



INTRODUCTION

Le kit VENDEUR DU PROGRAMME SEFA est conçu pour fournir à chaque vendeur les outils, stratégies et ressources nécessaires pour réussir dans la promotion du programme SEFA.

Il est clair, structuré et pratique pour permettre une prise en main rapide.

Dans ce manuel, vous incarnerez un personnage clés, celui de "John Pirres".



CHAPITRE 1 : PRÉSENTATION GÉNÉRALE

BIENVENUE DANS L'ÉQUIPE DES VENDEURS DU PROGRAMME SEFA !

Félicitations, John Pirres ! En rejoignant SEFA en tant que vendeur officiel, tu fais partie d'un mouvement qui transforme la vie des Africains en leur offrant une formation de qualité pour réussir dans l'entrepreneuriat et le développement personnel.

Ce kit est ton manuel de référence. Il contient tout ce dont tu as besoin pour réussir dans cette mission et maximiser tes gains. Lis-le attentivement, applique chaque stratégie et engage-toi pleinement dans ce défi passionnant !

1.1 QU'EST-CE QUE SEFA ?

SEFA est une université de l'entrepreneuriat et de la réussite personnelle, conçue pour aider toute personne à :

- ✓ Découvrir ses talents et compétences
- ✓ Générer des revenus grâce à l'entrepreneuriat
- ✓ Développer un business rentable et durable
- ✓ Devenir une référence dans son domaine

Le programme est structuré en 4 niveaux progressifs, permettant à chaque participant d'évoluer à son rythme :

GENÈSE (BAC SEFA – 2 mois) : Découverte de soi et initiation à l'entrepreneuriat

IMPULSION (BTS SEFA – 3 mois) : Transformation des compétences en source de revenus

ASCENSION (LICENCE SEFA – 6 mois) : Structuration et développement du business

APOTHÉOSE (MASTER SEFA – 1 an) : Leadership et expansion à grande échelle

Ton rôle est de trouver et d'inscrire des personnes qui veulent suivre ce parcours pour réussir dans la vie !



1.2 POURQUOI SEFA EST UNE OPPORTUNITÉ UNIQUE ?

SEFA n'est pas juste une formation, c'est une transformation !

- ✓ Accessible à tous : Pas besoin de diplôme pour commencer
- ✓ Méthode 100 % pratique : Chaque participant applique immédiatement ce qu'il apprend
- ✓ Accompagnement personnalisé : Les étudiants ne sont jamais seuls dans leur parcours
- ✓ Un fort potentiel de revenus : En tant que vendeur, tu peux générer des gains mensuels élevés

Tu ne fais pas que vendre une formation, tu offres une opportunité de changement de vie !

1.3 TA MISSION EN TANT QUE VENDEUR SEFA

En tant que vendeur SEFA, ton objectif est simple :

- 1 Trouver et convaincre des personnes motivées à s'inscrire
- 2 Utiliser WhatsApp, Facebook, TikTok et d'autres canaux pour promouvoir SEFA efficacement
- 3 Relancer tes prospects jusqu'à finaliser leur inscription
- 4 Atteindre tes objectifs de vente pour maximiser tes revenus

Tu es un catalyseur de succès, et chaque inscription que tu fais est une victoire !

1.4 COMMENT TU GAGNES DE L'ARGENT ? (PLAN DE RÉMUNÉRATION)

Commission par inscription

Bac SEFA (GENÈSE) : 5 000 FCFA

BTS SEFA (IMPULSION) : 10 000 FCFA

Licence SEFA (ASCENSION) : 15 000 FCFA

Master SEFA (APOTHÉOSE) : 20 000 FCFA

Bonus de performance



5 inscriptions en 1 semaine → [+10 000](#) FCFA

20 inscriptions dans le mois → [+50 000](#) FCFA

40 inscriptions dans le mois → [+100 000](#) FCFA

Commissions d'équipe (Marketing de Réseau)

5 % sur les ventes des vendeurs que tu recrutes pendant 3 mois

Exemple : Si 3 vendeurs recrutés font [100 000](#) FCFA chacun, tu gagnes [15 000](#) FCFA.

Plus tu vends, plus tu gagnes ! Ton potentiel de revenus est illimité.

1.5 COMMENT DÉMARRER IMMÉDIATEMENT ?

Étape 1 : Apprends à bien parler de SEFA

Lis ce kit, retiens les points clés et entraîne-toi à présenter SEFA de manière claire et convaincante.

Étape 2 : Fais ta première liste de prospects

Note les 30 premières personnes que tu veux contacter. Ce sont tes futurs clients potentiels.

Étape 3 : Commence à vendre dès aujourd'hui

Utilise les statuts WhatsApp, les messages privés et les réseaux sociaux pour attirer l'attention et générer des inscriptions.

Étape 4 : Suis et applique le plan d'action quotidien

Dans le prochain chapitre, nous verrons les techniques de vente et de prospection pour t'aider à maximiser tes résultats.

