

# Sales Script

## SCRIPT R1

### CADRAGE

Bonjour (prénom)\_\_\_\_\_, je suis ... de chez ... tu as réservé un appel avec nous pour pouvoir avoir PEUT ETRE de l'aide avec des stratégies pour optimiser ton épargne et mieux préparer ta retraite. Est ce que le **BON moment** pour en parler?

(Notre appel est enregistré comme tu peux le voir et c'est uniquement nous en interne pour qu'on puisse te fournir la meilleure expérience et réussite possible. Si tu t'y opposes, tu me dis, je coupe immédiatement...

Je devrais commencer notre échange par te demander : **As-tu déjà trouvé une méthode XXX** et anticiper ta retraite, ou es-tu encore en recherche actuellement ?

Puis-je savoir ce qui t'a motivé à réserver cet appel ? **Qu'est-ce qui t'a interpellé dans notre publicité ou notre contenu ?**

*Approfondir les réponses :*

- *J'ai aimé ton approche*
- *J'ai été curieuse...*
- *J'ai envie de me reprendre en main...*

Que veux-tu dire par là? Qu'est ce qui te fait dire ça?

Ok merci de partager ça avec moi, est ce qu'il y a autre chose qui a aussi attiré ton attention

# DÉCOUVERTE

Puis-je demander ce que tu fais **AUJOURD' HUI** faire xxx ? (Ton curieux)

**Décris-moi comment tu gères XXX**

Et ça fait combien de temps que tu fonctionnes comme ça ?

Qu'est-ce qui t'a amené à gérer XXX de CETTE manière ?  
Je suis curieux, pourquoi tu fais cela de cette façon?

## Sensibilisation au problème

(Changement de tonalité : air vraiment surpris)

Mais... attends... **aimes-tu réellement la manière dont tu gères xxx aujourd'hui ?**

*OUI:*

Oh mais... Qu'est-ce qui te plaît particulièrement dans cette stratégie ?

*Possibilité : Y a-t-il autre chose que tu apprécies à ce sujet ?  
(Personne n'aime tout à 100 % dans ce qu'ils font ou ce qu'ils ont.)*

Question de recadrage :

Au final j'ai la sensation que les choses aillent plutôt bien pour toi, c'est parfait, d'ailleurs, qu'est ce que tu aimerais optimiser ou améliorer dans ton processus de xxx ?

*NON :*

Huum, qu'est-ce qui te dérange ou te frustre dans ce que tu fais actuellement ?

- Je manque de xxx.
- Je ne sais pas faire xxx...

**POSES DES QUESTIONS LIÉS À LEUR PROBLÈMES POUR CLARIFIER LEUR RÉPONSES ET APPROFONDIS LES :**

Qu'est ce que tu aimerais changer si tu le pouvais ? (Hochement de tête + une tonalité de voix concerné par sa réponse)

- Que veux-tu dire par là?
- Quand tu dis que... X, comment ça se manifeste chez toi ?

## Question de diagnostic

Depuis combien de temps est-ce que tu ressens que **xxx stagnent ou ne progressent pas comme tu le souhaiterais** ?

Est-ce que... Est-ce que ce manque de xxx a un impact sur tes projets ou ta vision de l'avenir ? Si oui, comment ?

Juste que je comprenne, et afin d'être le plus précis possible, quand tu dis que ça a un impact sur tes projets ou ta vision, qu'est ce que tu veux dire précisément ? (*Ton inquiet et curieux*)

- Je suis essoufflé
- Je suis fatigué
- Je suis a bout de nerf...

## Pourquoi ce changement aujourd'hui ?

Juste pour bien comprendre, quelle est la **VÉRITABLE** raison qui te pousse aujourd'hui à vouloir optimiser xxx, plutôt que de continuer à gérer xxx comme tu l'as toujours fait ? (*ton curieux*)

## Recherche sur ses besoins et ce qu'elle veut

(*Indicateur pour ton pitch*)

Afin d'avoir une vision claire de tes objectifs et ce que tu souhaites atteindre, afin de déterminer si je peux être le meilleur guide possible pour toi :

- Combien as-tu actuellement de xxx ?
- Comment te sens-tu par rapport à xxx ?
- Quand tu penses à xxx, comment aimerais-tu te sentir ?

