

6 ÉTAPES POUR **CONVERTIR** VOTRE **PROSPECT** EN MOINS DE 3 MNS

LA DERNIÈRE
VA VOUS
SURPRENDRE!



Vous avez décroché un rdv avec un prospect.

Déjà, BRAVO!

Mais pas si vite! le vrai travail commence maintenant.

Des cabinets, il en voit des dizaines.

Pour réussir ce moment stratégique et convertir votre prospect, voici quelques conseils.



1

FAITES-LE

PARLER DE

LUI



1 FAITES-LUI PARLER **DE LUI!**

L'ENJEU



- Plus vous en apprendrez sur lui, plus vous pourrez adapter votre discours.
- IL s'agit d'abord d'écouter de manière très active

À FAIRE



- Analysez son mode de décision, ses blocages et ce qui va vraiment motiver son choix



- Détectez les besoins non exprimés



2

APPUYEZ

OÙ ÇA

FAIT **MAL**



2 APPUYEZ OÙ ÇA FAIT MAL

L'ENJEU



- Votre prospect le problème que vous résolvez
- Ce problème doit être précis, conscient et douloureux

À FAIRE



Exemples, pour un. recrutement raté:

- Manque à gagner
- Perte de productivité
- Impact dans les équipes
- Impact pour son image en interne

3

PITCHEZ VOTRE

VALEUR AJOUTÉE



3 PITCHEZ VOTRE VALEUR AJOUTÉE

L'ENJEU



- Soyez synthétiques
- Axez vous sur ce qu'il a besoin d'entendre, pas ce que vous avez envie de raconter
- Montrez en quoi vous êtes pertinent et différent

À FAIRE



votre pitch doit etre limpide:

- Votre légitimité
- Votre méthode en 2 mots
- Ce que vous faites
- Comment vous le faites
- Votre différenciation
- Vos résultats



4

PROUVEZ

VOTRE

EXPERTISE



4 PROUVEZ VOTRE EXPERTISE

L'ENJEU



- Il ne suffit pas de dire que l'on sait faire quelques chose pour que l'autre nous accorde sa confiance: prouvez tout ce que vous dites!

À FAIRE



- Mettez des chiffres:
 - Volume de postes réussis,
 - Taux de concrétisation,
 - Temps moyen
- Ajoutez des références clients
- Montrez des avis clients

PS: Ne mentez jamais



5

PAS DE

LANGUE DE BOIS



5

PAS DE

LANGUE DE BOIS!

L'ENJEU



- Évitez les phrases bateau
- Pas de formulations pompeuses
- Éléments de langage directs, simples et concrets

À FAIRE



Exit "ma méthode permet de transformer votre organisation grâce aux talents"
(trop creux, trop générique)
préférez: "je possède un vivier de 300 profils qualifiés auquel j'ajoute une technique de chasse pour identifier les candidats invisibles"

6

CADREZ LA

RELATION



6 CADREZ

LA RELATION

L'ENJEU



- Un bon processus client envoie un signal de professionnalisme
- Ne soyez jamais passifs, vous êtes responsable du process
- Un bon cadrage facilite votre travail à venir

À FAIRE



- Proposez un 2e rdv plutôt de le laisser "revenir vers vous"
- N'envoyez pas un devis sans rdv pour le présenter
- Rendez obligatoire le rdv de cadrage

VOUS VOULEZ **+DE RÉSULTATS** POUR VOTRE CABINET DE RECRUTEMENT?



JE VOUS ACCOMPAGNE
DANS L'OPTIMISATION
DE VOS PERFORMANCES

Contactez-moi en MP!