

Attirez vos clients
avec confiance

18 SECRETS POUR MIEUX VENDRE

PRATIQUEZ L'ART DE
FAIRE LA DIFFÉRENCE
EN DEVENANT UNE
BELLE OPPORTUNITÉ.



Olivier Berlingué
Graines de Performance



UNE APPROCHE ATYPIQUE

Vous allez découvrir comment devenir unique et incontournable dans la tête de vos clients parfois sans même les connaître !

Grâce à cette approche atypique pour mieux vendre, vous serez en mesure d'ajouter respect et clarté dans votre message qui parlera directement à l'intelligence de votre interlocuteur.

Que vous soyez à la recherche d'une nouvelle opportunité d'emploi ou pour un entrepreneur non commercial qui souhaite vendre plus, les techniques déployées ci-dessous vous permettront :

1

de retenir l'attention,

2

susciter l'envie de travailler avec vous,

3

apprendre à vos clients à vous acheter ou à préférer vos produits et services plutôt que ceux de la concurrence.

Devenir un appât de rêve pour vos clients est avant tout une affaire de méthode et de préparation.



**NE PERDEZ PAS DE TEMPS,
DEVENEZ UNIQUE ET
PRÉPAREZ-VOUS À
CONSTRUIRE UN LIEN FORT
AVEC VOS CLIENTS GRÂCE
À DES MESSAGES
PROFESSIONNELS
QUI FONT MOUCHE,
QUI FASCINENT ET
QUI VENDENT.**

Olivier Berlingué



POURQUOI CES SECRETS POUR MIEUX VENDRE ?

CERTAINS
ENTREPRENEURS
RÉUSSISSENT
FACILEMENT,
SANS EFFORT.

Certains les jalourent, d'autres s'en inspirent. Cela semble si facile pour eux d'obtenir de nouveaux clients.

Être toujours sur les meilleurs projets, obtenir des promotions quand on est salariés ou cadre alors que d'autres restent au même poste.

Leurs publications sur les réseaux sociaux sont impactantes.

Y a-t-il un lien ?



QUELQUES CHIFFRES CLÉS

AMÉLIORER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

SE PRÉPARER / ÊTRE CLAIR ET PRÉ-SUASIF

BIEN SE PRÉPARER

18%

18% obtiennent le BIG BOSS au téléphone, alors que 82% refusent un entretien

ÊTRE PRÉ-SUASIF ET RECONNU AVANT VOTRE PREMIER ÉCHANGE

57%

Décision de l'achat 3 : 57% de la décision d'achat est prise avant le premier contact vendeur

ÊTRE CLAIR ET SYNTHÉTIQUE

31%

Mobile first : 31% des dépenses publicitaires sont investies dans le digital en 2017 dont 16% investissent sur les réseaux sociaux avec + 20% de croissance par an jusqu'en 2019

L'IMPORTANCE DE DÉVELOPPER UNE PERFORMANCE COMMERCIALE

78%

Performance commerciale : 78% des vendeurs qui utilisent les réseaux sociaux s'en sortent mieux que les vendeurs classiques



PRISE DE CONSCIENCE

AMÉLIORER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

SE PRÉPARER / ÊTRE CLAIR ET PRÉ-SUASIF

Il est urgent de prendre conscience que d'autres voies sont possibles pour donner de l'énergie à votre activité.

**Vous n'êtes pas le seul à ne pas savoir par où commencer !
vous n'arrivez pas à convaincre votre client potentiel
à vous faire entendre ou construire un échange,
vous n'impactez pas avec un message fort sur les réseaux sociaux
Vous savez que vous êtes le premier commercial
de votre savoir-faire ou de votre entreprise.**

**Pour cela, les éléments qui suivent vont vous accompagner à
construire votre premier message (présentation flash)
pour vous présenter de manière efficace.**

**Lisez bien ce qui suit, chaque étape est importante
pour bien comprendre le contexte.**



À QUI S'ADRESSE CES PREMIERS SECRETS ?

