

PROGRAMME

Module 1 : Mieux se connaître et dépasser les croyances limitantes

- **Comprendre votre style de communication grâce à la méthode DISC**
Mieux vous connaître vous même... pour mieux interagir avec les autres.
Présentation de la méthode de DISC, pour mieux cerner votre personnalité et votre comportement.
Application : Quiz pour intégrer le modèle théorique - Détermination de votre couleur dominante pour repérer vos forces et points d'attention - Mise en situation pratique.
- **Mieux communiquer en s'adaptant à ses clients**
Percevoir le style de communication de vos interlocuteurs et en tenir compte pour communiquer plus efficacement avec eux.
Ajuster votre discours et votre comportement pour mieux toucher votre cible.
Application : Exercices d'élaboration d'une communication avec des interlocuteurs/clients de styles différents. Préparation d'un pitch en mode DISC.
- **Lever des croyances limitantes**
Identifier vos drivers, les messages internes qui vous boostent ou qui vous freinent.
Repérer la véracité de certaines de vos croyances limitantes.
Découvrir et mettre en oeuvre des outils pour dépasser et transformer une croyance limitante.
Applications : Exercice comme le «oui mais» ; pratique du co développement.
- **Sortir du syndrome de l'imposteur**
- Qu'est ce que le syndrome de l'imposteur ?
- Que faire : vous appuyer sur vos forces ou bien progresser sur vos faiblesses pour dépasser le syndrome de l'imposteur ?
- Comment se comporter quand la peur est là ?
Application : Apports théoriques - Exploitation du profil DISC - SWOT Rechercher sa cible de confort - Réalisation de la persona de sa clientèle.
- **Limiter sa charge mentale**
Identifier les éléments qui composent votre charge mentale.
Définir une stratégie pour optimiser cette dernière et bénéficier d'espaces de décompression.
Application : Plan d'action pour maîtriser sa charge mentale - Exercices applicables au bureau et ailleurs - Pratique du codéveloppement - La grille d'Eisenhower.

Module 2 : Générer plus de LEADS

- **Construire et clarifier son offre**
- Clarifier son positionnement
- Se différencier
- «Packager» son offre
- Définir sa stratégie de prestation
- Définir son prix
- Valoriser son offre
Application : Testez votre offre avec des prospects - Formaliser votre offre à l'aide du template CANVA.
- **Mapper son tunnel de vente**
- Définir son tunnel de conversion
Application : Finaliser son tunnel de vente.
- **Optimiser sa présence en ligne**
- Optimiser votre profil LinkedIn
- Obtenir une bonne signature mail
- Optimiser sa page google
Application : Optimiser sa page LinkedIn - Finaliser sa page google et sa signature mail.
- **Savoir rédiger des publications engageantes**
- Rédiger un article Web
- Construire son Blog
- Rédiger une Newsletter

- Rédiger une fiche Produit
- Trouver des photos

Application : Rédiger un article optimisé - Réaliser un plan de cocon d'articles - Produire une newsletter - Réaliser une fiche produit.

- **Optimiser son site internet en autonomie**
- Optimiser un contenu (balises et méta descriptions)
- Optimiser son site Web
- Les outils de mesure
- Le Netlinking & Maillage interne

Application : Optimiser un article - Optimiser son site web - Travail sur la Search Console - Recherche de liens.

- **Démarcher en automatique grâce à LinkedIn**
- Démarcher de manière innovante et sans forcer
- Démarcher dans les réseaux
- Démarcher par email
- démarcher grâce à LinkedIn
- s'entourer de prescripteurs

Application : Identifier un réseau, des prescripteurs - Tester des emails - Tester une campagne LinkedIn via un outil d'automatisation.

- **démarcher part email**
- Fiche Persona
- Les méthodes AIDA & PAS
- Analyser un funnel
- IA, une aide précieuse...

Application : Analyse et usage fiche Persona (En lien avec le module 1) - Appliquer une des 2 méthodes - Maquette de Tunnel de vente (En lien avec le module 3).

MODULE 3 : Créer de l'engagement et convertir les prospects en clients sans forcer

- **Créer de de l'engagement et convertir en face à face**
- Comment briser la glace
- Réaliser une bonne découverte
- Traiter les objections client
- Un argumentaire qui fait mouche
- Conclure à tous les coups
Application : Retour d'expérience entretien de vente et relance.
- **Créer de l'engagement au téléphone**
- Les spécificités de l'outil téléphone : ses forces / ses limites, les différentes applications.
- Se mettre en condition pour être efficace au téléphone : préparer son entretien, préparer son accroche / définir ses objectifs (objectifs prioritaires / objectifs de replis).
- Mettre au point son propre guide d'entretien afin de traiter les objections.
- Le téléphone comme outil de fidélisation et de développement.
- Savoir garder le contact avec son réseau : ses prescripteurs / ses partenaires
Application : Application concrète sur quelques prospects.
- **Relancer sans complexe**
- Les enjeux de la relance, les idées reçues...
- L'anticipation de la relance.
- La préparation de la relance : déterminer les objectifs (primaires et secondaires) relecture des offres / relecture des fiches / détermination des arguments spécifiques.
- Savoir reconnaître et s'adapter aux différents profils d'interlocuteurs, passer les barrages.
Application : Exercices de relance en séance et en inter-séance.
- **Fidéliser et upseller**
- Qu'est ce UPSELLER ?
- Pourquoi UPSELLER ?
- Les techniques pour upseller
- Le bon moment pour upseller
- Les erreurs à éviter 5 techniques pour fidéliser ses clients et durer dans le temps.