



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 # 3

Gestion des pipelines



Définir le contexte



■ INTENTION



■ PROCESSUS



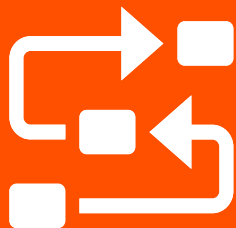
■ MESURE





Intention

Mettre en œuvre et suivre des activités qui constitueront votre inventaire d'acheteurs potentiels sur une base hebdomadaire



Processus

Identifiez les éléments ou les facteurs qui contribueront à la constitution d'un solide pipeline d'acheteurs potentiels au cours des 1 à 3 prochaines années





La mesure représente les activités dans lesquelles vous vous engagez sur une base hebdomadaire pour mettre en œuvre ces trois éléments

**Mise-en
contexte**





Gestion des pipelines

- 3 éléments clés sur lesquels se concentrer dans la gestion des pipelines





Gestion des pipelines

3 éléments clés sur lesquels se concentrer dans la gestion des pipelines.

- L'analyse de votre réseau
- Votre Top 20 relations
- Le suivi des recommandations d'introduction et des références





Gestion des pipelines

- Aperçu de l'approche du Groupe Covenant en matière de gestion des pipelines





**Conseillers plus
performants
contre tous les
autres**

Ce qui compte dans votre processus de vente

Avant

*Ce que vous savez
sur le prospect ou le
client*

Pendant

*Les questions
que vous posez
et les histoires
que vous
racontez*

Après

*Ce que vous créez
ensemble et votre
capacité à fournir
les meilleures
solutions*



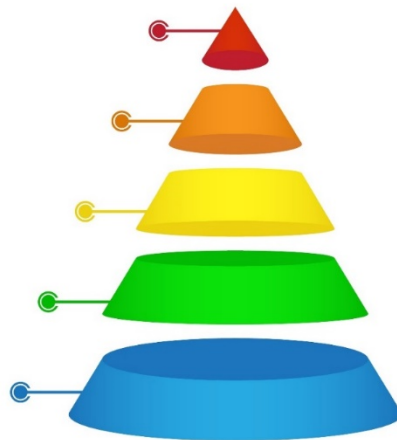
Les conseillers plus performants - Pipeline



Comment la plupart des gens regardent leur pipeline :

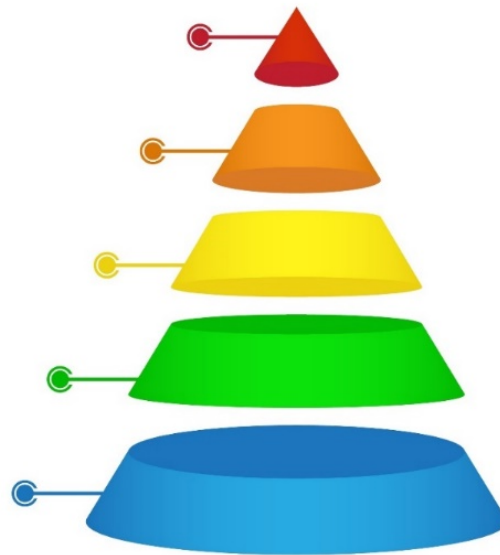


Comment Le Groupe Covenant regarde un pipeline :





- Ils construisent un inventaire d'acheteurs potentiels de 150 à 300
- Ils s'attendent à les convertir sur une période d'un à trois ans





Révision du dernier webinaire

1. Effectuer des examens périodiques avec vos meilleurs clients
2. Sur une base hebdomadaire, rencontrer au moins une de vos 20 meilleures relations
3. Identifier les gens dans votre cercle social peuvent créer une révolution: « Mavens », Connecteurs et Grands vendeurs



Répondez à la question à l'écran





Gestion des pipelines

3 éléments clés sur lesquels se concentrer dans la gestion des pipelines

- Analyse de votre réseau
- Top 20 des relations
- Suivi des introductions, des recommandations et des références





Analysez votre réseau



Identifiez qui et quoi apporte de la valeur à vos prospects et clients

Deux degrés de séparation

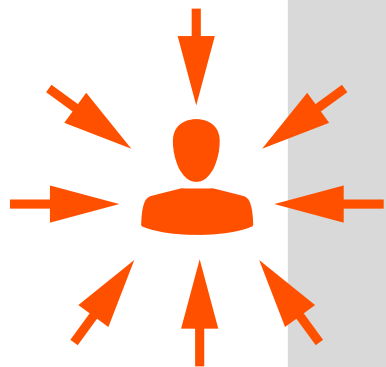


**Votre cercle
social**

- Toutes les personnes que vous connaissez
- Ceux qu'ils vont introduire, recommander et référer à vous



Profil de client idéal



La démographie

Attributs basés sur les faits

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

La psychographie

Attitudes

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





**Votre cercle
social**

Analysez votre réseau

- Clients existants
- Copains
- Famille
- Centres d'influence
- Professionnels collatéraux
- Communauté plus vaste



Analysez votre réseau



Exercice

Dressez la liste des personnes que vous connaissez dans votre réseau ou votre cercle social qui correspondent à votre profil client idéal



Votre cercle social = Votre écosystème



- Toutes les personnes que vous connaissez; famille, amis, relations professionnelles et connaissances
- Quelle est l'étendue et la profondeur de votre réseau. Quelle en est la qualité et la quantité ?