*Si vous êtes dans le secteur de l'Art,
du bien-être ou simplement à votre compte
Si vous n'aimez pas vous vendre
ou que vous avez peur de vendre,*

*Si vous ne connaissez pas les messages efficaces qui
accrochent, attirent et transforment
tout client potentiel en clients*

*Si vous êtes impliqué,
que vous souhaitez réussir en testant
simplement des recettes éprouvées qui
fonctionnent, alors ce livret est fait pour vous.*

*Vous avez un esprit qui s'adapte
au changement et êtes ouvert
à de nouvelles solutions.*

*Je vous dis, ne changez rien
et enrichissez-vous de ce qui suit.*



VOTRE RESPONSABILITÉ

Cette méthode puissante que je vais vous dévoiler est l'une des manières d'obtenir plus de "contrôle" (ou pouvoir).

Cela demande une forte responsabilité de votre part et un engagement à ne les utiliser qu'à bon escient.

90% des entrepreneurs ne sont pas formés à cette discipline. Cette méthode vous permettra d'obtenir une longueur d'avance sur vos concurrents et d'être perçu comme une personne claire, structurée et professionnelle avec qui l'on a envie de travailler.

Ça vous tente ?

Les plus motivés auront une surprise de taille. Je vais créer un ou plusieurs groupes privés pour que l'on puisse s'entraider et pour que l'on progresse tout en échangeant plus de business.



QUI SUIS-JE ?

Appréciés des cadres HEC et école d'ingénieurs depuis 2003, ces premiers secrets sont simples et directement opérationnels. Ils favorisent l'ouverture de nouvelles aventures business.

Je suis Olivier Berlingué, stratège en communication digitale et en visibilité, ce livret est un extrait d'une méthode issue de mon expérience d'entrepreneur depuis 1996. Après plus de 1000 contrats gagnés, j'ai repéré quelques pépites et je vais vous les partager.

J'ai décidé de modéliser ces préceptes pour mon fils, je souhaite également vous en faire profiter.

Cette méthode que j'ai modélisée restera dans un premier temps accessible à une petite communauté de pionniers comme vous.

Quelques témoignages de personnes qui me font confiance.

Olivier Berlingué



LE CERCLE VICIEUX

Lorsque j'ai commencé en tant qu'indépendant, j'ignorais tout de ce qu'il est important pour attirer, séduire un prospect, le retenir, puis réussir à me vendre pour payer mes charges et gagner ma vie.

Artiste peintre pendant près de 10 années, **un non-vendeur né**, il m'a été difficile de parler de moi, j'avais l'impression de vendre mon âme. Comme je n'étais pas un commercial, la seule idée de vendre m'effrayait et en permanence, je me posais les questions suivantes :

- Comment entamer une conversation, faire passer le bon message ?
- Suis-je intéressant ?
- Comment savoir si j'ai convaincu ?
- Comment vendre plus vite pour payer mes charges et me payer ?
- Comment moins démarcher et obtenir plus de contrats rentables ?

Il m'est arrivé de perdre confiance en moi, voire de me sous-estimer brader mon travail et donc ne pas réussir à me payer !

Je n'avais qu'une envie, **réussir et assumer mon indépendance, nourrir ma famille, passer plus de temps avec elle et mes proches.**

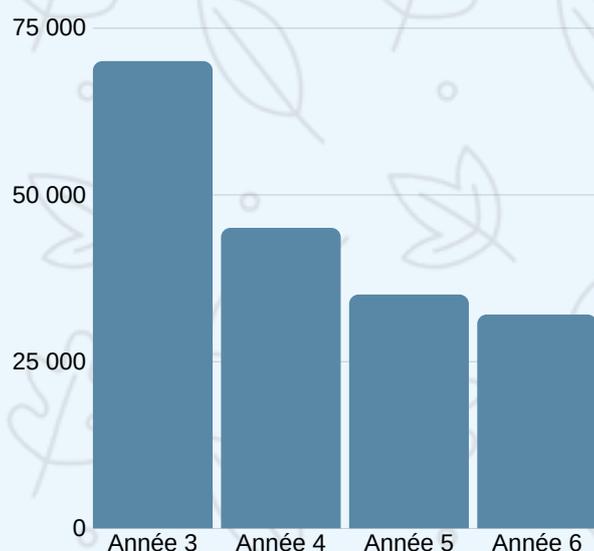
Comme je ne connaissais pas ce que je vais vous transmettre, il m'était difficile de trouver de nouveaux contrats et donc, les mois sans argent se sont cumulés, j'ai dû trouver des alternatives peu confortables pour pallier le manque de contrats...



