



**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 #2

Obtenir des introductions



Définir le contexte



■ INTENTION



■ PROCESSUS



■ MESURE

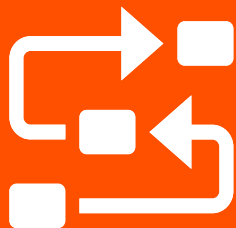




Intention

Développez votre entreprise
à travers 2 degrés de séparation





Processus

1. Maîtrisez le processus en cinq étapes pour obtenir des introductions
2. Préparez une liste de clients, de centres d'influence et de personnes dans votre cercle social que vous aborderez pour obtenir des présentations



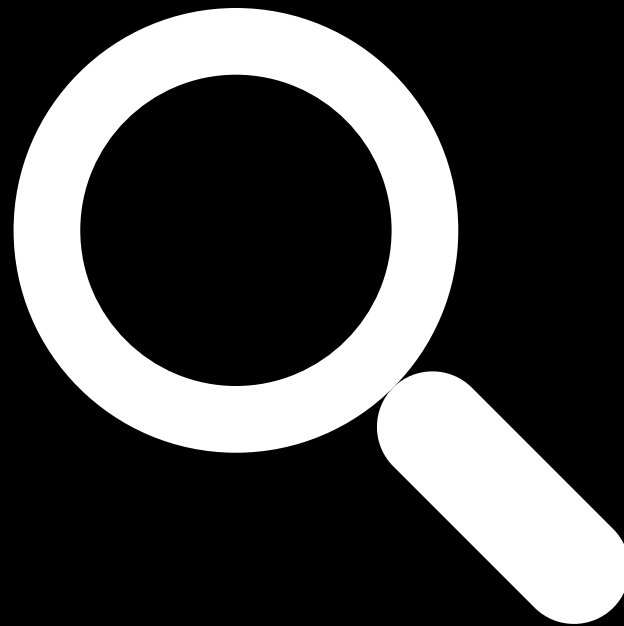


Mesure

**Construisez votre inventaire de clients
potentiels / prospects**



**Mise-en-
contexte**





Révision du dernier webinaire

- Sensibilisation aux clients et aux personnes que vous connaissez
- Une conversation plus approfondie de 20 à 30 minutes axée sur les solutions qui dirige ou guide le client vers son avenir souhaité
- Examens périodiques avec vos meilleurs clients





Répondez à la question sur l'écran





Processus en 5 étapes pour l'obtention d'introductions

1. Confirmez la confiance que votre client a en vous
2. Votre déclaration de transition
3. Encadrez votre demande d'aide
4. Gagner l'engagement
5. Remerciez le client et le supporter dans l'organisation d'introductions



Étape 1 - Confirmez la confiance que votre client a en vous



- Un exemple pourrait être :
 - *Vous : Lisa, maintenant que vous avez eu la chance de travailler avec nous pendant un certain temps, que pensez-vous de votre expérience ?*
 - *Client : Je me sens bien. Je me suis toujours senti soutenu et bien soigné*
 - *Vous : C'est bon à entendre. Parlez-moi plus à ce sujet. Qu'est-ce qui vous a été le plus significatif ou bénéfique ?*



Votre déclaration de transition, en disant :

- J'apprécie vos commentaires aimables et réfléchis. En particulier, parce que vous êtes exactement le type de client avec qui nous aimons travailler. Notre client idéal vous ressemble beaucoup



Encadrez votre demande d'aide pour fournir des introductions, comme suit :

- Si vous êtes comme nos autres clients qui réussissent, et je crois que vous l'êtes, vous connaissez au moins 20 autres personnes qui réussissent comme vous. Est-ce une déclaration juste ?

Étape 4 - Gagner l'engagement



Lorsque vous obtenez leur accord, continuez comme suit :

- Je me rends compte que ce serait une obligation / une imposition pour vous de vous demander d'organiser un certain nombre d'introductions dans les prochaines semaines
- Toutefois, si nous pouvions mettre en place les bonnes circonstances et le bon moment, est-il raisonnable de supposer qu'au cours des 12 à 15 prochains mois, nous pourrions organiser une série d'introductions ?
- [Pause et attendre une réponse]

Étape 4 - Gagner l'engagement



- Répondez en disant : Est-ce que je pourrais donc vous demander de me présenter à 2 personnes de votre cercle social dans les 4 à 6 prochaines semaines ?
- Lorsque vous obtenez un accord, demandez si maintenant est un temps opportun ou, sinon, convenez ensemble d'une date ultérieure pour construire une liste et identifier les deux personnes que vous rencontrerez dans les prochaines semaines

Étape 5 - Remerciez le client



- Remerciez le client pour son soutien.
- Travaillez avec eux et leur équipe pour organiser les présentations et mesurer les succès, au fur et à mesure



Entrevue : Une conseillère





Exercice

Réflexion :

- Prenez quelques minutes pour réfléchir à la façon dont vous aller:
 - *Maîtriser le processus en cinq étapes pour obtenir des introductions, mais aussi...*
 - *Maîtriser le système et les processus par lesquels vous appliquerez cette technique sur une base hebdomadaire*





**Élaborez une
stratégie pour
obtenir des
introductions**

1. Effectuer des examens périodiques avec l'intention d'obtenir des présentations
2. Organisez des appels avec vos Top 20 relations
3. Identifiez les personnes de votre cercle social qui sont des « Mavens », des connecteurs ou des grands vendeurs





Processus d'examen périodique :



1.
Envoyer
l'invitation



2.
Téléphone
pour fixer la
date/heure



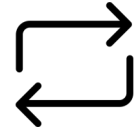
3.
Envoyer
l'ordre du
jour



4.
Téléphone pour
confirmer l'ordre
du jour



5.
Mener le
processus
d'examen



6.
Suivi





Entrevue : Une conseillère





Exercice

Réflexion :

- Prenez quelques minutes pour réfléchir à la façon dont vous utiliserez et mettrez en œuvre le processus d'examen périodique

Sommaire

- Utiliser le processus en 5 étapes pour obtenir des introductions
- Effectuez un processus en 5 étapes avec vos 20 meilleures relations et centres d'influence
- Mener le processus en 5 étapes avec les 5-10 personnes dans votre cercle social qui sont des « Mavens », des connecteurs et de grands vendeurs

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 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*

Webinaire VI – Jeudi 7 mai, 12 h à 13 h

→ *Leadership numérique*

Exercices à compléter



Prochaines étapes

- Mener des examens périodiques
- Organisez des appels pour utiliser le processus en 5 étapes pour obtenir des présentations
- Mener le processus en 5 étapes
- Identifiez ceux qui correspondent aux descriptions de « Mavens », de connecteurs ou grands vendeurs

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