

15 QUESTIONS
POUR CLARIFIER
TA **PROPOSITION**
DE VALEUR EN
TANT QUE
RECRUTEUR



POURQUOI C'EST IMPORTANT?

1 SE DIFFÉRENTIER

UNE PROPOSITION DE VALEUR BIEN DÉFINIE PERMET DE VOUS DÉMARQUER DE VOS CONCURRENTS.

2 AUGMENTE LA CONFIANCE

CELA MONTRE À VOS CLIENTS QUE VOUS COMPRENEZ LEURS BESOINS ET QUE VOUS POUVEZ LEUR OFFRIR UNE SOLUTION PERTINENTE.

3 FACILITE LA COMMUNICATION

PERMET DE FAIRE DES CHOIX ET D'ALIGNER TOUTE VOTRE IMAGE POUR PLUS D'IMPACT

**VOICI QUELQUES QUESTIONS
POUR T'AIDER À CLARIFIER TA
PROPOSITION DE VALEUR**

VOS CLIENTS

- QUI SONT VOS CLIENTS?
- QUELS SONT LES PRINCIPAUX DÉFIS AUXQUELS VOS CLIENTS FONT FACE DANS LEUR ACTIVITÉ DE RECRUTEMENT ?
- EST-CE UN PROBLÈME RECONNU, URGENT ET DOULOUREUX POUR EUX?
- QUE SE PASSERAIT-IL S'ILS NE RÉSOŁVAIENT PAS TRÈS VITE CE PROBLÈME?
- QUELLE NICHE OU SEGMENT SPÉCIFIQUE DE MARCHÉ DESSINEZ-VOUS AVEC VOTRE OFFRE ?

VOTRE PROMESSE

- QUELLE SOLUTION UNIQUE PROPOSEZ-VOUS POUR RÉSOUDRE CES DÉFIS ?
- EN QUOI VOTRE MÉTHODE EST UNIQUE OU DIFFÉRENTE?
- AVEZ-VOUS DÉJÀ RÉSOLU CE PROBLÈME?
- EN QUOI ÊTES VOUS CRÉDIBLE? POURQUOI DEVRIONS-NOUS VOUS FAIRE CONFIANCE?
- QUELS RÉSULTATS VOS CLIENTS PEUVENT-ILS ATTENDRE DE VOTRE SERVICE ?

VOTRE IMAGE

- COMMENT VOUDRIEZ-VOUS QUE L'ON PARLE DE VOUS?
- QUI SONT VOS CONCURRENTS ET EN QUOI ÊTES-VOUS MEILLEUR OU DIFFÉRENTS?
- QUELS TYPES DE CLIENTS VOUDRIEZ-VOUS ATTIRER?
- AVEC QUI NE VOULEZ-VOUS PAS TRAVAILLER?
- QU'EST-CE QUI VOUS MANQUE POUR ATTEINDRE VOS CLIENTS IDÉAUX?

VOUS VOULEZ UNE

**PROPOSITION DE
VALEUR CLAIRE**

**POUR VOTRE CABINET
DE RECRUTEMENT?**

**RECRUTEUR BUSINESS
BOOST EST FAIT POUR
VOUS**

UNE SEMAINE DE LIVE PRIVÉS POUR ACCÉLÉRER

UNE SÉANCE DE GROUPE PAR JOUR (SUR L'HEURE DE MIDI)

✓ JOUR 1: POSITIONNEMENT ET PROPOSITION DE VALEUR (AVEC SIMULATIONS EN GROUPE)

+ 1 DÉFI

✓ JOUR 2: PLAN DE PROSPECTION: COMMENT ALLER (VRAIMENT) CHERCHER DES CLIENTS

+ 1 DÉFI

✓ JOUR 3: OPTIMISER SON PROFIL
LINKEDIN POUR LA CONVERSION ET LA
VENTE
+ 1 DÉFI

✓ JOUR 4: CONTRAT ET CONDITIONS
COMMERCIALES: VENDRE MIEUX, PAS
PLUS
+ 1 DÉFI

✓ JOUR 5: SIMULATIONS DE RDV
CLIENT: APPRENDRE À NÉGOCIER ET
VENDRE SES CONDITIONS
+ 1 DÉFI

Semaine 2. (optionnelle)

COACHING INDIVIDUEL

- ✓ **AUDIT COMPLET DE VOTRE SYSTÈME D'ACQUISITION COMMERCIAL**
- ✓ **REVUE DE VOS CONTRATS CLIENTS ET CONDITIONS**
- ✓ **VOTRE PLAN STRATÉGIQUE PERSONNALISÉ**
- ✓ **1 SÉANCE INDIVIDUELLE POUR FAIRE LE POINT**

ET EN PLUS

**UN ACCÈS ILLIMITÉ À MOI POUR
POSER TOUTES VOS QUESTIONS!**

**UN GROUPE PRIVÉ POUR
ÉCHANGER ENTRE DIRIGEANT.E.S
DE CABINET**

**Du 31 mars au
4 Avril**



Contactez-moi en MP!

**Contactez-moi
pour en parler!**

