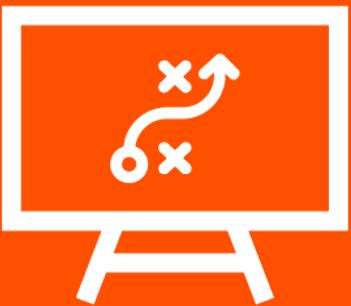
- Prenez quelques minutes pour mettre à jour votre propre échange de valeur (bon prix)



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?

- 1
- 2
- 3

Prochaines étapes

- 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*

Marquez vos calendriers

- 1
- 2
- 3

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