John Pirres, tu as tout ce qu'il faut pour réussir ! Passons maintenant au chapitre 2 : Les bases de la vente SEFA



CHAPITRE 2 : LES BASES DE LA VENTE DU PROGRAMME SEFA

BIENVENUE DANS L'ART DE LA VENTE !

Félicitations, John Pirres ! Maintenant que tu as compris ta mission et ton potentiel de gains, il est temps d'entrer dans le cœur du métier : vendre efficacement SEFA.

Dans ce chapitre, tu apprendras les fondamentaux de la vente, comment attirer et convaincre les prospects, et surtout comment finaliser une vente.

2.1 COMPRENDRE TA CIBLE : À QUI VENDS-TU SEFA ?

SEFA s'adresse aux personnes motivées à changer leur vie grâce à l'entrepreneuriat et au développement personnel. Voici les profils à privilégier :

1 Les jeunes en quête d'opportunités

- ✓ Ils veulent réussir, mais ne savent pas par où commencer
- ✓ Ils cherchent un moyen d'avoir des revenus concrets
- ✓ Ils sont ouverts à apprendre et à évoluer

2 Les salariés ou personnes en reconversion

- ✓ Ils veulent créer un business rentable en parallèle
- ✓ Ils cherchent un moyen d'être indépendants financièrement
- ✓ Ils sont prêts à investir dans une formation de qualité

3 Les entrepreneurs débutants

- ✓ Ils ont déjà un projet, mais manquent de structure et de stratégies
- ✓ Ils veulent se professionnaliser et passer au niveau supérieur
- ✓ Ils cherchent un réseau et un accompagnement pour réussir

4 Les femmes ambitieuses



- ✓ Elles veulent devenir autonomes financièrement
- ✓ Elles cherchent une formation pratique et accessible
- ✓ Elles veulent se démarquer dans l'entrepreneuriat

Ta mission est de trouver ces profils et de leur montrer pourquoi SEFA est LA solution pour eux !

2.2 COMMENT PARLER DE SEFA DE MANIÈRE IMPACTANTE ?

Règle d'or : Ne vends pas une formation, vends une transformation !

Plutôt que de dire "Tu veux t'inscrire à SEFA ?", dis plutôt :

💬 "Tu veux découvrir tes talents et créer un business rentable ? SEFA t'accompagne étape par étape pour réussir !"

💬 "Si tu veux devenir indépendant(e) financièrement et construire ton propre succès, SEFA est fait pour toi. C'est une formation ultra-pratique qui te permet de transformer tes compétences en argent !"

L'astuce : Adapte ton discours à la personne en face de toi !

2.3 LES TECHNIQUES DE PROSPECTION ET DE VENTE

1 La prospection sur WhatsApp

- ✓ Publie 5 à 7 statuts par jour (témoignages, explications, preuves de réussite)
- ✓ Envoie des messages privés aux prospects intéressés
- ✓ Utilise des listes de diffusion pour toucher plus de monde rapidement

Exemple de message privé :

> "Salut [Nom], j'ai pensé à toi parce que je sais que tu veux [objectif de la personne]. J'ai une formation qui pourrait vraiment t'aider à [bénéfice]. Tu veux qu'on en parle rapidement ?"



2 La prospection sur Facebook et TikTok

- ✓ Poste des vidéos courtes expliquant SEFA et partage des témoignages
- ✓ Fais des lives pour répondre aux questions et montrer ton engagement
- ✓ Commente sur des groupes et forums liés à l'entrepreneuriat

Exemple de post Facebook/TikTok :

> "Si aujourd'hui tu galères à trouver ta voie ou à gagner de l'argent, c'est parce que tu n'as pas encore trouvé la bonne méthode. SEFA est conçu pour t'aider à réussir rapidement. Tu veux savoir comment ? Commente 'JE VEUX' et je t'envoie les détails !"

4 La prospection en présentiel

- ✓ Parle de SEFA dans ton entourage (amis, famille, collègues)
- ✓ Organise de petits événements pour présenter la formation
- ✓ Distribue des flyers et cartes de visite avec ton contact

Exemple d'approche en face-à-face :

> "Tu veux vraiment réussir dans l'entrepreneuriat ? J'ai une opportunité qui peut t'aider à passer au niveau supérieur. Laisse-moi t'expliquer en 2 minutes !"

2.4 COMMENT GÉRER LES OBJECTIONS ?

"C'est trop cher."

💬 Réponse : "Tu penses que c'est cher parce que tu ne vois pas encore la valeur. Imagine si, grâce à SEFA, tu gagnes 200 000 FCFA par mois. Est-ce que ce serait toujours trop cher ?"

"Je n'ai pas le temps."

💬 Réponse : "Justement, SEFA t'apprend à mieux gérer ton temps et tes priorités. Avec la bonne organisation, tu peux réussir sans stress !"

"Je vais réfléchir."

