

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.* »

ASCENSIUM CONSULTATION INC.

www.ascensiumconsultation.com

Rigueur • Clarté • Humanité