LA GOUTTE D'EAU QUI A FAIT DÉBORDER LE VASE

Dans les premières années de mon activité, un soir de décembre, ma comptable m'a annoncé que j'enregistrais, depuis trois années consécutives, une perte sur mon bilan et que par conséquent, soit j'arrêtais mon activité, soit j'organisais une "continuation d'activité".

Banco, j'ai décidé d'apprendre des techniques pour mieux vendre, plus rapidement, c'était mon seul focus, trouver des solutions pour faire une "Continuation d'activité" et ainsi continuer d'assumer mon indépendance et donc la liberté d'exercer de que j'aime faire, et partager.



3 ANNÉES DE BAISSÉ
CONSÉCUTIVES



CHANGEMENTS

et prises de conscience



LES PREMIERS CHANGEMENTS SONT NÉS
D'UNE IDÉE CONTRE-INTUITIVE ET D'UNE
PRISE DE CONSCIENCE

J'ai compris qu'il était 10 fois plus facile d'attirer les bons contacts que d'user de son temps à aller les chercher je ne sais où !

J'ai compris que si je communique mal mon service ou mon produit à mon prospect, il ira l'acheter à la concurrence, même si le résultat est moins satisfaisant pour lui.

Il est donc impératif de **tout faire pour mieux communiquer et attirer le bon client** sans qu'il interroge la concurrence.



**SI VOUS NE COUREZ PAS
APRÈS CE QUE VOUS
VOULEZ, VOUS NE
L'AUREZ JAMAIS...**

[NORA ROBERTS]

*Notre chemin ensemble
commence à la
dernière page.*

**VEUX-TU AVOIR UNE VIE PLUS SEREINE ?
PLUS DE CLIENTS, PLUS FACILEMENT ?**

**NOUS ALLONS VOIR ENSEMBLE CE QU'IL FAUT
SAVOIR AVANT DE VENDRE ET APRÈS LA
PROPOSITION DE TON OFFRE.**



...entendez-vous dire :
*"Cela a été difficile,
...mais j'y suis arrivé !"*

"... Notre sérénité augmente la satisfaction de nos clients, et nous permet d'en attirer de nouveau"

Accueillir de bons nouveaux clients passe par la capacité d'être serein et proposer une offre durable et rentable alignée avec nos valeurs.

Je vous confirme que l'argent est une énergie qui permet de trouver des solutions plus facilement en cas de coups durs... C'est aussi une manière que j'ai d'être plus serein avec mes clients pour qui je peux apporter de la valeur et une attention particulière.

C'est enfin une vraie chance de voir qu'il est possible de s'arrêter pour penser à sa stratégie, pour mieux optimiser son business, mieux se ressourcer, etc.

Je ne dis pas que tout cela s'est fait en un jour. Le simple fait de modéliser cette méthode comme un processus me permet de gagner beaucoup de temps et d'en faire gagner à mes équipes.





Découvrez 4 techniques secrètes pour déclencher plus de ventes

1. Comment lire dans la pensée de ses clients **15**
2. Bien se préparer **16**
3. 15 attitudes à adopter pour vendre **17**
4. Construire un message qui fait mouche **25**
(Exemple pour un pitch - voir modèle joint)

PRÉREQUIS IMPORTANT

Vous devez vous assurer d'être au clair sur votre vision, vos objectifs et préalablement à la vente, savoir à qui vendre et ce qui va plaire à vos clients. Puis, comment construire une offre irrésistible. Et savoir quoi faire après être visible.
Pour cela, je vous invite à rejoindre la dernière page



I. LIRE DANS LA PENSÉE

Comment lire dans la pensée de vos clients
Ce qu'il faut savoir pour comprendre le cerveau humain.



Le modèle du cerveau triunique permet de comprendre que le développement du cerveau humain ne se décompose pas sur une partie, mais sur trois parties :

- 1. Le cerveau primitif (ou reptilien) :** instinct de survie, plaisir et danger immédiat, il s'agit du comportement instinctif de survie ainsi que les fonctions autonomes, digestion, respiration, etc.
- 2. Le cerveau paléo-mammalien (ou limbique) :** C'est l'espace privilégié des événements liés aux émotions, c'est le cerveau de la mémoire ou de l'attention.
- 3. Le cerveau néo-mammalien (ou néocortex) :** c'est l'espace de la logique, du rationnel, de la réflexion et du langage.

Les psychologues et neuro-scientifiques ont constaté que ceux qui comprendront et parleront aux trois cerveaux pourraient alors améliorer leur relation avec leurs prospects et clients ce qui les conduirait à avoir une influence sur les processus décisionnels.