💬 Réponse : "D'accord, mais réfléchis bien. Ceux qui hésitent trop passent à côté des



meilleures opportunités !"

2.5 COMMENT FINALISER UNE VENTE (CLOSING) ?

Une vente n'est réussie que lorsque la personne passe à l'action.

Méthode simple en 3 étapes :

- 1 Rappelle les bénéfices : "Avec SEFA, tu vas enfin avoir une méthode claire pour réussir."
- 2 Utilise l'urgence : "Les inscriptions sont limitées, ne rate pas ta place !"
- 3 Donne une action immédiate : "Envoie-moi ton nom et ton numéro pour l'inscription maintenant."

Quand une personne est intéressée, ne la laisse pas repartir sans s'inscrire !

2.6 COMMENT BIEN DÉMARRER TES PREMIÈRES VENTES ?

Fixe-toi un objectif :

- ☐ 1 vente dès aujourd'hui
- ☐ 5 ventes dans la semaine
- ☐ 20 ventes dans le mois

Suis ton plan d'action :

- ☒ Fais 10 à 15 messages privés par jour
- ☒ Publie au moins 5 statuts WhatsApp chaque jour
- ☒ Fais 3 posts Facebook ou TikTok par semaine
- ☒ Relance les prospects intéressés

2.7 CE QUE TU DOIS RETENIR

- ☒ Ne vends pas une formation, vends une transformation !
- ☒ Adapte ton discours à chaque prospect
- ☒ Utilise WhatsApp, Facebook et TikTok pour attirer et convaincre
- ☒ Apprends à gérer les objections pour ne pas perdre de ventes
- ☒ Relance toujours tes prospects jusqu'à la finalisation de l'inscription



Ton défi du jour : Appliquer ce que tu viens d'apprendre et réaliser ta première vente !
Passons maintenant au chapitre 3 : Stratégies avancées de vente et de suivi.





CHAPITRE 3 : STRATÉGIES AVANCÉES DE VENTE ET DE SUIVI

3.1 L'IMPORTANCE DU SUIVI POUR MAXIMISER TES VENTES

Bravo John Pirres, si tu es arrivé ici, c'est que tu es prêt à aller encore plus loin !

Savais-tu que 80 % des ventes se concluent après 5 à 7 relances ? La majorité des vendeurs abandonnent trop tôt, alors qu'un bon suivi peut doubler voire tripler tes résultats.

Le suivi ne signifie pas harceler, mais rappeler avec stratégie à tes prospects pourquoi SEFA est une opportunité à ne pas manquer.

3.2 LES DIFFÉRENTES PHASES DU SUIVI

Pour transformer un prospect en client, voici les 4 phases clés du suivi :

1 Le premier contact

- ✓ Présentation de SEFA de manière simple et impactante
- ✓ Identification des besoins du prospect
- ✓ Proposition d'une solution adaptée

Exemple :

"Salut [Nom], j'ai une formation qui peut vraiment t'aider à [objectif]. Ça te dirait qu'on en parle rapidement ?"

2 La relance douce ([24-48h](#) après)

Le prospect n'a pas encore pris de décision ? Relance-le avec un message engageant.

Exemple :

"Hello [Nom], hier on a discuté de SEFA, et j'ai pensé à toi car [rappelle son besoin]. As-tu eu le temps d'y réfléchir ?"



3 La relance avec valeur ajoutée (3-5 jours après)

Si la personne hésite encore, apporte-lui une preuve sociale ou un témoignage inspirant.

Exemple :

"Tu sais, [Nom d'un ancien participant] a rejoint SEFA il y a 2 mois, et aujourd'hui il/elle génère déjà [résultat]. Ça pourrait être toi dans quelques semaines !"

4 La relance avec urgence (7 jours après)

Crée un sentiment d'urgence pour accélérer la décision.

Exemple :

"Les places pour la prochaine session sont presque pleines. Si tu veux être sûr(e) d'avoir la tienne, il faut t'inscrire avant [date]. Tu es prêt(e) ?"

3.3 L'UTILISATION DES STATUTS WHATSAPP POUR ATTIRER DES VENTES

Tes statuts WhatsApp sont une arme puissante pour générer des ventes sans effort.

Plan de publication quotidien :

- ✓ Matin (8h-10h) : Message motivationnel + appel à l'action
- ✓ Midi (12h-14h) : Témoignage ou preuve sociale
- ✓ Après-midi (16h-18h) : Présentation des avantages de SEFA
- ✓ Soir (20h-22h) : Urgence + relance des indécis

Exemple de statut :

"Pourquoi attendre encore pour changer ta vie ? SEFA t'accompagne pas à pas pour réussir.
Inscris-toi maintenant ! 📩"

3.4 GÉRER LES OBJECTIONS COMME UN PRO

💬 "Je n'ai pas d'argent."

- ✓ Solution : Compare avec des dépenses courantes.



"Tu dépenses combien en habits ou sorties chaque mois ? Imagine si tu investissais plutôt sur ton avenir."