Exercice

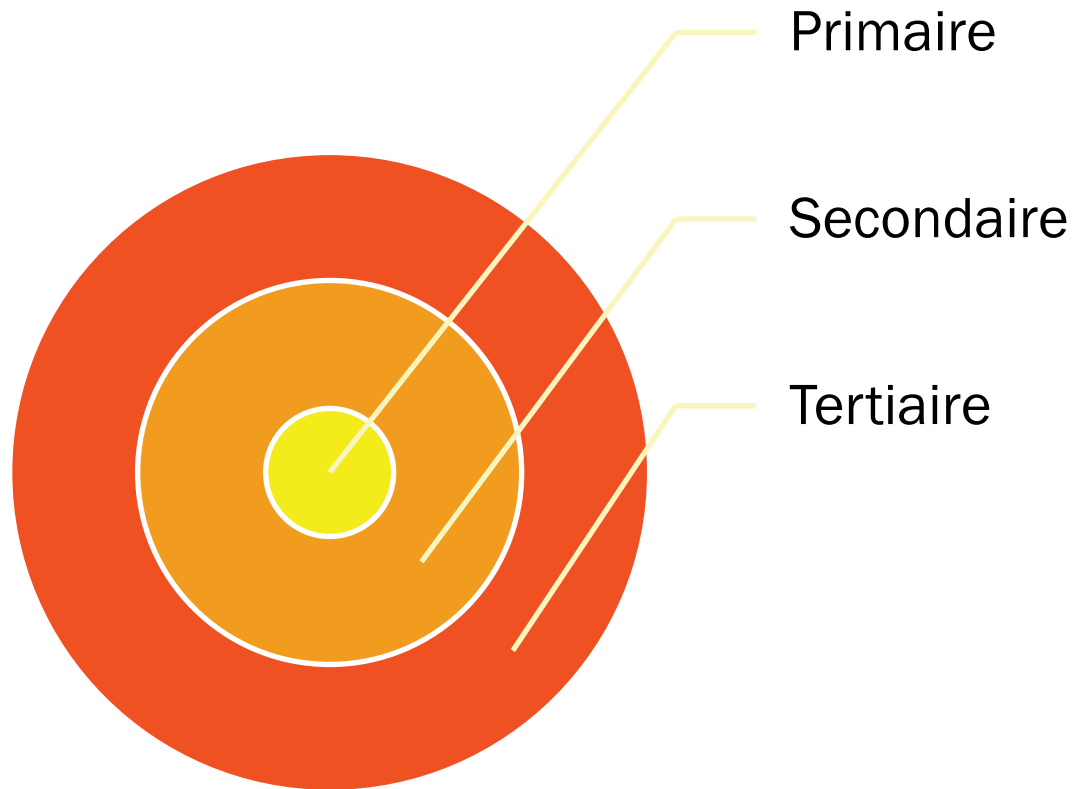
Réflexion :

- Prenez quelques minutes pour réfléchir à la façon dont vous allez analyser votre réseau pour constituer un inventaire d'acheteurs potentiels au nombre de 100 à 300





**Marchés
cibles**





Entrevue (Conseillère)





Gestion des pipelines

3 éléments clés sur lesquels se concentrer dans la gestion des pipelines

- Analyse de votre réseau
- Top 20 des relations
- Suivi des introductions, des recommandations et des références



Top 20 des relations



Gestion des pipelines

- *Identifiez votre Top 20 des relations*



Top 20 des relations



Gestion des pipelines

- Ceux qui contribuent directement ou indirectement aux 40% à 80% de vos revenus non récurrents au cours des trois à 12 prochains mois





Gestion des pipelines

Top 20 des relations

- **Votre Top 20 sera composé de :**
 - Clients qui achèteront plus de produits ou services
 - Clients potentiels qui, selon vos prévisions, deviendront vos clients
 - Centres d'influence qui présenteront, recommanderont et référeront des clients potentiels



Top 20 des relations



**Complétez ou mettez à jour
vos 20 meilleures relations**



Gestion des pipelines

Top 20 des relations

- *Nom*
- *Profession*
- *Quelle est l'opportunité ?*
- *Pourquoi cette relation est-elle importante ?*
- *Quelles sont vos prochaines étapes ?*





Entrevue (Conseillère)





Exercice

Réflexion :

- Prenez quelques minutes pour identifier les prochaines étapes avec votre liste de vos Top 20 relations





Gestion des pipelines

3 éléments clés sur lesquels se concentrer dans la gestion des pipelines

- L'analyse de votre réseau
- Votre Top 20 relations
- Le suivi des introductions, des recommandations et des références





Votre cercle social = Votre écosystème



Suivi des introductions, des
recommandations et des références



Mesure

Qu'est-ce qu'on veut suivre ?

- Combien d'introductions, de recommandations, et de références obtenez-vous chaque semaine?
- Quelles sont les sources de ces introductions, recommandations et références ?
- Combien de ces introductions, recommandations et références mènent à une conversation d'attraction client ?





Qu'est-ce qu'on veut suivre ?

- Combien de ces conversations d'attraction client conduisent à des personnes s'engageant dans le processus de vente ou le cycle d'achat?
- Combien d'entre eux deviennent des clients?
- Parmi ceux qui deviennent clients, combien deviennent des sources de recommandations, d'introductions et de références ?





Entrevue (Conseillère)





Exercice

Refléxion :

- Prenez quelques minutes pour réfléchir à la façon dont vous allez utiliser et implémenter le contenu de la session d'aujourd'hui



Résumé et conclusion

Vous devez suivre les activités et les résultats liés à:

- Votre réseau ou écosystème
- Vos 20 meilleures relations
- Suivi des introductions, des recommandations et des références du bas de l'entonnoir vers le haut (conversion en clients)

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 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*

Webinaire VII– Jeudi 14 mai, 12 h à 13 h

→ *Événements éducatif et expérientiels*



Prochaine étapes

Exercices à compléter :

- Analysez votre réseau
- Examinez votre profil de client idéal
- Revue Obtention des introductions
- Complétez votre liste des 20 meilleures relations
- Mettez en place un système de suivi pour vos introductions, recommandations et références



**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