

## ASCENSIUM CONSULTATION

*Du Chaos à l'Harmonie*

---

CAHIER DE TRAVAIL 2

### Maîtriser l'art de

*la vente éthique*

---

« *Vendre sans avoir l'air désespérée* »

Phase 3 - Croissance et pérennisation

Programme "Du Chaos à l'Harmonie"

Nom : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

## SECTION 1 : MES CANAUX DE COMMERCIALISATION

Évalue chaque canal selon : Efficacité, Coût, Temps requis, Alignement avec ton client idéal.

Canaux actifs (tu vas vers le client)

---

**1. RÉSEAUTAGE : Quels événements ? Fréquence ? ROI ?**

---

**2. COLD OUTREACH : Appels/Emails à froid ? Stratégie ? Résultats ?**

---

Canaux passifs (le client vient vers toi)

---

**3. RÉSEAUX SOCIAUX : Quels réseaux ? Stratégie ? Résultats actuels ?**

---

**4. INFOLETTRE/EMAIL : Fréquence ? Contenu ? Taux d'ouverture ?**

---

**5. BOUCHE-À-OREILLE : Système en place ? Comment le stimuler ?**

---

**6. GOOGLE BUSINESS : Profil optimisé ? Avis ? Positionnement local ?**

---

**7. SITE WEB/BLOGUE : Trafic ? Contenu ? Conversion ?**

---

Ma stratégie de canaux

---

**8. Mes 3 canaux PRIORITAIRES pour les 6 prochains mois :**

*Focus = Résultats. Mieux vaut exceller sur 3 canaux que d'être médiocre sur 10.*

---

## SECTION 2 : MAÎTRISER LA RENCONTRE DÉCOUVERTE



### STRUCTURE D'UNE RENCONTRE DÉCOUVERTE (30-45 min)

1. PRÉPARATION (avant) : Recherche sur le prospect, préparer tes questions
2. CONNEXION (5 min) : Briser la glace, établir le cadre
3. DÉCOUVERTE (15-20 min) : Questions sur leur situation, douleurs, objectifs
4. PRÉSENTATION (10 min) : Ta solution adaptée à LEURS besoins
5. DISCUSSION (5-10 min) : Questions, clarifications, objections
6. PROCHAINES ÉTAPES (5 min) : Call-to-action clair

#### Avant la rencontre

---

##### 1. Ma checklist de préparation avant une rencontre :

#### Pendant la rencontre

---

##### 2. Mes 5 questions clés pour découvrir les vrais besoins du prospect :

*Questions ouvertes, puissantes, qui font réfléchir :*

**3. Comment je me présente en 60 secondes max :**

*Ton intro percutante, pas un monologue de 10 minutes :*

---

**4. Comment je présente ma solution en lien avec LEURS besoins :**

*Pas de pitch générique! Adapte toujours à ce qu'ils t'ont dit :*

---

Après la rencontre

---

**5. Mon call-to-action de fin de rencontre :**

*Quelle est la prochaine étape claire que tu proposes ?*

---

**6. Ce que je fais APRÈS la rencontre (suivi) :**

---

## SECTION 3 : GÉRER LES OBJECTIONS AVEC ÉLÉGANCE

### MÉTHODE A.R.C. POUR GÉRER LES OBJECTIONS

A - ACCUEILLIR : "Je comprends..." (valider sans être sur la défensive)

R - REFORMULER : "Si je comprends bien, ta préoccupation est..." (clarifier)

C - CLARIFIER : Répondre spécifiquement, donner des exemples, preuves

### Mes scripts pour les objections courantes

---

#### 1. Objection "C'EST TROP CHER" - Ma réponse préparée :

*Recentre sur la valeur, le coût du statu quo :*

---

#### 2. Objection "J'AI BESOIN DE RÉFLÉCHIR" - Ma réponse préparée :

*Identifie la vraie objection cachée :*

---

**3. Objection "JE N'AI PAS LE TEMPS" - Ma réponse préparée :**

*Montre le coût de l'inaction :*

---

**4. Objection "JE DOIS EN PARLER À..." - Ma réponse préparée :**

*Implique le décideur :*

---

**5. Objection "J'AI DÉJÀ ESSAYÉ ET ÇA N'A PAS MARCHÉ" - Ma réponse préparée :**

*Différencie ton approche :*

---

**6. Objection spécifique à MON industrie : \_\_\_\_\_ - Ma réponse :**

---

## SECTION 4 : LE MINDSET DE LA VENTE ÉTHIQUE



### CHANGEMENT DE PARADIGME



#### VIEUX MINDSET :

- Je dois convaincre le client
- Je dois cacher les faiblesses
- Je dois closer à tout prix
- Le client me fait une faveur



#### NOUVEAU MINDSET :

- Je suis là pour SERVIR et AIDER
- Je qualifie autant que je suis qualifiée
- Si ce n'est pas un bon fit, je le dis
- Je suis l'EXPERTE, j'ai quelque chose de précieux à offrir

### 1. Quelles croyances limitantes ai-je par rapport à la vente ?

---

### 2. Comment puis-je transformer ces croyances ?

---

### 3. Mon mantra quand je suis tentée de brader ou de désespérer :

*Une phrase puissante que tu te répètes :*

---

### 4. Mes 3 raisons pourquoi mon prix est JUSTE et MÉRITÉ :





MES NOTES PERSONNELLES

---

*« Du chaos naît l'harmonie,  
de la clarté naît la croissance. »*

---

**ASCENSIVM CONSULTATION INC.**

[www.ascensivmconsultation.com](http://www.ascensivmconsultation.com)

*Rigueur • Clarté • Humanité*