💬 "Je vais réfléchir."

✓ Solution : Crée un sentiment d'urgence.

"Les meilleures opportunités ne se présentent pas deux fois. Est-ce que tu veux réussir maintenant ou attendre encore un an ?"

💬 "Je n'ai pas le temps."

✓ Solution : Montre l'intérêt du programme.

"SEFA t'aide justement à mieux gérer ton temps et tes priorités. C'est fait pour toi !"

3.5 STRATÉGIE DU BOUCHE-À-OREILLE ET RECOMMANDATIONS

Tu peux doubler tes ventes en demandant à tes clients satisfaits de parler de SEFA autour d'eux.

Comment inciter un client à recommander SEFA ?

- ✓ Offre une réduction ou un bonus s'il amène un ami
- ✓ Donne-lui un message clé à partager à son entourage
- ✓ Encourage-le à témoigner sur WhatsApp/Facebook

Exemple de message à envoyer à un client satisfait :

"Tu connais quelqu'un qui aimerait aussi réussir comme toi ? Si tu m'envoies 2 amis, je t'offre une surprise !"

3.6 LE SYSTÈME DES CHALLENGES POUR BOOSTER TES RÉSULTATS

Défi hebdomadaire :

- ✓ Contacter 50 nouveaux prospects
- ✓ Relancer tous les indécis
- ✓ Faire au moins 5 ventes

Défi mensuel :

- ✓ Atteindre 20 ventes



- ✓ Aider au moins 5 personnes à s'inscrire avec leurs amis
- ✓ Devenir le top vendeur SEFA du mois !

💰 Récompenses :

Bonus en cash pour les meilleurs vendeurs

Accès à une formation exclusive pour booster tes ventes

Reconnaissance publique sur nos plateformes

Es-tu prêt à relever le challenge ?

3.7 COMMENT ATTEINDRE TES OBJECTIFS ET MAXIMISER TES GAINS ?

- ✓ Parle de SEFA tous les jours (statuts, messages, publications)
- ✓ Utilise le bouche-à-oreille et les recommandations
- ✓ Sois constant(e) et persévérant(e) (la réussite vient avec l'effort)
- ✓ Ne laisse jamais un prospect partir sans relance

Plus tu appliques ces stratégies, plus tes résultats explosent ! 🚀

Prépare-toi pour le Chapitre 4 : Gestion de ton temps et organisation pour performer



CHAPITRE 4 : GESTION DU TEMPS ET ORGANISATION POUR PERFORMER

4.1 POURQUOI LA GESTION DU TEMPS EST CLÉ POUR TA RÉUSSITE ?

John Pirres, la différence entre un vendeur moyen et un top performer, c'est l'organisation. Ceux qui réussissent à vendre en continu ne travaillent pas plus, mais mieux.

En tant que vendeur SEFA, tu dois maximiser chaque minute pour prospecter, relancer et conclure des ventes.

Ton objectif : Transformer ton temps en argent.

4.2 PLANIFICATION QUOTIDIENNE POUR ÊTRE PRODUCTIF

Exemple de routine journalière d'un top vendeur SEFA :

☑ Matin (8h-10h) :

Préparation mentale (motivation, visualisation)
Publication de statuts WhatsApp et post Facebook
Premier lot de prospections (10 à 15 personnes)

☑ Midi (12h-14h) :

Suivi des prospects de la veille
Réponses aux questions des intéressés
Partage d'un témoignage ou d'un cas concret

☑ Après-midi (16h-18h) :

Deuxième lot de prospections
Relance des indécis avec un argument fort
Discussion avec d'anciens clients pour recommandations

☑ Soir (20h-22h) :

Dernière relance de la journée
Partage d'un message d'urgence ("Les places sont limitées !")
Analyse des résultats du jour et préparation du lendemain



Avec cette organisation, tu touches plus de 50 prospects par jour sans stress !

4.3 GESTION DES PRIORITÉS : CE QUI TE RAPPORTERA VRAIMENT DE L'ARGENT

John, ton objectif est clair : vendre SEFA et atteindre tes primes.

3 types d'activités :

☑ Activités rentables (80 % de ton temps)

- ✓ Contacter de nouveaux prospects
- ✓ Relancer les prospects intéressés
- ✓ Présenter SEFA en direct (messages, appels, réunions)
- ✓ Transformer les prospects en clients

⚠ Activités secondaires (15 % de ton temps)

- ✓ Lire des formations sur la vente et l'entrepreneuriat
- ✓ Interagir sur les réseaux sociaux (commentaires, groupes)
- ✓ Organiser des témoignages et success stories

⊖ Activités inutiles (à éviter au maximum)

- ✗ Scroller sans but sur Facebook et TikTok
- ✗ Attendre que les clients viennent à toi sans rien faire
- ✗ Reporter tes relances à plus tard

👉 Si tu veux réussir, concentre-toi sur ce qui te rapporte de l'argent !