**Je veux être serein/optimiste/confiant...** (100% émotionnel)

Ok merci pour tes réponses, et avant de te sentir mieux avec xxx, avec quoi penses-tu avoir le plus besoin d'aide pour atteindre ce RÉSULTAT ?

- Un accompagnement personnalisé pour xxx
- Une meilleure compréhension de xxx
- Un plan clair et structuré pour xxx
- Une communauté de personnes afin de xxx

*On veut le GAP Informations à recolter*

Et au total, **quel xxx** aimerais-tu avoir si tout était possible ?

- Il semblerait que tu aies déjà à XXX. Pourquoi X précisément ?
- Qu'est-ce que cela changerait dans ta vie personnelle et quotidienne ?

Je me sentirais plus **serein / confiant / accompli...**

Pourquoi tu ne l'es pas là **serein / confiant / accompli...** ? (Intonation de voix surprise)

*On veut lui faire dire que non, elle n'est pas **serein / confiant / accompli...***

## TEMPS

Si aujourd'hui tu avais la possibilité d'accéder à une méthode éprouvée qui, en seulement x temps, qui te permettrait d'avoir une stratégie claire afin de faire X, obtenir Y et Z...

Penses-tu que, actuellement, **tu as le temps et l'énergie nécessaires** pour réaliser XXX ?

**OUI / NON**

- Qu'est-ce qui te fait dire cela ?
- Est-ce que tu sais pourquoi je te pose cette question ?

*(Par exemple : il y a des personnes qui hésitent à consacrer du temps, mais si c'est important, elles finissent toujours par le trouver.)*

# CONJOINT

Tu sais, lorsqu'on décide de se lancer **dans une démarche pour XXX**, il est important d'avoir un environnement qui soutient pleinement cette initiative.

Que ce soit ton/ta partenaire, ta famille ou tes proches, s'ils sont alignés avec toi, cela peut **vraiment faire la différence dans ta réussite**.

Actuellement, tu as quelqu'un **avec qui tu partages les décisions importantes**, comme celle de xxx, ou es-tu seul(e) à prendre cette décision ?

- **Si la personne décide seule :**
  - Qu'est-ce qui te fait dire que tu es la seule personne à prendre ces décisions ?
  
- **Si une autre personne est impliquée :**
  - Est-ce que ton/ta partenaire sait que tu explores actuellement des solutions pour optimiser vos finances ?
  
  - Pour être sûr(e) de bien comprendre, est-ce un projet que tu mènes par toi-même ou est-ce que ton/ta partenaire est également impliqué(e) dans les décisions financières ?
  
  - Est-ce qu'il/elle est au courant de cet échange aujourd'hui, ou est-ce qu'on est en mode « mission impossible » ? (Ton léger et humoristique)
  
- **Si pas au courant :**
  - Est-ce que tu es aligné(e) à 100% avec cette démarche pour atteindre tes objectifs financiers ?
  
- **Si au courant :**
  - Est-il/elle à 100% derrière toi pour soutenir cette initiative ?

# FINANCE

Tu sais, investir dans ses finances et son avenir, **c'est l'un des choix les plus impactants** que tu puisses faire, surtout quand tu veux être la meilleure version de toi-même, non seulement pour toi, mais aussi pour ta famille et ta retraite.

- Combien as-tu déjà eu l'occasion d'investir pour mieux gérer ton épargne ou améliorer ton éducation financière ?

Si il disent peu ou rien :

- Comment tu te sens vis à vis de cette démarche ?
- Pourquoi ne l'as-tu pas fait avant ?
- Qu'est ce qui te fais dire que c'est le bon moment...

Si il disent oui :

- Chez qui as-tu déjà eu l'occasion d'investir ?
- Combien as-tu déjà eu l'occasion d'investir ?
- Quelle transformation impact ça a eu sur XXX ?

*(En général, la réponse est "peu" ou "rien").*

# TRANSITION

Ok, donc avec tout ce que tu m'as partagé jusqu'ici (PAUSE), je ne sais pas encore avec certitude si notre approche pourrait parfaitement te convenir. Mais ce qui est sûr, c'est qu'avec les éléments que tu m'as décrits, on pourrait correspondre à ce que tu recherches grâce à notre méthodologie éprouvée.

