

5 MANIÈRES D'AVOIR **PLUS DE CLIENTS**

**ET À DE
MEILLEURES
CONDITIONS**



1

UNE

PROPOSITION

DE VALEUR

PUISSANTE

POURQUOI C'EST IMPORTANT?

1 SE DIFFÉRENCIER SUR UN MARCHÉ CONCURRENTIEL

UNE PROPOSITION DE VALEUR CLAIRE
PERMET DE SORTIR DU LOT

2 ATTIRER LES BONS CLIENTS

UNE PROPOSITION CLAIRE ATTIRE DES
CLIENTS QUI PARTAGENT TA VISION

3 JUSTIFIER DES HONORAIRES + ÉLEVÉS

SI UN CLIENT NE COMPREND PAS TA
VALEUR AJOUTÉE, IL TE COMPARE
UNIQUEMENT AU PRIX.

2

UN VRAI
PLAN DE

PROSPECTION



POURQUOI C'EST IMPORTANT?

1 ÉVITER L'INSTABILITÉ DES REVENUS
AVEC UN PLAN STRUCTURÉ, TU CRÉES
UN FLUX CONSTANT DE PROSPECTS ET
DE CLIENTS.

**2 NE PAS DÉPENDRE UNIQUEMENT DU
BOUCHE-À-OREILLE**
LE BOUCHE-À-OREILLE EST PUISSANT,
MAIS PAS PRÉVISIBLE

3 MAITRISER SON DÉVELOPPEMENT
SANS PLAN, TU DISPERSES TON ÉNERGIE
ET TU T'ÉPUISES.. AVEC UNE STRATÉGIE
CLAIRE, TU TE FOCALISES SUR LES
ACTIONS LES PLUS RENTABLES

3

UN PROFIL

LINKEDIN

OPTIMISÉ POUR

LA VENTE



POURQUOI C'EST IMPORTANT?

1 90% DES CLIENTS VONT REGARDER TON PROFIL

UN PROFIL BASIQUE EST UN PROFIL
INVISIBLE.

2 C'EST UNE SOURCE DE LEADS QUALIFIÉS, SANS BUDGET PUB.

UN BON PROFIL LINKEDIN TRAVAILLE
POUR TOI H24.

3 AUJOURD'HUI, ON ACHÈTE DES EXPERTS, PAS DES SERVICES.

AVEC UN BON PROFIL TU DEVIENS UNE
RÉFÉRENCE SUR TON MARCHÉ.

4

UN **CONTRAT**

ET DES

CONDITIONS

COMMERCIALES

EN BÉTON



POURQUOI C'EST IMPORTANT?

1 ÇA TE PERMET D'ÊTRE RENTABLE

UN BON CONTRAT NE SERT PAS JUSTE À PROTÉGER TES ARRIÈRES. IL T'AIDE À VENDRE ET AUX BONNES CONDITIONS

2 ÇA T'AIDE À VENDRE À TA FAÇON

SI TU N'IMPOSES PAS TES RÈGLES DU JEU, CE SONT LES CLIENTS QUI LE FERONT ET SOUVENT... PAS À TON AVANTAGE.

3 TU GARANTIS TON SUCCÈS

ENCADRER LA COLLABORATION POUR ÉVITER LES ABUS ET FIXER DES DEADLINES CLAIRES.

5

SAVOIR

NÉGOCIER SES

CONDITIONS

AVEC SON

CLIENT



POURQUOI C'EST IMPORTANT?

1 TU GARDES LE CONTROLE

SI TU NE MAÎTRISES PAS LA NÉGOCIATION, TU VAS BAISSER TON PRIX, AJOUTER DES SERVICES GRATUITS ET ROGNER TA MARGE.

2 TU PEUX IMPOSER DE MEILLEURES CONDITIONS

PAR EXEMPLE, UN ACOMPTE OU UNE EXCLUSIVITÉ

3 DÉMONTRER TA VALEUR

TU ÉVITES AINSI LA GUERRE DES PRIX

VOUS VOULEZ

+DE VENTES

POUR VOTRE CABINET
DE RECRUTEMENT?

RECRUTEUR BUSINESS
BOOST EST FAIT POUR
VOUS

Semaine 1

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

Semaine 1

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

- ✓ 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

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!**

