

## 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**

**« Je découvre les outils de la réussite.»**

Vous apprendrez à planifier vos actions, à vous donner des objectifs et à les suivre.

**Résultat : Votre plan d'actions**

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

### 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 les garanties qui inciteront vos prospects à vous choisir plutôt qu'un concurrent.

**Résultat : Vos Garanties**

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

### SEANCE 3 :

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

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

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

*Nombre de Skype entre session 3 et session 4 : 2*

### SEANCE 4 :

**« Je prospecte. »**

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

J'apprends l'écoute empathique.

**Résultat : Vos objectifs de prospection.**

*Pas de skype car Séances espacées d'1 semaine*

### SEANCE 5 :

**« 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.

Je crée mon scripte d'entretien

**Résultat : Vos nouveaux clients.**

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

### SEANCE 6 :

**« 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 6 et session 7 : 4*

### SEANCE 7 :

**Lieu surprise !**

**Célébration de mes premiers succès.**

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

Ambiance garantie !