

VOS RDC

/ ANNIE
CÉLINE
DANIELLE
MANON
MARYSE
MONIQUE
VALÉRIE /



Isabelle Carrière

Croissance d'entreprise • Formation • Inspiration



**DRING
DRING**

17 FÉVRIER
8h00 à 8h30

**UNE PETITE JASSETTE AVEC MOI
ET VOTRE RDC EN APPEL
CONFÉRENCE**

TRUCS / NOUVELLES / MOTIVATION

COMPOSEZ

SANS FRAIS No de conférence
1.855.453.6954 + 5923833#

LOCAL No de conférence
514.736.8048 + 5923833#

Payez-vous
le sud

SANS SORTIR UN SOUS !

PUNTA CANA 2016

SURVEILLEZ VOS CHIFFRES...

C'est le temps de bien se positionner !



CESSEZ DE DIRE NON AUX AUTRES, DITES OUI À VOUS-MÊME...

COMMENT ?

Pensez-y... Lorsque vous dites oui à chaque requête, chaque client, à tout... vous vous retrouvez à travailler tout le temps, vous êtes déçu de ne pas avoir respecté vos limites, vous vous surmenez et éventuellement, vous commencez à remettre en question votre choix d'être en affaires.

En plus, vous commencez à faire des erreurs et vos clients le remarquent... ils sont de moins en moins satisfaits, pensent que vous ne vous souciez plus des détails, etc.

Et si vous disiez « non » au lieu de dire oui à tout ?
Voici ce qui pourrait arriver...

[1] VOUS DITES NON À UNE REQUÊTE OU UN ÉCHÉANCIER IRRÉALISTE

Vous faites respecter vos limites, le client commence à réaliser et à comprendre qu'il ne peut plus faire ce type de requête, et il comprend ce que vous pouvez faire ou non.

[2] VOUS DITES NON À UN CLIENT POTENTIEL QUI N'EST PAS POUR VOUS SI VOUS VOUS FIEZ À VOTRE RESENTI

Vous évitez des situations difficiles avec ce client, et, en disant non, vous dites « Je ne suis pas la meilleure personne pour vous aider – vous seriez mieux avec quelqu'un qui pourra vraiment vous apporter les résultats que vous souhaitez.

[3] LORSQUE VOUS DITES NON À UN CLIENT RÉGULIER AVEC LEQUEL VOUS SENTEZ QUE VOUS NE POUVEZ (OU NE VOULEZ) PLUS TRAVAILLER

Vous leur permettez de travailler avec quelqu'un qui pourra mieux les servir.

Alors, la prochaine fois que vous vous sentirez mal à propos d'une situation, avant de dire oui, écoutez votre instinct et décidez si cette situation est véritablement un « oui » ou un « non » pour vous.

Ça sera un défi au début, mais avec le temps, ce sera de plus en plus facile et vous saurez aisément faire respecter vos limites. Sachez aussi que non est une réponse complète, et que vous n'avez pas à vous justifier, ni à fournir de multiples raisons, contraintes, etc. Un simple non, avec une solution de rechange ou une référence vers le réseau ou vers une collègue, ça suffit !

Rappelez-vous que vous êtes un professionnel et que les gens viennent à vous pour votre expertise. Redressez-vous, soyez confiant et formulez des attentes claires et précises.



VOTRE MISSION DE COACH EN FÉVRIER ?

RÉCHAUFFEZ
LE COEUR DE
VOS CLIENTS!

LA PÉRIODE EST AU VOYAGE

- Plusieurs de vos clients ou de leurs relations, partiront vers différentes destinations dans les prochaines semaines. Sensibilisez-les à perdre rapidement et facilement les quelques livres qu'ils ne désirent pas emmener avec eux.
- D'autant plus, mettez de l'avant les résultats que l'on peut atteindre au niveau du traitement de la cellulite en moins d'un mois!!

PRÉPAREZ VOS CLIENTS EN PHASE 1 ET 2 À LA SAINT-VALENTIN

- Proposez des idées-recettes du Chef Verati, qui leur permettront de jouir d'un délicieux festin sans culpabilité.
- Joignez-y l'idée d'une coupe de jus de canneberge et Perrier, décorée de limette et citron ainsi qu'un succulent carré chocolaté à la framboise, mmm...
- Pourquoi ne pas carrément leur présenter 1 ou 2 menus de Saint-Valentin, du cocktail au dessert?

UNE IDÉE-CADEAU ATTENTIONNÉE ET ORIGINALE

- Préparez des «bouquets chocolatés» de 3-6 ou même de 12 barres chocolatées à la framboise. Glissez-y une fleur de soie et emballez le tout dans du cello de fleuriste avec une petite carte de note vierge !



VENDRE PLUS VENDRE MIEUX



POUR LA GRANDE MAJORITÉ DES ENTREPRISES, ENVIRON 80% DE LEURS VENTES SONT DES VENTES RÉPÉTITIVES.

Et puisqu'il en coûte de 5 à 7 fois plus cher de vendre à un nouveau client que de vendre à un client actuel, il est fortement recommandé de faire de bons suivis après-vente auprès de vos clients actuels afin d'obtenir des ventes supplémentaires de leur part. Ces clients vous connaissent déjà et ils vous font déjà confiance. Profitez de cet avantage extraordinaire!

.....

Je dis souvent à mes clients : « VOUS ÊTES LITTÉRALEMENT ASSIS SUR UNE MINE D'OR. LE PROBLÈME EST JUSTEMENT QUE VOUS ÊTES ASSIS DESSUS ! »

.....

La relation de confiance que vous avez su bâtir avec vos clients actuels au cours des années vaut son pesant d'or. Faites-vous un devoir de contacter régulièrement et systématiquement, avec une infolettre ou des cartes de rappel par exemple, vos anciens clients et tentez de leur proposer d'autres produits ou services similaires ou complémentaires. Vous serez surpris de voir à quel point il s'agira de ventes faciles et rapides !

.....



RÉSERVEZ AUPRÈS DE VOTRE REPRÉSENTANTE

ATELIER DE TRAVAIL

5 FÉVRIER - SHERBROOKE
13 H À 15 H

8 FÉVRIER - QUÉBEC
9 H À 12H OU 13 H À 15 H

15 FÉVRIER - BLAINVILLE
13 H À 15 H

TRUCS ET ASTUCES PRATIQUES

- * Comment gérer ma page Facebook
- * Faire une publicité
- * Mettre une image en .jpg
- * Copier-coller sans souci

