

MÉTHODE TAC +

Structure ton offre. Vends avec impact.

*“Si tes clients ne comprennent pas ce qu’ils gagnent,
ils n’achèteront jamais ton offre.”*

 DAVID

Not a Business Coach

Pourquoi la majorité des entrepreneurs ne vendent pas leur offre comme il faut ?

Tu proposes un service de qualité.
Mais tu galères à le vendre.

Tu passes du temps à expliquer ce que tu fais,
mais tes prospects n'achètent pas.
Pas parce que ton offre n'est pas bonne.
Mais parce qu'ils ne comprennent pas ce qu'elle leur apporte
réellement.

Trop d'entrepreneurs
parlent encore de leur
process, de leur technique,
de leurs outils.

Alors que ce que le client
veut entendre, c'est :
“Qu'est-ce que j'y gagne ?”



*“Les gens n'achètent pas
des produits, ils achètent
les émotions que ces
produits leur procurent.”*

— Simon Sinek

**Je suis Cyril, et j'ai passé ma vie à
vendre.**

- Près de 20 ans d'expérience commerciale (banque, automobile, assurances)
- Plus de 4000 entretiens de vente menés
- Une expérience internationale de la relation client
- Et plus de 700 personnes coachées ou formées sur le terrain

J'ai créé la méthode **TAC+** pour une raison simple : Tu n'as pas besoin de plus de techniques.

Tu as besoin d'une grille de lecture claire pour que ton client comprenne immédiatement la valeur de ce que tu proposes.

➡ Dans la page suivante, je te montre comment appliquer TAC+ pour faire passer ton offre de “bof” à “évidente”.

La méthode TAC+ : 4 leviers pour rendre ton offre claire, désirable et alignée avec ton client

TEMPS



Gagner du temps, c'est gagner en valeur

“En automatisant votre gestion administrative, vous économisez plusieurs heures chaque semaine pour vous concentrer sur votre activité.”

Ton client veut des résultats **sans perdre de temps** → montre-lui combien il en gagne avec toi.

ARGENT



Plus de valeur, plus de résultats

“Grâce à ma méthode, vous augmentez vos conversions et générez plus de chiffre d'affaires sans prospecter davantage.”

Ce que ton client paie, il le récupère en **valeur ajoutée**. Même pour du premium, le retour doit être clair.

CONFORT



Simplifie la vie de ton client

“Je m'occupe de toute la mise en place pour que vous puissiez vous concentrer sur l'essentiel.”

Ton client ne cherche pas juste une solution, il veut la **tranquillité**.
Supprime la friction, vends la fluidité.

STATUT



Ce que ton offre dit de ton client

“Rejoignez les entrepreneurs qui maîtrisent les codes d'une communication premium et inspirent naturellement la confiance.”

Ton client ne veut pas juste des résultats. Il veut être perçu comme **quelqu'un qui a compris**, qui est en avance, qui inspire.

TAC+ est une grille de lecture.

Elle te permet de repositionner ton offre pour qu'elle parle directement à ce qui motive ton client.

Pour l'appliquer, pose-toi ces 4 questions

TEMPS



“Combien de temps mon client gagne-t-il grâce à moi ?”

Ex : *“Je prends en charge toute la partie technique pour qu’il se concentre sur son cœur de métier.”*

À formuler dans ton offre :

“Gagnez plusieurs heures chaque semaine en déléguant ce qui vous freine.”

ARGENT



“Comment mon offre permet-elle de générer ou économiser de l'argent ?”

Ex : *“Mon accompagnement augmente les conversions sans multiplier les actions commerciales.”*

À formuler dans ton offre :

“Rentabilisez chaque euro investi grâce à une stratégie commerciale plus claire et plus efficace.”

CONFORT



“Comment est-ce que je simplifie la vie de mon client ?”

Ex : *“Je structure son offre, je construis son pitch, je l’aide à le tester.”*

À formuler dans ton offre :

“Vous n’avez plus à réfléchir seul. Je vous guide pas à pas, sans complexité.”

STATUT



“Quelle image mon client renvoie-t-il en choisissant mon offre ?”

Ex : *“Mon client montre qu’il maîtrise les codes de la vente haut de gamme.”*

À formuler dans ton offre :

“Affirmez votre posture d’expert avec un discours structuré, impactant et aligné avec votre niveau de prestation.”

Prêt à structurer ton offre et vendre avec impact ?

Réserve ton RDV découverte gratuit de 30 minutes

Un échange pour voir si la méthode TAC+ peut s'appliquer à ton activité

👉 Ce n'est pas une session de conseil gratuite, mais un vrai temps d'échange pour comprendre où tu en es, et si je peux t'aider à aller plus loin.



Prends rendez-vous ici : [Café virtuel](#)

CE QUE TU VAS EN RETIRER:

- ✓ Un regard extérieur professionnel sur ta manière actuelle de présenter ton offre
- ✓ Une meilleure compréhension de ce qui bloque dans ta communication
- ✓ Une vision claire des prochaines étapes si on décide d'aller plus loin ensemble

A QUI S'ADRESSE CE RDV?

- ✓ Aux entrepreneurs et indépendants qui ont déjà une offre mais qui peinent à la vendre avec régularité
- ✓ À ceux qui veulent passer d'un discours flou à un positionnement clair, structuré, assumé
- ✓ À ceux qui visent une clientèle exigeante, haut de gamme ou professionnelle

QUI SUIS-JE?

Je suis Cyril, consultant en développement commercial.

- Près de 20 ans de vente terrain
- + 4000 entretiens menés
- + 700 entrepreneurs accompagnés
- 1 méthode : TAC+, créée pour que tu ne vendes plus jamais dans le vide

REPRENDS LE CTRL

*“Tu n’as pas besoin de convaincre,
tu dois comprendre.”*

 D A V I D
Not a Business Coach

Préparateur mental à la vente

cyril@tailormade-consulting.com

 +41.78.884.62.79

 [linkedin.com/in/cyril-david77/](https://www.linkedin.com/in/cyril-david77/)