

LE 10' COACHING SCRIPT CLOSER

01

CONNECTION

Bonjour Prénom, comment va-t-on aujourd'hui ?

Super plaisir d'échanger avec toi et de pouvoir mettre une voix sur ton nom.
Prénom, on ne perd pas de temps et on rentre directement dans le vif du sujet. Ça te va ?

02

CADRAGE

Ok top ! Du coup, moi c'est PRENOM. Je suis Coach en marketing digital dans l'agence de Khévine Sal depuis un peu plus de X mois et ma mission, c'est d'aider un maximum de personnes à générer des revenus sur internet.

Aujourd'hui, on a donc une dizaine de minutes ensemble pour comprendre un peu ta situation actuelle, tes objectifs et voir si je peux t'aider à les atteindre. Ça marche ?

Super. Donc que l'on soit clair aujourd'hui. Il n'y a rien à vendre et en fonction de notre échange, il y a deux issues possibles :

Soit ça matche et je vois que je peux t'aider... auquel cas, c'est top et on replacera un second appel dans lequel on pourra aller un peu plus loin et pourquoi pas collaborer ensemble.

Soit ça ne matche pas... auquel cas je te redirigerai vers quelqu'un ou une ressource plus adaptée pour toi.

Ça marche ?

03

WHO

QUI EST VOTRE PROSPECT .

POSEZ DES QUESTIONS QUI VOUS PERMETTENT DE SAVOIR SI VOUS POUVEZ L'AIDER OU PAS.

Ok. Super. Du coup je t'en prie, présente-toi et explique-moi un peu qui tu es, **ce que tu fais dans la vie** et surtout **qu'est-ce qui t'a donné envie de venir vers nous ?**

Est-ce que tu connais le métier de closer ? Tu veux que je te l'explique ?

Est-ce que c'est un métier qui te semble fait pour toi ? Qu'est-ce qui te fait dire ça ?

Très bien. Tu as de l'expérience dans la vente ? Si oui creusez.

Tu es à l'aise avec les réseaux sociaux ... un peu ou pas du tout ?

Et si tu devais te décrire, tu te définirais comme un salarié ou un entrepreneur ? Qu'est-ce qui te fait dire ça ?

04

WHERE

CLARIFIEZ LA SITUATION ACTUELLE ET DÉSIRÉE DE VOTRE PROSPECT.

POSEZ UN OBJECTIF SMART : SPECIFIQUE / MESURABLE / ATTEIGNABLE / REVISABLE / TEMPOREL ET DÉTERMINEZ SI SON PROFIL EST COACHABLE.

FUTUR : Bien. Si on devait poser un objectif ... Maintenant, où est-ce que tu aimerais que je t'emmène financièrement d'ici 3 mois ?

Dans l'idéal, combien d'heures par semaine tu aimerais consacrer à ton activité pour générer ce revenu ?

PRÉSENT : Ok. Et actuellement, tu génères combien par mois ?
Et combien de temps par semaine tu consacres pour obtenir ce salaire ?

CLARIFIEZ L'OBJECTIF ET SOYEZ REALISTE !

PASSÉ : Qu'est-ce que tu as déjà essayé seul pour y arriver ... ?
Quels résultats as-tu obtenus ?

Tu as déjà fait appel à un coach ? Qu'est-ce que ça a donné en termes de résultats ?
Est-ce que tu penses être quelqu'un de coachable ?

05

DECISON

RECAPITULEZ ET FAITE UN CHOIX DE COEUR.

SI LE PROSPECT VOUS SEMBLE QUALIFIÉ :

Ok top. Ecoute +Prénom ...c'était un plaisir d'échanger avec toi.
Je pense vraiment que je peux t'aider.
Ce que je retiens aujourd'hui, c'est que tu
J'ai bien résumé ?

Top ! Du coup, quand es-tu disponible pour qu'on puisse poser un plan d'action ensemble et voir comment je peux t'accompagner ?

SI LE PROSPECT NE VOUS SEMBLE PAS QUALIFIÉ :

Ok + Prénom... plaisir d'échanger avec toi.

Je trouve que ton profil est très intéressant mais tu ne me sembles pas encore prêt pour rentrer dans un processus de coaching comme le nôtre car j'ai analysé que et malheureusement ce n'est pas ce dont on a besoin dans nos équipes.

Ce que je te propose du coup, c'est de garder mon contact et le jour où tu penses être prêt tu reviens vers moi en m'envoyant un petit message.

Ça marche ?

Super + Prénom. Bonne continuation à toi.

06

PROGRAMMATION

PLACEZ LE RENDEZ - VOUS ENTRE 24 H ET 48 H MAX

Ok, moi j'ai des dispos demain ou après demain soir. Qu'est-ce qui t'arrange ?

Ok très bien. C'est tout bon pour moi du coup. Rendez-vous le/..../.... àh....

Prénom, pense à être dans un endroit calme avec une bonne connexion internet pour que l'on puisse avoir un échange de qualité.

Et surtout, ce que je te demande c'est de commencer à réfléchir sur ce que tu souhaites comme accompagnement, et à poser exactement l'investissement financier et temporel que tu peux consacrer à ta transformation. Ca marche ?

...

***Expliquez le métier de Closer :**

Pour t'expliquer brièvement, un closer c'est un commercial nouvelle génération en fait.

Avec l'arrivée de la Covid, le marché du coaching et de la formation en ligne a explosé. Je suppose que même toi, tu vois des publicités sur les réseaux sociaux de coach ou de formateur qui proposent des formations en ligne. Je me trompe ?

Parfait. Et bien, derrière ces publicités il y a ce que l'on appelle des closers.

Ce sont des commerciaux spécialisés dans la vente de service haut de gamme en ligne, puisque lorsque l'on vend par téléphone c'est pour proposer des prestations qui varient généralement entre 1000 et 5000 € en fonction des offres que propose le coach ou le consultant avec lequel tu travailles.

Donc, tu l'auras sûrement déjà compris. Ce métier a trois gros avantages :

Le premier, c'est de pouvoir travailler d'où tu veux.

Le deuxième, c'est de pouvoir agencer tes horaires comme tu veux.

Et enfin, le troisième, ça va être le salaire ... on ne va pas se le cacher. En fonction du prestataire avec lequel tu travailles, tu vas être commissionné entre 20 et 40 % à chaque fois que tu réalises une vente.

Actuellement, moi je travaille avec l'agence de Khévine Sal qui pour moi est le numéro un dans la vente de coaching en ligne.

Que ce soit en matière de résultats client et même de résultats de ses équipes.

Pour te donner une idée, on est un peu plus de 30 closers à travailler avec lui et en 2023, on a accompagné un peu plus de 100 entrepreneurs à propulser leurs activités en ligne.

Est-ce que ça te parle ?