II. BIEN SE PRÉPARER

Prenez cet exercice très au sérieux,
Celui-ci va être structurant pour la suite.

Prenez un moment, une feuille et un crayon pour mettre à plat les éléments dont vous allez avoir besoin.

1. Définir le plus précisément vers qui vous souhaitez communiquer votre offre de service ou vos produits

2. Il est indispensable de vous familiariser avec le besoin de votre client, sa frustration, son problème, ses envies, son désir. Vous devez être compatissant sur ce qu'il ressent.

(sa souffrance peut être d'être paralysé au sujet des obstacles qu'il rencontre et d'être en recherche d'une personne qui pourrait l'accompagner dans son projet)

3. Votre solution doit lui correspondre,

4. Vous devez être "OK" avec votre offre de service / incarner vos produits et être convaincu de ses bienfaits.





III. 15 ATTITUDES À ADOPTER POUR VENDRE

LA SINCÉRITÉ ET L'HONNÊTÉTÉ ATTIRENT

Voici quelques outils simples et directement opérationnels. Entraînez-vous à les appliquer dès que possible. Les résultats sont surprenants !

1 L'intention

Ce qu'il est important de comprendre et de respecter, c'est de rassurer votre client pour qu'il passe de son état présent à son état désiré. Dressez une liste d'intention. Vos meilleures intentions deviennent des fondamentaux phares qui structurent votre charisme.



2

L'écoute active

C'est la phase de la découverte. Vous ne parlez pas, vous posez les bonnes questions pour comprendre et percevoir ce dont votre client a besoin, surtout là où il rencontre sa plus grosse frustration ou son plus grand désir. C'est ce point qu'il faut capter chez votre client.

Exemple de question à lui poser :

- Quelles sont les trois frustrations qui vous empêchent d'atteindre votre objectif aujourd'hui ?

Le professionnalisme

Vous êtes professionnel dans votre secteur et à l'aise. Si vous manquez assurance dans votre métier que vous ne pouvez pas déléguer. Formez-vous seulement sur ce qui vous manque.

3



4

L'autorité

LA FORMULE SECRÈTE POUR OBTENIR UN TAUX
D'AUTORITÉ FORT

FORTE AUTORITÉ (CHARISME)

=

ATTITUDE POSITIVE

+ SOURIRE

+ CALME

(CONFIANCE EN SOI)

La conviction

Vous ne devez pas être convaincant, mais convaincu
avec cette certitude que votre service ou produit va
transformer la vie de votre client.

5



6 La certitude

Cultivez votre certitude, elle est contagieuse !
Soyez sincère, ne vous mentez pas.

Inspirer

Inspirez vos prospects et clients. Les gens suivent d'autres gens, car ils les trouvent inspirants puisqu'ils savent transmettre où ils vont. Les clients n'aiment pas les donneurs de leçons, ils souhaitent simplement connaître des inspirations de tendances qui vont le faire progresser. Des pistes de réflexion qu'ils pourront s'approprier s'ils le souhaitent.

7



8

L'enthousiasme

Vous devez être enthousiaste avec ce que vous vendez, puisque vous savez combien cela va rendre service à votre client. L'enthousiasme à bonne dose attire les clients. Un client a une préférence pour une personne qui a de l'enthousiasme à la tâche qu'une personne lisse non enthousiaste par son produit ou service. Donnez à percevoir cette flamme qui vous anime.

La sympathie

Les gens aiment travailler avec des gens sympathiques, souriants et agréables, ayant une bonne énergie.

9



10

La détermination

N'abandonnez jamais, ne lâchez rien. C'est important de réunir l'ensemble des précédentes attitudes et les suivantes pour séduire votre client.

Le suivi

Le succès est dans le suivi. Avoir toujours une action d'avance. Que ce soit vos prospects, clients ou partenaires, posez-vous juste cette simple question :

**Quelle est la prochaine action avec lui ?
...et planifiez**

11



12 Le feeling

Bien étudier comment on se sent avec le client, c'est peut-être l'un des points les plus importants car il nous engage avec lui pendant une certaine durée.

Même si le projet est attractif, que vous savez parfaitement le réaliser, faites travailler votre intuition pour savoir si vous pourrez tisser un lien fort à long terme.