4.4 TECHNIQUES POUR GAGNER DU TEMPS ET ÊTRE PLUS EFFICACE

1 Utilise des modèles de messages pré-écrits

💬 Avoir un script pour présenter SEFA permet d'être rapide et impactant.

2 Fixe-toi un nombre de prospects à contacter chaque jour

🎯 Objectif minimum : 50 personnes par jour (en respectant le planning)

3 Utilise un tableau de suivi pour ne perdre aucun client potentiel

Note :



Les prospects chauds (intéressés, à relancer vite)

Les prospects tièdes (hésitants, besoin d'infos)

Les prospects froids (pas encore prêts)

4 Regroupe tes tâches pour éviter la dispersion

Exemple : Faire toutes les relances d'un coup, plutôt que de répondre au hasard toute la journée.

5 Fixe-toi des objectifs clairs pour rester motivé

🕒 Exemple : "Aujourd'hui, je dois faire 5 ventes coûte que coûte."

4.5 ÉVITER LA PROCRASTINATION : COMMENT RESTER FOCUS ?

5 astuces pour rester motivé et éviter de perdre du temps :

1 Fixe-toi des deadlines personnelles

"Je dois avoir bouclé toutes mes relances avant 18h."

2 Travaille dans un environnement sans distraction

⊖ Évite la TV, les réseaux sociaux inutiles pendant tes heures de prospection.

3 Utilise la technique du chronomètre (Pomodoro)

🕒 25 min de travail intense → 5 min de pause → On recommence.

4 Entoure-toi de personnes motivantes

Discute avec d'autres vendeurs SEFA pour rester boosté !

5 Garde toujours tes objectifs en tête

💰 Plus tu vends, plus tu gagnes. Imagine la prime que tu veux atteindre !

4.6 PLANIFICATION HEBDOMADAIRE POUR UNE CROISSANCE CONTINUE

Chaque semaine, ton focus est d'augmenter tes ventes et ton réseau.



Plan d'action hebdomadaire :

- ✓ Lundi : Définir tes objectifs de vente de la semaine
- ✓ Mardi : Prospection massive + recrutement de nouveaux vendeurs
- ✓ Mercredi : Relance des indécis + témoignages
- ✓ Jeudi : Présentation SEFA en live (Facebook, WhatsApp, Zoom)
- ✓ Vendredi : Offres spéciales et urgences pour booster les ventes
- ✓ Samedi : Dernière vague de prospection et conversion
- ✓ Dimanche : Bilan et préparation de la semaine suivante

Un bon vendeur SEFA ne subit pas ses ventes, il les planifie !

4.7 EXEMPLE DE CHALLENGE POUR BOOSTER TES VENTES

Challenge 7 jours SEFA – Deviens un top vendeur !

Objectif : 20 ventes en 7 jours

- ✓ Jour 1 : Trouver 50 prospects et leur envoyer un premier message
- ✓ Jour 2 : Relancer 30 personnes et planifier des appels
- ✓ Jour 3 : Présenter SEFA en live ou en réunion privée
- ✓ Jour 4 : Publier 5 témoignages sur tes statuts
- ✓ Jour 5 : Proposer une offre spéciale limitée
- ✓ Jour 6 : Faire une relance massive des indécis
- ✓ Jour 7 : Obtenir au moins 5 ventes finales avant minuit

🏆 Récompense : Bonus cash + accès à une formation avancée

Acceptes-tu le défi ?

4.8 BILAN ET PROCHAINS OBJECTIFS

Félicitations John ! Maintenant, tu sais comment gérer ton temps, organiser tes journées et maximiser tes ventes.

Ce que tu dois retenir :

- ✓ Planifie tes journées et semaines avec des objectifs clairs
- ✓ Passe 80 % de ton temps sur des actions qui génèrent des ventes
- ✓ Gagne du temps avec des modèles de messages et des outils de suivi
- ✓ Évite la procrastination et reste concentré sur tes résultats



CHAPITRE 5 : CONSTRUIRE UN RÉSEAU PUISSANT ET MULTIPLIER TES REVENUS

5.1 POURQUOI CONSTRUIRE UN RÉSEAU EST ESSENTIEL ?

John Pirres, la vente ne repose pas uniquement sur ton talent personnel. Un vendeur performant ne travaille jamais seul : il crée un réseau de clients fidèles et de partenaires engagés.

👉 Un réseau solide = plus de ventes + plus d'opportunités + plus de revenus

Avec SEFA, tu as deux façons de gagner de l'argent :

- 1 Vendre directement le programme SEFA et toucher tes commissions
- 2 Recruter d'autres vendeurs et toucher un bonus sur leurs performances

Plus ton réseau grandit, plus ton revenu devient exponentiel.

5.2 COMMENT CONSTRUIRE UN RÉSEAU SOLIDE ?

1 Identifier les bonnes personnes

Tout le monde ne deviendra pas ton client ou ton vendeur. Cherche ceux qui sont réellement intéressés par l'entrepreneuriat, la formation et l'indépendance financière.

