

Conversation de vente :
un état d'esprit
en béton !

Conversation de vente : un état d'esprit en béton !

Étape #1-Nouvelles croyances, Identité et Objectif

Quelle est votre croyance/opinion générale concernant les conversations de vente ?

Qui ÊTES-VOUS durant une conversation de vente ?

Quel est le taux de conversion de vente que vous souhaitez atteindre ?

sur

Étape #2 – Diagnostiquez où se trouvent vos blocages

Attribuez une note de 1 à 5 pour chaque section d'une conversation de vente :

1 = « Urgent ! C'est la cata ! » - 3 = « C'est bien, mais il reste du travail » - 5 = « Je maîtrise ! »

- Créer du lien
- Poser un cadre qui vous mette en position de leader de la conversation
- Présenter le déroulé de la conversation
- Découvrir le problème du client
- Découvrir le coût du problème pour le client
- Transformer le problème en possibilités
- Poser la question à 1 million d'euros
- Faire votre offre
- Présenter l'investissement
- Répondre aux objections
- Prendre le paiement
- Gardez la conversation en dessous de 55 minutes ou moins
- Nb de ventes avec paiement en 1 fois / Nb de ventes avec paiement en plusieurs fois
- Fixer un rendez-vous de suivi si nécessaire
- Faire en sorte que le client reste engagé/Faire démarrer le client

Étape #3 – Actions pour vous rendre plus forte

Choisissez une section où vous avez mis 1 ou 2 et inscrivez-la ci-dessous :

Créez une nouvelle croyance pour vous soutenir dans la section choisie :

- Votre nouvelle croyance est écrite de manière positive
- Votre nouvelle croyance crée un sentiment intense de possibilité
- Votre nouvelle croyance est précise, même si elle englobe tout ce qu'elle recouvre
- Votre nouvelle croyance est orientée vers le futur

Quelle est la croyance qui vous permet de vous sentir incroyablement confiante quand vous abordez cette section de la conversation de vente ?

Maintenant, avec cette nouvelle croyance en tête, que ferez-vous différemment lors de votre prochaine conversation de vente ?

Étape #4 – Évaluez-vous avec élégance et facilité

Qu'est-ce que j'ai bien fait ? (Soyez généreuse avec les éloges concernant vos progrès !)

Quelle est 1 chose où j'ai besoin d'en faire plus ? (Soyez précise quant aux domaines que vous pouvez améliorer)

Quelle est 1 chose où j'ai besoin d'en faire moins ? (Soyez précise quant aux domaines que vous pouvez améliorer)