

## Au programme !

### SEANCE 1 :

#### « Je fixe le Cap de mon activité. »

Vous clarifierez la cohérence entre votre perception de la vie, vos valeurs et la raison d'être de votre entreprise.

**Résultat : Votre Slogan, votre Mantra**

#### « J'identifie mon cœur de métier et mon territoire de jeu. »

Vous ajusterez vos domaines d'activités et vos clients potentiels.

**Résultat : Vos offres de service**

*Nombre de Skype entre session 1 et session 2 : 1*

### SEANCE 3 :

#### « Je bâtis mes offres de service. »

Vous construirez votre offre et votre proposition d'appel afin de mettre un pied dans l'entreprise de votre prospect.

**Résultat : Votre Produit d'Appel et votre offre rédigée.**

#### « Je prospecte. »

Vous choisirez et vous appliquerez les stratégies de prospections les plus efficaces en fonction de vos cibles et activités.

**Résultat : Vos objectifs de prospection.**

*Nombre de Skype entre session 3 et session 4 : 3*

### SEANCE 5 :

#### « J'augmente mon Chiffre d'Affaires par client. »

Vous apprendrez à augmenter votre CA par client en choisissant les stratégies pour augmenter la valeur moyenne et le nombre de transactions.

**Résultat : Votre plus gros chiffre d'affaires chez un client.**

*Nombre de Skype entre session 5 et session 6 : 3*

### SEANCE 2 :

#### « Je cible mon client idéal. »

Vous identifierez les entreprises et les personnes avec lesquelles vous allez aimer travailler.

**Résultat : Liste physique de prospects**

#### « Je me différencie. »

Vous élaborerez vos propositions de valeurs différenciantes uniques, enthousiasmantes qui incitent vos prospects à vous choisir plutôt qu'un concurrent.

**Résultat : Vos Spécificités et vos Garanties**

*Nombre de Skype entre session 2 et session 3 : 2*

### SEANCE 4 :

#### « Je convertis mes prospects en clients. »

Vous choisirez et appliquerez les stratégies les plus efficaces en termes de conversion en fonction de vos prospects et activités.

**Résultat : Vos nouveaux clients.**

*Nombre de Skype entre session 4 et session 5 : 3*

### SEANCE 6 :

#### Lieu surprise !

**Célébration de mes premiers succès.**

**Résultat : ma liste de bénéfiques clients, ma présentation tonitruante.**

Ambiance garantie !