Habituellement, je réalise un deuxième temps d'échange pour aller plus en profondeur sur quoi et comment je vais pouvoir t'aider à atteindre XYZ (par ex : 10 000 € de rentes annuelles).

**Est-ce que...** est-ce que ça pourrait t'aider ou comment souhaites-tu procéder à partir de là ?  
(ton confus)

**Entre le R1 et le R2 :**

- Envoie de témoignage de la même cible
- Cas pratique
- Exercice de visualisation (Pourquoi je mérite d'être cette nouvelle personne ?)

→ *Elle s'écrit à son elle du futur en ce remerciant d'avoir fait ce choix et qu'elle ne se laisse pas le choix de réussir (gros gros impact sur la décision)*

*Soit via whatsapp / google doc mais on veut qu'elle s'engage a 100% / elle fait l'exercice au calme pour mettre le step 1 sur sa transformation*

# SCRIPT R2

Ok .... lors de notre dernier appel, tu m'avais partagé que (faire un récap de l'intégralité de l'appel)

**Exemple** = *Ok .... lors de notre dernier appel, tu m'avais partagé que tu avais des difficultés à optimiser ton épargne malgré tes efforts... et cela t'impacte énormément parce que... cela te freine ou t'empêche de... (exemple : te sentir serein, planifier ta retraite, etc.)... donc tu cherches une solution efficace pour améliorer ta situation financière.*

Est ce que tu as eu le temps de regarder le témoignage de X

ou

J'ai bien lu ta lettre, et elle m'a touché et je te félicite d'avoir osé poser cette intention pour devenir cette version de toi. tu peux être déjà fière.

Maintenant est ce que seul le pouvoir des mots suffisent pour te transformer ou est ce qu'il faut autre chose ?

(on cherche le non, il faut de l'action)

Du coup avant de discuter avec nous, je suppose que tu étais déjà en train de chercher une solution pour... (rappel du challenge et/ou de la douleur)

Je suis curieux... mmm... qu'est-ce qui t'a empêché de te tourner vers une autre approche qui aurait pu... possiblement te convenir ?

- Je pensais pouvoir tout gérer seul(e).
- Mon conseiller bancaire m'a dit que ça suffisait.
- Je ne pensais pas avoir besoin d'un accompagnement.

# CRITÈRE IDÉAL

Admettons que nous t'aidions avec notre méthodologie ...

Qu'est ce ca apporterait chez toi?

Qu'est ce que ca changerait pour toi?

Sur le plan personnel, qu'est-ce que cela représenterait pour toi d'avoir X € de rentes annuelles et de savoir que tes finances sont enfin maîtrisées ? (réponse émotionnelle)

Quand tu dis que tu te sentiras plus serein(e) et confiant(e)...

Attends, ça veut dire qu'aujourd'hui, tu ne l'es pas encore ? (ton curieux et intrigué)

Est-ce que ce sentiment-là aurait un impact sur ta vie personnelle, ton couple, ou ta relation avec ta famille ?

Huumm, dans quel sens ? (intonation de voix intriguée)

Ok, je te remercie de me partager ce que tu veux vraiment accomplir.

J'ai envie de savoir, car j'aime rendre l'impossible possible : avec qui partagerais-tu cette réussite financière ?

- Mon/ma partenaire
- Ma famille
- Moi-même

Que leur dirais-tu précisément, mot pour mot, lorsque tu auras atteint cet objectif financier ?

Oh, je vois, et... est-ce que tu penses qu'il serait temps de te lancer dans une véritable transformation financière ?

*(on veut le oui)*

Qui a le pouvoir de décider de réaliser cette transformation ou de rester dans la même situation financière ?

*(on veut les responsabiliser)*

# IMPACT

Et si tu ne changes rien à ta gestion actuelle de ton épargne et de tes finances dans les 3, 6, ou 12 prochains mois ? (intonation de voix intriguée)

Que va-t-il réellement se passer ?

(On veut le faire dire que ce n'est pas possible, pas envisageable, etc.)