Où trouver ces personnes ?

- ✓ Groupes WhatsApp et Facebook sur l'entrepreneuriat
- ✓ Amis, famille et collègues motivés par le business
- ✓ Événements et conférences sur la réussite personnelle

2 Recruter efficacement

Un bon vendeur SEFA ne dit pas juste : "Viens vendre SEFA avec moi."

- ✓ Présente les avantages du programme SEFA

"Imagine un programme qui t'aide à te lancer avec un petit capital et qui te forme



gratuitement."

- ✓ Explique le système de rémunération attractif

"Avec SEFA, tu gagnes de l'argent dès ta première vente et tu peux même construire une équipe pour générer des revenus passifs."

- ✓ Motive avec des témoignages et des résultats

"Regarde ce vendeur, il a commencé il y a un mois et il gagne déjà [150 000](#) FCFA par mois."

3 Former et accompagner son équipe

Construire un réseau, ce n'est pas juste recruter. C'est aussi aider les nouveaux vendeurs à réussir !

Actions à mettre en place :

- ✓ Donner un kit de démarrage complet (ce document)
- ✓ Suivre leurs progrès et les motiver au quotidien
- ✓ Organiser des challenges et des formations internes

Un vendeur bien formé = Un vendeur qui rapporte de l'argent !

5.3 COMMENT FAIRE TRAVAILLER TON RÉSEAU POUR TOI ?

John, plus ton équipe vend, plus tu gagnes !

Ton objectif : Transformer tes vendeurs en leaders

Stratégie en 3 étapes :

- 1 Former rapidement tes recrues : Donne-leur toutes les infos et les outils pour réussir vite.
- 2 Les motiver avec des objectifs clairs et des primes : Un challenge toutes les semaines !
- 3 Encourager la duplication : Tes vendeurs doivent aussi recruter et former d'autres vendeurs.

Un bon réseau est comme un arbre



Tu plantes des graines (tes premiers vendeurs)

Ils poussent et recrutent d'autres vendeurs

À la fin, ton réseau grandit et tu touches des commissions sur chaque vente faite par ton équipe !

5.4 EXEMPLE D'OBJECTIF POUR DÉVELOPPER TON RÉSEAU

Objectif 30 jours : Construire une équipe de 10 vendeurs actifs

- ✓ Jour [1-5](#) : Recruter tes 3 premiers vendeurs
- ✓ Jour [6-10](#) : Former et motiver ces 3 vendeurs
- ✓ Jour [11-15](#) : Les aider à recruter 2 vendeurs chacun
- ✓ Jour [16-20](#) : Relancer et motiver l'équipe
- ✓ Jour [21-30](#) : Structurer ton réseau et booster les ventes

Résultat : Un réseau de 10 vendeurs qui travaillent pour toi et qui génèrent des ventes chaque jour !

Plus ton équipe est forte, plus ton revenu devient stable et prévisible.

5.5 CHALLENGE SPÉCIAL : CONSTRUIS TON ÉQUIPE EN 7 JOURS

Challenge 7 jours – Construis ton réseau et multiplie tes revenus !

Objectif : Recruter 5 vendeurs motivés en 7 jours

- ✓ Jour 1 : Publie une annonce de recrutement sur WhatsApp et Facebook
- ✓ Jour 2 : Contacte 10 personnes de ton entourage pour leur proposer l'opportunité
- ✓ Jour 3 : Fais une présentation du programme SEFA en live ou en réunion privée
- ✓ Jour 4 : Relance les intéressés et réponds à leurs questions
- ✓ Jour 5 : Valide tes 5 premiers vendeurs et démarre leur formation
- ✓ Jour 6 : Aide chaque vendeur à faire sa première vente
- ✓ Jour 7 : Fais un bilan et fixe un nouvel objectif pour la semaine suivante



Récompense : Prime spéciale + Accès à une formation avancée en leadership

Relève le défi et commence à bâtir ton empire avec SEFA !

5.6 CONCLUSION : DEVEENEZ UN LEADER AVEC SEFA

John, si tu veux gagner gros, tu dois voir plus grand.

👉 Ne te limite pas aux ventes individuelles. Construis un réseau qui travaille pour toi.

Rappel des étapes pour réussir avec SEFA :

- ✓ Prospecter et vendre chaque jour
- ✓ Recruter des vendeurs motivés
- ✓ Former et accompagner ton équipe
- ✓ Motiver avec des challenges et des récompenses
- ✓ Dupliquer le système pour générer des revenus passifs



CHAPITRE 6 : TECHNIQUES DE PERSUASION ET CLOSING POUR VENDRE PLUS

6.1 INTRODUCTION : VENDRE, C'EST CONVAINCRE !

John Pirres, sais-tu pourquoi certains vendeurs explosent leurs chiffres de vente alors que d'autres peinent à convaincre ?

La clé, c'est la persuasion et le closing.

