

Le plan de votre  
conversation  
de vente

# Le plan de votre conversation de vente

Soyez fière de vos offres ! Offrez une écoute de qualité à votre client

Pas de pression : si ce client est fait pour vous, vous travaillerez ensemble.

Sinon, il y en aura d'autres !

## Étape #1 - Démarrer la séance

- Accueillez la personne par son prénom + présentez-vous. Souriez !
- Créez du lien : *« Comment s'est passé le week-end ? »* ou vérifiez ses réseaux sociaux  
Posez le cadre et mettez-vous en position de leader de la conversation : *« J'ai bien eu vos messages et j'ai pris connaissance de vos besoins. Nous sommes ensemble pour 1h environ et pendant cette conversation, je m'engage à être 100% ouverte et honnête avec vous et je vous demande en retour d'être 100% ouverte et honnête avec moi. Est-ce que cela vous convient ? »*
- Présentez le déroulé de la conversation : *« Pendant ce temps que nous allons passer ensemble, nous allons évoquer en profondeur votre situation, les difficultés que vous rencontrez actuellement et les prochaines étapes pour passer à l'action et franchir vos barrières »,*  
OU *« Nous allons nous concentrer sur la possibilité que vous avez de réaliser + le souhait que la personne a émis dans sa préparation »*
- *« Et je vous présenterai comment je peux vous aider à atteindre votre objectif »*  
OU *« et à la fin, je vous ferai une proposition pour vous aider à réaliser votre + souhait ».*
- *« Mon objectif, ici, est double : d'une part, faire en sorte que le programme (ou votre service) vous convienne et que vous avez raison de le faire. D'autre part, vous aider à clarifier une décision favorable ou défavorable. Si c'est un Oui des deux côtés, j'aimerais entendre un Oui. Cependant, s'il est clair que c'est un Non, je peux également l'accepter. Ce qui me pose problème, c'est que si nous arrivons à la fin de la conversation et que j'entends : « Je ne suis pas sûre », car cela signifie que je n'ai pas assez bien répondu à vos questions et donné les informations dont vous avez besoin pour prendre une décision claire, Oui ou Non, ou pour vous guider dans cette décision. Est-ce que ça vous va ? »*
- *« Je veux m'assurer que vous tirez parti de notre conversation et ce que j'ai trouvé qui fonctionne le mieux pour vous, pour que vous puissiez tirer le meilleur parti du temps que nous passons ensemble, c'est que je vous pose des questions. M'autorisez-vous à vous poser des questions ? »*
- *« M'autorisez-vous à prendre des notes ? »*
- *« Ma 1<sup>ère</sup> question est : comment avez-vous entendu parler de moi ? »* (important pour affiner vos actions marketing)

## Étape #2 - Découvrir le problème et son coût

- *« Quelle est la raison principale pour laquelle vous avez décidé de participer à cette session avec moi aujourd'hui. Je sais que vous me l'avez déjà écrit dans votre préparation, mais j'ai besoin de l'entendre avec vos propres mots »*
- Recherchez des réponses précises. Si ce n'est pas le cas : *« Dites m'en plus, ou Racontez-moi ça, ou Qu'est-ce qui est important pour vous ? »*
- *« Qu'avez-vous déjà essayé ? »*
- *« Ça semble frustrant ? »*

- « Combien de temps, d'efforts et d'argent avez-vous déjà dépensé ? »
- Faites le calcul pour votre client : par mois et sur une année. « Donc en ne résolvant pas votre problème, ça vous coûte X €/an. Qu'en pensez-vous ? »
- « Quel impact cela a-t'il pour vous ? Sur vos relations, vos finances, votre santé, votre famille, vos enfants, votre estime personnelle, vos objectifs ? »
- « Sur une échelle de 1 à 10, à quel point est-ce important pour vous de résoudre ce problème ? ». Ce chiffre doit être > 8, sinon arrêtez !
- « Que faudrait-il ou que devrait-il se passer pour que ce chiffre passe à 9 ou 10 ? »

### Étape #3 – Transformer le problème en possibilités

- « Si j'avais une baguette magique, et qu'en un instant tout devienne exactement comme vous le souhaitez, à quoi ça ressemblerait ? » OU « Qu'est-ce qui serait résolu et comment le sauriez-vous ? »
- « En quoi votre entreprise/votre vie/vos revenus seraient-ils différents ? »
- « Que ressentiriez-vous ? »
- « Comment ce serait si vous obteniez + les résultats souhaités ? »
- « Et quel serait le meilleur dans tout ça ? »

### Étape #4 – Poser la question à 1 million d'euros

- « Qu'est-ce qui vous enthousiasme le plus dans tout ça ? »
- Optionnel : si, dans votre marketing, vous avez dit que pendant cette séance diagnostic, la personne découvrirait 1 étape ou 1 action à poser, vous pouvez le faire ici.
- « Je comprends combien c'est important pour vous de + vous résumez le problème et ce qu'elle veut. C'est bien cela que vous voulez ? » (Vous voulez un Oui franc, sinon revenez à la découverte du problème)
- « J'aimerais vraiment vous aider à atteindre ce résultat. »
- « Si nous décidons de travailler ensemble et que nous réalisons tout ce qui a été décrit ici, qu'est-ce que ça vaudrait pour vous ? ».  
OU « Imaginez, si nous décidons de travailler ensemble et que nous réalisons tout ce qui a été décrit ici, qu'est-ce que ça vaudrait pour vous ? »

### Étape #5 – Transition vers votre offre

- « Acceptez-vous que je prenne quelques minutes pour vous présenter ce que nous pourrions faire ensemble ? »
- « Il est tout à fait possible pour vous d'en finir avec... » + résumez ses difficultés, « et à la place, il est important que vous puissiez... » + indiquez clairement ce que votre client peut obtenir, être précise
- « Oui c'est possible, et voici comment. J'ai créé (+ nom de votre programme s'il en a un) pour vous aider à... » + indiquez clairement les principaux résultats concrets obtenus par vos clients
- « Est-ce que ça ressemble à ce que vous recherchez ? »

### Étape #6 – Décrire votre offre

- « En dehors de l'investissement, dont nous allons parler dans un instant, avez-vous des questions ? »
- « Parfait. En supposant que l'investissement fonctionne pour vous, est-ce un programme que vous aimeriez suivre ? »

- « Parfait. Voici un aperçu de ce que vous allez obtenir avec mon programme, et comment ça fonctionne » : présentez les BÉNÉFICES de votre offre (caractéristique + afin de...)
- « Souhaitez-vous que je vous parle de l'investissement ? »
- Levez les objections
- Présentez les moyens de paiement possibles

## Étape #7 - Conclure

- Parlez de la garantie
- Présentez la prochaine étape : 2<sup>ème</sup> rv ou « Quand souhaiteriez-vous commencer ? »
- Montrez votre enthousiasme : « J'aurai beaucoup de plaisir à vous accompagner tout au long du programme. Je vois beaucoup de possibilités pour vous. »
- OU « J'ai hâte ou je suis impatiente de travailler à vous »
- OU « ce sera un véritable plaisir de travailler ensemble »

**FÉLICITATIONS ! Vous venez de décrocher un nouveau client !**