



Structure complète

SCRIPT DE VENTE

ZEN

REDOUANE MULQUIN

VOTRE BONUS : STRUCTURE D'UN SCRIPT DE VENTE EFFICACE

Hey hey, Bonjour !!

Tout d'abord bravo !

Vous avez téléchargé ce mini guide pratique qui vous détaille la structure ultime d'un entretien de vente qui convertira plus de 55 % de vos prospects en clients.

Il ne s'agit pas d'un énième guide comme vous pouvez en trouver partout.

Pourquoi cela ?

Parce qu'il s'agit d'un condensé de mes 13 ans de savoir-faire sur le terrain. En tant que vendeur expert qui a généré plus de 15 millions d'euros de ventes...

...avant d'accompagner les formateurs, coachs et consultants sur cette voie.

Donc, contrairement à certaines personnes, je n'ai pas développé mon expertise en lisant quelques livres.

Ce mini guide je l'ai pensé comme une véritable antisèche pour vous aider à votre tour à structurer vos entretiens de vente avec un succès qui va vous étonner !

Conservez-le précieusement et utilisez-le comme repère à chaque fois que vous êtes au téléphone ou en visioconférence avec vos prospects.

En suivant les étapes une à une, vous gagnerez en efficacité :

Vous pourrez enfin mener sereinement tous vos entretiens parce que vous aurez la certitude d'avoir le bon script entre les mains.

Sentez-vous libre de me faire part de vos commentaires ou suggestions par mail : redouane@closer-pro.com.

Je vous souhaite beaucoup de réussite dans votre business et vous dis à très vite !



Redouane Mulquin
Fondateur, Closer Pro
www.closer-pro.com



CLOSER PRO



“

Les gens qu'on interroge,
pourvu qu'on les interroge bien, trouvent
d'eux-mêmes les bonnes réponses.

Socrate

Je suis convaincu du pouvoir des questions que chacun peut utiliser pour changer sa vie, celles des autres et même transformer le monde littéralement !

C'est pour cette raison que vous trouverez dans ce guide **7 questions pépites**. Elles vous aideront à comprendre les motivations profondes de vos prospects à chaque étape du processus d'achat... et d'adapter votre script à LEUR réalité.

Un prospect qui se sent parfaitement compris, est déjà (presque) client !



01

La connexion

C'est l'occasion de briser la glace en vous intéressant réellement à votre prospect. Visiter sa page LinkedIn ou Facebook vous permettra par exemple de trouver des points en commun et parler le même langage.

Cette phase très courte conditionne à 80 % le résultat de votre vente.
Pourquoi d'après vous ?

C'est simple, "vous n'aurez jamais une deuxième chance de faire une bonne première impression" comme le disait David SWANSON



Et si vous êtes en visioconférence pensez à sourire 😊

Si vous êtes au téléphone ? Pensez à sourire également (cela s'entend dans votre voix) 😊



LA question Pépite à poser : Qu'attendez-vous de moi à l'issue du rendez-vous ?

Le cadrage

Vous devez expliquer comment va se dérouler l'entretien pour rassurer votre prospect concernant votre appel.

(parler du fait qu'il y a une structure en XX points à cet appel, que vous êtes un vrai professionnel, que la personne peut se reposer sur vous)



LA question Pépite à poser : En fin d'entretien, vous serez content si vous avez appris quoi ?



Le diagnostic

À cette étape, vous êtes comme un Médecin, et votre rôle est de poser le bon diagnostic afin de prescrire LA solution ou recommander un autre spécialiste.

Très important : 80 % du temps vous écoutez et les 20 % du temps restant, vous posez les bonnes questions pour découvrir le besoin principal et les désirs profonds de votre prospect.

(Votre objectif ?) Chercher (et trouver) quel est son désir derrière tout ça. Ainsi que clarifier tous les problèmes rencontrés par votre prospect qui l'empêchent d'atteindre ses objectifs.



LA question Pépite à poser : Avez-vous déjà essayé de résoudre ce problème ? Si non, pourquoi ? Si oui, qu'est-ce qui n'a pas marché dans la résolution ?

04

La transition

Le but est d'avancer grâce à des questions qui appellent un OUI pour démontrer que vous comprenez parfaitement votre interlocuteur. Que vous êtes dans son "camp". De plus, chaque OUI implique un peu plus votre prospect. J'appelle ça la cascade des "OUI".



LA question Pépite à poser : Aimerez-vous que je vous aide à atteindre votre objectif ?



05

L'offre

À ce stade, vous allez introduire la solution. Détailler ce que votre PRODUIT / FORMATION / SERVICE va faire concrètement pour votre prospect, en restant focalisé sur le résultat.



En cas d'objection sur le prix, voici la question pépite à poser : En dehors du prix, êtes-vous prêt à m'acheter le produit / formation / service ?



06

Le closing

Dernière ligne droite. C'est le moment où vous devez dire à votre prospect ce que vous attendez de lui.

Il ne faut surtout pas vous relâcher. Soyez directif (mais pas brutal). L'enjeu est que votre prospect achète maintenant et pas plus tard.

Car, n'oubliez pas : remettre son achat à demain, c'est le remettre à jamais.

Ce levier puissant qui va inciter votre futur client à passer MAINTENANT à l'action : C'est injecter de l'urgence.



LA question Pépite à poser : Sur une échelle de 1 à 10, à combien vous pensez que produit / formation / service est adapté à votre situation ?



07

Consolider la décision

Félicitez votre nouveau client sur sa prise de décision. Expliquer directement ce qui va se passer une fois le paiement effectué. Engagez-le directement dans le processus afin de le projeter dans son futur avec votre solution.



LA question Pépite à poser : Félicitation et Merci pour votre confiance !

(Ok c'est pas une question, mais c'est hyper important 😊)

“

**Je ne perds jamais.
Soit je gagne, soit j'apprends**

Nelson Mandela

Plan d'action :

- Créer votre propre script en suivant les étapes dans ce mini guide
- Lister des questions pour votre propre business, pour vous aider je vous ai mis une liste de livres juste en dessous
- Entraînez vous avec d'autres personnes (jeux de rôles)
- Pratiquer, Pratiquer, Pratiquer

Les Livres que je vous recommande :

- Les questions qui font vendre : faire parler le client pour mieux argumenter de Pierre RATAUD
- Ne coupez jamais la poire en deux de Chris VOSS
- Influence et Manipulation de Robert B. CIALDINI



CLOSER PRO

POUR ALLER PLUS LOIN ET VIVRE PLUS CONFORTABLEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ

Pour vendre votre produit ou service :

- Plus facilement
- Plus rapidement
- Plus souvent

Pour faire **+** de ventes avec **—** Prospects...

Je vous offre un Coaching DÉCOUVERTE de 45 minutes : c'est gratuit et sans engagement. C'est ma manière de vous souhaiter la bienvenue dans ma mailing-list.

Ce coaching de 45 minutes vous apporte un éclairage sur la meilleure manière de conclure plus de ventes avec moins de prospects.

Profitez-en dès maintenant en réservant votre créneau :

➤ JE RÉSERVE MON CRÉNEAU

Rappel : Ce coaching découverte vous est offert sans engagement.



Redouane Mulquin
Fondateur, Closer Pro
www.closer-pro.com