Pourquoi ce n'est pas envisageable, possible, etc. ? → Je continuerais à stagner, à manquer d'opportunités, à ne pas préparer ma retraite comme je le souhaite...

Ok, je vois, et... est-ce que de rester dans cette situation avec tout ce que tu m'as partagé est acceptable pour toi aujourd'hui ?

Ok, merci de partager ça avec moi. J'ai l'impression que c'est important pour toi de prendre une décision maintenant, est-ce que je me trompe ?

*(On veut les engager)*

Ok, merci... Je pense que ce que nous faisons pourrait totalement te correspondre au vu de ta situation. Avec ta permission, j'aimerais t'expliquer comment nous aidons les particuliers à optimiser leur épargne et à investir de manière efficace pour préparer leur avenir financier.

*(On veut valider qu'ils nous demandent de leur présenter la solution)*

# PITCH

## Promesse high level

Tu as un stylo et une feuille à proximité ?

Super, sur ta feuille, écris 1—>4 en laissant un bon espace entre eux pour prendre des notes sur chaque point. 1, 2, 3, 4.

*(attends qu'elles te confirment qu'elles l'ont fait)*

Ok - permets-moi de te dire que tout ce que je propose est entièrement personnalisé et adapté en fonction de ton profil financier et de tes objectifs.

Et toi spécifiquement, on va passer par 4 phases.

4 étapes pour passer de quelqu'un qui gère son épargne de manière classique et obtient peu de résultats, à une personne qui sait exactement où investir, pourquoi investir et comment maximiser ses rendements pour atteindre ses objectifs financiers.

Ces étapes te permettront d'avoir une vision claire de ton avenir, de générer des rentes annuelles significatives, et de sécuriser ton futur sans passer des heures à analyser des options complexes ou à douter de tes choix.

Et l'investissement pour t'accompagner dans cette transformation financière, et aller chercher le million € de rentes au bout de 20 ans est de seulement 2000 €.

(PAUSE ET ANALYSER LE NON VERBAL)

Je t'explique notre processus.

## Quick Win

Parfait... donc quand tu commenceras, la toute première chose que nous allons faire ensemble, c'est de mettre en place un virement automatique vers ton portefeuille d'investissement. Cela permettra d'automatiser le processus et de t'assurer que tu avances vers ton objectif sans même y penser.

C'est une étape simple, mais elle garantit que ton épargne travaille pour toi dès maintenant, sans effort supplémentaire.

## **Pilier 1 : XXX**

Donc, tu te souviens qu'au début de l'appel, tu as mentionné que xxx était un défi constant pour toi, et que cela te donnait l'impression de xxx sans xxx, ce qui réduisait ton impact ?

Dans cette première étape, ce que nous faisons, c'est de restructurer xxx.

La raison pour laquelle je l'appelle "xxx", c'est parce que c'est un processus en plusieurs étapes qui te permet de clarifier tes messages, d'identifier ton public cible, et de structurer ton contenu pour maximiser l'engagement et l'impact dès le départ.

C'est un peu comme "xxx". Tu vois ce que je veux dire ?

De plus, étant donné le temps et l'énergie que tu consacres actuellement à xxx, tu pourras probablement xxx.

Cela te permettra de XXX. Ça te semble logique ?

Des questions ? Des réflexions ? Ou tu es prêt(e) à continuer ?

Super, donc la prochaine étape est...

## **Pilier 2 : XXX**

Cette étape aura pour but de structurer XXX et de générer des idées XXX

Nous allons le faire de manière à ce que XXX soit non seulement cohérent et régulier, mais aussi engageant, pertinent, et très différent de ce que XXX voit habituellement.

Cela te permettra non seulement de XXX et de te démarquer XXX, mais aussi, grâce à cette planification XXX, afin de XXX

Est-ce que ça te semble clair ?

Super - quelles questions as-tu à ce sujet ?

Génial, donc une fois que ton calendrier et tes idées de contenu sont bien en place, la prochaine chose sur laquelle nous allons nous concentrer est...

### **Pilier 3 : XXX**

Donc, les 2 étapes précédentes à elles seules peuvent t'aider à augmenter considérablement xxx .