Tu ne dois pas juste présenter SEFA. Tu dois donner envie d'acheter immédiatement !

Dans ce chapitre, tu vas apprendre :

- ✓ Comment captiver un prospect dès la première phrase
- ✓ Comment répondre aux objections sans stresser
- ✓ Comment conclure une vente rapidement et efficacement

Si tu appliques bien ces techniques, tu vas multiplier tes ventes en un temps record !

6.2 LES BASES DE LA PERSUASION : L'ART D'ATTIRER ET D'INFLUENCER

1 Susciter l'intérêt dès le début

Un prospect n'a que quelques secondes d'attention. Si tu n'accroches pas dès la première phrase, il passe à autre chose.

Mauvaise approche :

- ✗ "Salut, je vends une formation en entrepreneuriat, tu es intéressé ?"

Bonne approche :

- ✓ "Dis-moi, est-ce que tu aimerais apprendre à gagner de l'argent avec un petit capital et sans risque ?"

Pose une question percutante pour capter son attention immédiatement.

2 Raconter une histoire inspirante



Les gens n'achètent pas un produit, ils achètent une transformation.

Utilise une histoire qui parle au prospect :

Exemple 1 : Témoignage personnel

"Il y a 6 mois, j'étais perdu, je voulais lancer un business mais je ne savais pas comment faire. Puis j'ai découvert SEFA, j'ai appliqué les stratégies et aujourd'hui, je génère X FCFA par mois !"

Exemple 2 : Témoignage d'un autre vendeur

"J'ai un ami qui a commencé avec SEFA. Il ne connaissait rien à la vente, mais il a suivi la formation et en 3 mois, il gagne déjà plus de 200 000 FCFA !"

Les histoires vendent plus que les arguments techniques. Utilise-les !

3 Mettre en avant les bénéfices (et non les caractéristiques)

☐ Mauvaise approche : "SEFA est une formation en 4 niveaux qui dure 2 ans."

☒ Bonne approche : "Avec SEFA, tu vas apprendre à lancer un business rentable dès les premières semaines !"

Toujours répondre à la question du client : "Qu'est-ce que j'y gagne ?"

6.3 COMMENT RÉPONDRE AUX OBJECTIONS ET CONVAINCRE FACILEMENT ?

Un bon vendeur n'a pas peur des objections, il les anticipe et les transforme en arguments de vente.

Voici les objections les plus courantes et comment y répondre :

"Je n'ai pas d'argent..."

☒ "Justement, SEFA est fait pour t'aider à en gagner. Si tu ne fais rien aujourd'hui, où en seras-tu dans 6 mois ?"

"Je n'ai pas le temps..."

☒ "SEFA est conçu pour être flexible. Tu peux apprendre à ton rythme et commencer à



vendre dès maintenant !"

"Je veux réfléchir..."



"Je comprends, mais réfléchis bien : combien d'opportunités as-tu déjà laissées passer ? C'est le moment d'agir."

Ne te laisse pas déstabiliser. Reste confiant et transforme chaque objection en opportunité !

6.4 LE CLOSING : COMMENT FAIRE PASSER TON PROSPECT À L'ACTION IMMÉDIATEMENT ?

Le closing, c'est l'art de conclure une vente sans que le client hésite.

👉 Techniques de closing puissantes :

1 Le closing par l'urgence

"Les inscriptions SEFA ferment bientôt. Si tu ne t'inscris pas aujourd'hui, tu risques de perdre ta chance !"

2 Le closing par la rareté

"Il ne reste que 5 places pour cette session. Si tu veux en profiter, il faut agir maintenant !"

3 Le closing par l'engagement

"Tu es d'accord que cette formation peut t'aider ? Alors commençons maintenant !"

Ne pose jamais une question fermée ("Tu veux t'inscrire ?")

Pose plutôt une question qui engage ("Quelle formule te convient le mieux pour commencer ?").

Le but, c'est de guider ton prospect jusqu'à l'achat sans qu'il ait le temps de douter.

6.5 EXEMPLE DE SCÉNARIO DE VENTE RÉUSSI

John Pirres en action : Une conversation parfaite avec un prospect



Toi : "Salut [Nom], j'ai une question pour toi. Est-ce que tu aimerais apprendre à gagner de l'argent en partant de zéro ?"

Prospect : "Oui, bien sûr, mais comment ?"

Toi : "Je travaille avec SEFA, un programme qui forme gratuitement à l'entrepreneuriat et qui permet de générer des revenus dès les premières semaines."

Prospect : "Ah bon ? C'est quoi exactement ?"

Toi : "C'est un programme en 4 niveaux. Le premier niveau t'aide à identifier tes talents et tes compétences, le deuxième t'apprend à vendre et à générer tes premiers revenus, et ensuite tu montes en puissance jusqu'à construire un vrai business rentable."

Prospect : "Ça a l'air intéressant, mais combien ça coûte ?"

