

“PROGRAMME GROW”

APPRENDRE À CRÉER UNE OFFRE PUISSANTE QUI CONVERTIT ET METTRE EN PLACE UN SYSTÈME FIABLE QUI GÉNÈRE DES RDV CLIENTS

OBJECTIFS

A l'issue du programme de formation le participant aura appris comment :

- Identifier la meilleure cible pour son entreprise : aligné à ses compétences et avec du potentiel business
- Définir sa cible (avatar) de manière scientifique pour identifier ses peurs, désirs et difficultés et savoir communiquer avec elle
- Créer un message impactant qui résonne avec sa cible
- Concevoir une offre premium transformationnelle avec un positionnement fort qui soit décorrélé de votre temps et que votre cible puisse se dire “ça a été exactement pensé pour moi”
- Elaborer un argumentaire qui crée des prises de conscience et amène le client à travers les paliers de confiance pour passer de “je suis curieux” à “j’achète”
- Concevoir (et améliorer, optimiser) une stratégie de vente en choisissant des leviers de vente avec lesquels tu es aligné (et sans jamais utiliser des techniques agressives)
- Apprendre à mener des conversations de qualité avec des prospects potentiels (où les trouver, comment leur parler)
- Créer une stratégie de contenus magnétiques qui vend (les 3 grands types de contenus à créer, comment générer des idées, comment structurer tes textes, t’organiser pour créer avec régularité sans t’épuiser...)
- Organiser un évènement live (type atelier/ conférence / masterclass) et faites passer vos prospects à l’action en 1h (le choix stratégique du titre, comment susciter l’envie de

s'inscrire, structurer sa présentation, communiquer avant et après pour générer plus de rdv...)

- Mener un appel découverte efficace en faisant de l'écoute active de son prospect son meilleur allié de vente

PROGRAMME

Module 1 : Définir son client type (avatar) de manière scientifique et réaliser son profil psychologique

- Pourquoi la définition de son avatar représente 60% du succès commercial ?
- Identifier la meilleure cible pour son entreprise : alignée à ses compétences et avec du potentiel business
- Savoir concevoir une étude avatar efficace : identifier les canaux de diffusion pertinents, créer un message d'approche, créer un questionnaire efficace, mode opératoire
- Savoir analyser les réponses
- Identifier les caractéristiques de l'avatar et apprendre à les hiérarchiser
- Concevoir le schéma de transformation de l'avatar
- Savoir définir son avatar en une phrase

Module 2 : Créer un message impactant qui résonne avec sa cible

- Qu'est-ce qu'un message impactant ?
- Pourquoi le message fait le lien entre la psychologie de l'avatar et l'offre
- Les 3 éléments à intégrer absolument à ton message pour que ton prospect arrête de scroller en le voyant
- Les étapes à suivre pour écrire un message impactant
- Savoir concevoir différentes variantes de son message

Module 3 : Concevoir une “F*cking Power Offre”

- Quels sont les formats que tu peux choisir (et combiner !) pour construire une offre qui apporte de la valeur à tes clients et respecte ton temps ?
- Le processus pas-à-pas à suivre pour construire une offre alignée à ton public-cible et ton message
- Les 5 questions auxquelles doit répondre ton offre pour être unique et susciter la désirabilité de tes prospects
- Quel est le processus de transformation d'un client ?
- Savoir créer un mécanisme de transformation
- Savoir intégrer à son offre une réponse à chaque caractéristique de l'avatar

- Quelle est la différence entre des caractéristiques, des avantages et des bénéfices ?
- Ma méthodologie unique pour fixer ses prix non pas en fonction du coût mais de la valeur perçue par ton client (car le montant de tes charges, ton client, il s'en fiche)
- Quels boosters de conversion vont faire passer tes prospects à l'action (sans avoir à jouer sur de la fausse urgence) ?

keep calm & grow

Module 4 : Elaborer un argumentaire qui crée des prises de conscience et fait passer à l'action

- Les 6 étapes indispensables pour construire un argumentaire "Switch Effect" efficace qui fait passer tes prospects à l'action
- Mon modèle complet à télécharger ainsi que des exemples détaillés dans différentes niches
- Apprendre à accrocher l'attention du prospect
- Quels éléments de ton histoire personnelle tu dois garder pour donner confiance et créer de la proximité avec ton prospect ?
- LA phrase qui est la pièce maîtresse de ton argumentaire (et comment la construire facilement même si tu penses ne pas être bon avec les mots)

- Définir son positionnement unique
- Comment terminer ton argumentaire “Switch Effect” pour que la seule réponse qui vienne à ton prospect soit “merci, on signe où ?”
- Les 1001 manières de recycler ton argumentaire (en posts, emails, page, story, événement en ligne, téléphone...) selon ton niveau d’avancement entrepreneurial

Module 5 : Définir et mener sa stratégie de vente

- Savoir définir sa stratégie de vente
- Le principe contre-intuitif “moins = plus” pour un système de vente efficace et sans prise de tête
- Les 4 seuls indicateurs nécessaires pour mesurer tes résultats et amplifier tes ventes (inclut : mon tableau de bord à copier-coller)
- Pourquoi tu vas désormais être hyper fier de parler de ton offre même si tu te trouves nul en vente ?
- Le principe qui va retourner ton cerveau et debunker tes croyances sur la vente
- Comment d’autres entrepreneurs avant toi ont généré des prospects même sans audience ou à partir d’une vieille base de données “endormie” ?

- Mener un entretien de vente en 4 phases
 - o La prise de rdv
 - o Le déroulé de l'appel en 9 étapes
 - o Les éléments essentiels à faire après l'appel

- Vendre par la prospection selon la qualification de son audience
 - o Pré-requis à la prospection
 - o Techniques d'approches spécifiques à Instagram et LinkedIn
 - o Etude de cas de prospection et scenari de conversations

- Elaborer une stratégie de contenu qui convertit
 - o 3 exercices pour affiner sa marque personnelle
 - o Ecrire 3 types de contenus-piliers : comment générer des idées à l'infini et comment structurer ces contenus
 - o Pas besoin de devenir copywriter : Les 5 seules techniques de copywriting à maîtriser

- Comment organiser un événement en ligne qui convertit
 - o Planifier son évènement
 - o Ecriture de la promesse et le teasing
 - o Structurer sa présentation
 - o La phase d'invitation
 - o Le jour J
 - o La phase d'animation
 - o Le bilan

- La "boucle d'optimisation" à appliquer à ton système de vente pour vendre toujours plus sans y passer plus de temps

>> S'inscrire sur la liste d'attente <<