Mais même si tu réussis à engager 20% de XXX, cela signifie que 80% de XXX - pour une raison ou une autre - ne vont pas forcément fonctionner, n'est-ce pas ?

C'est là que tu vas apprendre à utiliser XXX, et ce que j'appelle des "xxx" pour faire xxx

Tu vois ce que je veux dire ?

La raison pour laquelle c'est si important, c'est que lorsque j'ai mis ça en place avec d'autres clients, j'ai analysé que 40-50% de leur résultat provenaient de XXX de ré-engagement.

Littéralement, presque la moitié de xxx

Donc, sur une année, cela peut représenter une augmentation significative de XXX

### **Pilier 4 : XXX**

C'est à ce stade que nous allons commencer à xxx, afin que tu puisses encourager XXX

Et une fois que tu maîtrises cette approche, tu vas vraiment pouvoir automatiser une partie de xxx, ce qui te permettra de récupérer du temps pour te concentrer sur xxx, comme xxx, la yyy , ou même zzz.

Te concentrer sur ce qui t'apporte le plus de résultat

Ça te semble logique ?

Des questions à ce sujet ?

## Délivrance

En ce qui concerne la manière dont tout cela sera mis en œuvre, tu auras un accès à **DÉLIVRANCE 1 (COACHING / SUIVIS / ECHANGE / 1 ON 1...)**

Cela te permettra non seulement de te former, mais aussi d'utiliser ces ressources pour xxx

Nous nous rencontrerons également 1 fois par semaine individuellement pour des sessions de coaching personnalisées, où nous prendrons le contenu de la formation et l'appliquerons à ta situation spécifique, à ta stratégie, et nous ferons des exercices pour vraiment bien perfectionner les concepts.

En plus de cela, tu auras un accès direct à moi du lundi au samedi via whatsapp, afin que je puisse te suivre en temps réel, les jours où tu as besoin de conseils ou d'aide pour tes finances.

De cette manière, si jamais tu te retrouves face à un défi, je peux t'aider à le surmonter le plus rapidement, plutôt que d'attendre plusieurs jours jusqu'à notre prochaine session.

Ça te semble clair ?

## Suite logique

Par rapport à ce que je viens de te présenter, as-tu la sensation que ce qu'on fait aujourd'hui pour XYZ c'est exactement ce qu'il te correspond ?

Qu'est ce qui te fais dire que c'est exactement ce qu'il te faut ?

Existerait t'il une raison pour laquelle tu échouerais?

Ok, pourquoi tu penses ça précisément ?

Après tout ce que je t'ai présenté... As-tu le sentiment que ce qu'on propose... pourrait être **LA** solution que tu recherchais ?

Qu'est ce qui te fait dire ça?

De mon côté je pense avoir tout couvert, et selon toi, quelle devrait être la suite logique?

Je te montre comment on démarre ?

(faire le paiement sur l'appel + onboarding)

## **ENGAGEMENT (UNIQUEMENT SI OBJECTION)**

### **HOT OR NOT**

Juste par curiosité, en ce qui concerne le processus en lui-même... est ce que tu as la sensation que ce qu'on propose, c'est quelque chose qui te correspond ?

(Réponse certaine + ton certain = continuer)

(Réponse incertaine et/ou ton d'incertitude = ajustement)

Je comprends, et pour être totalement clair... ce qui est vraiment important pour moi, c'est l'ALIGNEMENT - quand tu viens travailler avec moi, je retrousses mes manches et je m'implique vraiment à fond avec toi comme si c'était mon propre business. - donc il est vraiment important pour nous que tu te sentes BIEN par rapport au processus, tu vois ce que je veux dire ?

Donc, pour être 100% clair... Sur une échelle de 1 à 10, 1 étant \_\_\_ et 10 étant \_\_\_, où te situes-tu exactement ?

(Si 9-10 + langage/ton certain = continuer)

(Si 8 ou en dessous = demander : "Je comprends, et j'apprécie ta sincérité à ce sujet... par curiosité, qu'est-ce qui, selon toi, t'empêche d'être à 8, 9, ou 10 ?")

(Puis gérer l'objection /// poser des questions pour clarifier // vérifier à nouveau la température "tu en es sûr ?")

**Puis refaire les boucles avec la question en 3 temps.**