Toi : "Le programme est gratuit, mais tu investis un petit capital pour démarrer ton activité. Par exemple, avec seulement 100 000 FCFA, tu peux te lancer et générer plus de 400 000 FCFA en 3 mois !"

Prospect : "Ça semble bien, mais je ne suis pas sûr..."

Toi : "Je comprends. Mais réfléchis bien : combien de temps vas-tu encore attendre avant de changer ta situation financière ? C'est maintenant qu'il faut agir. D'ailleurs, il ne reste que quelques places pour cette session. Tu veux réserver la tienne tout de suite ?"

Prospect : "Ok, je suis prêt, comment ça marche ?"

Toi : "Super ! Je t'envoie les détails et on commence ensemble dès aujourd'hui !"

Avec cette méthode, tu vas convertir un maximum de prospects en clients !

6.6 CHALLENGE : DEVIENS UN MAÎTRE DU CLOSING EN 7 JOURS

Challenge : Closer 10 ventes en une semaine !

Objectif : Appliquer les techniques apprises pour faire 10 ventes en 7 jours.

- ✓ Jour 1 : Identifier 30 prospects intéressants
- ✓ Jour 2 : Envoyer des messages personnalisés à chaque prospect
- ✓ Jour 3 : Faire des appels de présentation
- ✓ Jour 4 : Répondre aux objections
- ✓ Jour 5 : Relancer les indécis avec un message percutant
- ✓ Jour 6 : Fermer un maximum de ventes
- ✓ Jour 7 : Bilan et célébration de tes succès !



Récompense : Prime spéciale + Accès à une formation exclusive SEFA !

Tu es prêt à exploser tes ventes ? À toi de jouer, John Pirres !

6.7 CONCLUSION : MAÎTRISE L'ART DE LA PERSUASION ET DU CLOSING

John, la différence entre un bon et un excellent vendeur, c'est sa capacité à convaincre et à conclure.

Retiens bien ces clés :

- ✓ Attire l'attention dès la première phrase
- ✓ Utilise des histoires et des bénéfices concrets
- ✓ Transforme les objections en arguments puissants
- ✓ Applique les techniques de closing pour déclencher l'acha



CONCLUSION DU KIT DES VENDEURS DU PROGRAMME SEFA

John Pirres, tu es maintenant prêt à conquérir le marché !

Félicitations ! En parcourant ce kit, tu as désormais en main toutes les clés pour réussir en tant que vendeur SEFA et atteindre des performances exceptionnelles.

Rappelle-toi toujours :

- ✓ Tu n'es pas juste un vendeur, tu es un accompagnateur de réussite.
- ✓ Chaque prospect que tu contactes peut voir sa vie transformée grâce à SEFA.
- ✓ Ton succès dépend de ton engagement, de ta régularité et de ta persévérance.

CE QUE TU DOIS ABSOLUMENT RETENIR :

Chapitre 1 : Comprendre SEFA et sa mission

Tu ne vends pas une simple formation, mais un parcours de transformation pour ceux qui veulent réussir.

Chapitre 2 : Ton rôle et tes missions de vendeur

📅 Tu as des objectifs précis et des challenges à relever chaque jour, chaque semaine et chaque mois pour exceller.

Chapitre 3 : Stratégies de prospection et acquisition de clients

Utilise les bonnes méthodes pour trouver et attirer tes prospects efficacement, en ligne et sur le terrain.

Chapitre 4 : Communication et gestion des prospects

💬 Adapte ta communication pour convaincre, répondre aux objections et bâtir la confiance avec tes clients.

Chapitre 5 : Gestion du suivi et fidélisation des clients

🔄 Un bon vendeur ne se contente pas de vendre, il accompagne et fidélise pour maximiser ses résultats.



Chapitre 6 : Techniques de persuasion et closing

Maîtrise l'art de conclure les ventes rapidement et efficacement en utilisant les meilleures techniques.

MAINTENANT, PASSE À L'ACTION !

Ton succès dépend uniquement de toi. Ce que tu feras dès aujourd'hui déterminera tes résultats dans les prochaines semaines.

Challenge immédiat :

Fixe-toi un objectif de 10 ventes cette semaine.

Mets en application toutes les stratégies que tu as apprises.

Relève les défis quotidiens et prouve-toi que tu peux atteindre des sommets !

SEFA récompense l'excellence. Plus tu vends, plus tu gagnes. Alors donne le meilleur de toi-même !

DERNIÈRE PENSÉE POUR TOI, JOHN PIRRES :

Un vendeur qui réussit est un vendeur qui ne lâche rien.

Tu auras des refus, mais chaque refus te rapproche d'un OUI.

Tu auras des obstacles, mais seuls ceux qui persévèrent gagnent.

Si tu donnes ton maximum, SEFA sera pour toi une vraie opportunité de changement.

Ne vise pas juste la réussite, vise l'excellence !

À toi de jouer maintenant. Rejoins l'élite des vendeurs SEFA et prouve ta valeur !

Bonne vente et plein de succès !

— L'équipe SEFA