
Au programme !

SEANCES :

« 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

SEANCES :

« 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

SEANCES :

« 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.

SEANCES :

« « 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.

SEANCES :

« 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.

SEANCES :

« 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.