Le Go-NoGo

C'est l'une des plus difficiles décisions

13

Go : Vous avez un excellent feeling de la relation : Osez y aller, vous n'avez rien à perdre. Si la personne dit NON. Vous ne devez pas être affecté par cela. Prenez ce NON comme un non temporaire ou un OUI en suspens. Une nouvelle information de votre part pourra faire basculer sa décision. Restez persévérant et attentif.

NoGo : Votre feeling n'est pas à 100%. Croyez-vous que cela s'arrangera au fil du temps ? Ne devriez-vous pas passer plus d'énergie à trouver une personne qui vous apprécie vraiment et qui vous fait confiance ?

14

La gratitude

Le pouvoir de vous remercier fera que vous vous apprécierez plus et ainsi, il sera plus facile de rayonner auprès de vos prospects et clients.

Dans le même temps, être dans la gratitude vis-à-vis de vos interlocuteurs est une ligne qui conduit à valoriser vos échanges. On parle de réciprocité. Vous observerez peut-être que plus vous remerciez de manière sincère et privilégiez et plus votre interlocuteur, se sentant respecté et reconnu, sera plus enclin à vous donner davantage.

La réciprocité

C'est un échange gagnant/gagnant (Win/Win), une attitude équilibrée conduit à une plus grande pérennité dans la relation et donc dans vos affaires. Je constate que 100% des partenaires et clients qui me sont fidèles aujourd'hui, entretiennent autant que moi, une attitude gagnante/gagnante.

15





IV. CONSTRUIRE UN MESSAGE QUI FAIT MOUCHE

Adoptez des structures simples et apprivoisez l'écriture qui attire Prospects et Google

MODELEZ VOTRE PENSÉE

Pour vous aider, l'une des techniques les plus simples utilisées par les publicitaires consiste à suivre des modèles pour structurer votre pensée et gagner du temps pour vous présenter. Vous allez comprendre la nécessité de bien connaître en amont les éléments que vous avez préparés page 16 :

- **l'offre ou le produit.**
- **la cible** (votre client idéal),
- **la maîtrise des bénéfices clients**
- **sa souffrance**
- **ses bénéfices positifs** rattachés à son besoin d'origine (*Frustrations, problèmes, envies, etc.*)



3 Offres Spéciales Noël

Pour réussir votre activité en 2022



Vivre une expérience unique EN 2022
...Où que vous soyez !

jusqu'à 7 séances mensuelles selon les offres
pour être épaulé et réussir !

Un Club dynamique d'entraide pour
s'inspirer, se motiver, clarifier son projet, vivre un
impact transformationnel, se professionnaliser dans
son activité pour gagner en autonomie et en liberté !

Offrez-vous de réussir !

<https://bit.ly/GP-offre-noel-21>

Offres de Noël jusqu'au 10 janvier 2022

Olivier Bertin





SUPPORT TRANSMIS À TITRE GRATUIT PROTÉGÉ

© **Olivier Berlingué pour Graines de Performance, l'ayant droit.**
3 Août 2020, Versailles, tous droits réservés pour tous pays.

Le présent document est fournis par l'ayant droit à titre gratuit pour la promotion de Graines de Performance et en aucun cas ne représente une consultation personnalisée et par conséquent ne saurait engager la responsabilité de l'ayant droit. Le lecteur est seul responsable des interprétations qu'il fait des informations fournies, des conseils qu'il en déduit et des adaptations réalisées pour son activité personnelle ou commerciale propre et n'est pas autorisé à un quelconque partage sur les réseaux sociaux.

L'intégralité des documents délivré dans ce cadre fait l'objet d'une protection par les lois internationales sur le copyright et la propriété intellectuelle. Il est donc interdit de copier, modifier, transmettre ou vendre ces documents sans autorisation préalable et écrite de l'ayant droit.

<https://www.graines-de-performance.com/>
est une Marque de la société Ventiloman.

Ce document est autorisé à être utilisé uniquement par Graines de Performance. Marque déposée par la Société **Ventiloman**. La copie ou la publication constitue une violation du droit d'Auteur. Veuillez contacter contact@graines-de-performance.com ou contacter son Auteur Sur **LinkedIn** pour toute violation ou des copies supplémentaires.

Auteur-concepteur et Illustrateur :
Olivier Berlingué
Toute exploitation interdite sans
l'autorisation écrite de son Auteur
Crédit Photo : Unsplash et Photo
personnelle de l'Auteur

