

SCRIPT DE VENTE

HAUT DE GAMME

Emmanuel Magdalena



**EXCLUSIVEMENT POUR TOI ET
POUR ÊTRE UTILISÉ PAR TOI.**

**CONFIDENTIEL ET NE PEUT ÊTRE
REPRODUIT.**

ÉTAPE 1

CRÉER LA PHASE DE CONNEXION

**Comment puis-je vous aider ?
Que puis-je faire pour vous
aujourd'hui ? Qu'est-ce qui t'as
poussé à programmer un appel ?**

(Max 2-4 minutes)

ÉTAPE 2

POSER LES BASES ET PRENDRE LE CONTRÔLE

"Très bien [PRÉNOM], j'ai besoin de te poser quelques questions sur ton entreprise et voir comment je peux ajouter de la valeur à ce que tu fais déjà. Tu es d'accord avec ça ? "

ÉTAPE 3

COMPRENDRE LA
MOTIVATION

(Il se peut qu'elle existe déjà, sinon, il faut la créer).

« Alors [PRÉNOM], qu'est-ce qui t'as motivé à investir de ton temps dans notre discussion aujourd'hui ? »

« Bien, dis-moi en plus à ce sujet. »

*Le **but** ici est que ce soient eux qui s'ouvrent et qui te disent exactement pourquoi ils sont avec toi afin que tu puisses savoir quels sont les points de douleur en jeu.*

ÉTAPE 4

IDENTIFIER SES POINTS DE DOULEUR ET LE PROBLÈME N°1 QU'ILS ONT

"Parles-moi un peu de toi et de ce que tu fais".

"Et comment obtiens-tu des résultats maintenant ? »

« Et tu content de tes résultats ? »

"Quel est ton plus gros problème en ce moment ? "

ÉTAPE 4

**IDENTIFIER SES POINTS DE DOULEUR ET
LE PROBLÈME N°1 QU'ILS ONT**

« Pourquoi veux tu faire ce changement ? »

"Depuis combien de temps es-tu confronté à ce problème ?"

"Pourquoi penses-tu que ce problème existe vraiment ? »

Points clés à retenir :

Tu dois comprendre le fond du problème et continuer à poser des questions jusqu'à ce que tu le comprennes. Ton prospect ne serait pas au téléphone avec toi s'il ne souffrait pas d'une sorte de douleur. Le problème est toujours plus grave que ce que nous pensons. Obtenir la confiance te permet de parler de la dure vérité.

***Si le prospect est en dessous de 5, utilisez la psychologie inverse.

ÉTAPE 5

**APPRENDRE À DÉCOUVRIR OÙ
ILS RÊVENT D'ÊTRE.**

Que veux tu à la place ? , quelle serait la situation idéale ?

"Bien, imaginons qu'un an se soit écoulé. Qu'est-ce qui aurait dû se passer pour que tu sois vraiment totalement heureux ?"

"Qui d'autre serait concerné ? Qui d'autre fait partie du voyage avec toi ?"

"Qu'est-ce qui changerait dans ta vie si tu pouvais vivre ce genre de rêve ?"

"Quels changements y aurait-il dans ta famille ou dans ta vie personnelle si cela se produisait ?"

"Je suis curieux de savoir, en fin de compte, ce qui te motive à atteindre cet objectif ?"

ÉTAPE 5

**APPRENDRE À DÉCOUVRIR OÙ
ILS RÊVENT D'ÊTRE.**

Points clés à retenir :

- Aide-les à visualiser et à rêver à ce qui pourrait se passer.
- Cela rend l'appel émotionnel
- Si cela est fait correctement, tu ne leur vends plus un service, mais la vie de leurs rêves.

ÉTAPE 6

FERME LA BRÈCHE

"Bien, quels sont les principaux obstacles qui se dressent entre toi et ton but/objectif d'ici à dans 12 mois ?"

"Pourquoi penses-tu que tu n'aies pas déjà atteint ton objectif ?"

"Qu'est-ce qui t'empêche de réaliser tout ça tout seul ?"

Cette partie est vraiment puissante. Tu as réussi à les amener à un niveau émotionnel de s'imaginer la vie de leurs rêves, et maintenant tu es en train d'élargir la brèche entre eux et leur vie réelle, pour ensuite la refermer.

ÉTAPE 7

PHASE DE L'ARGENT

"[PRÉNOM], merci d'avoir partagé cela. Je comprends dans quelle situation tu es et je sais qu'on peut arranger cela. Je pense que tu es un bon candidat pour ce que nous faisons. Juste par curiosité, faisons comme si nous pouvions faire X pour toi. Quel serait, selon toi, l'investissement raisonnable pour obtenir ce genre d'informations ?" (silence)

C'est très important car tu demandes au prospect de te dire le prix qu'il est prêt à payer. Ne dis jamais le prix, Fais-leur dire le prix d'abord (sauf si tu vends un produit physique).

"Bien [PRÉNOM], malheureusement, nous facturons plus que cela. En travaillant ensemble, je suis sûr que je peux te faire passer de (LA DOULEUR) et t'aider à obtenir (CE QU'IL VEUT). Tu te sentiras à l'aise d'investir X€ pour que (CE QU'IL VEUT) se réalise ?

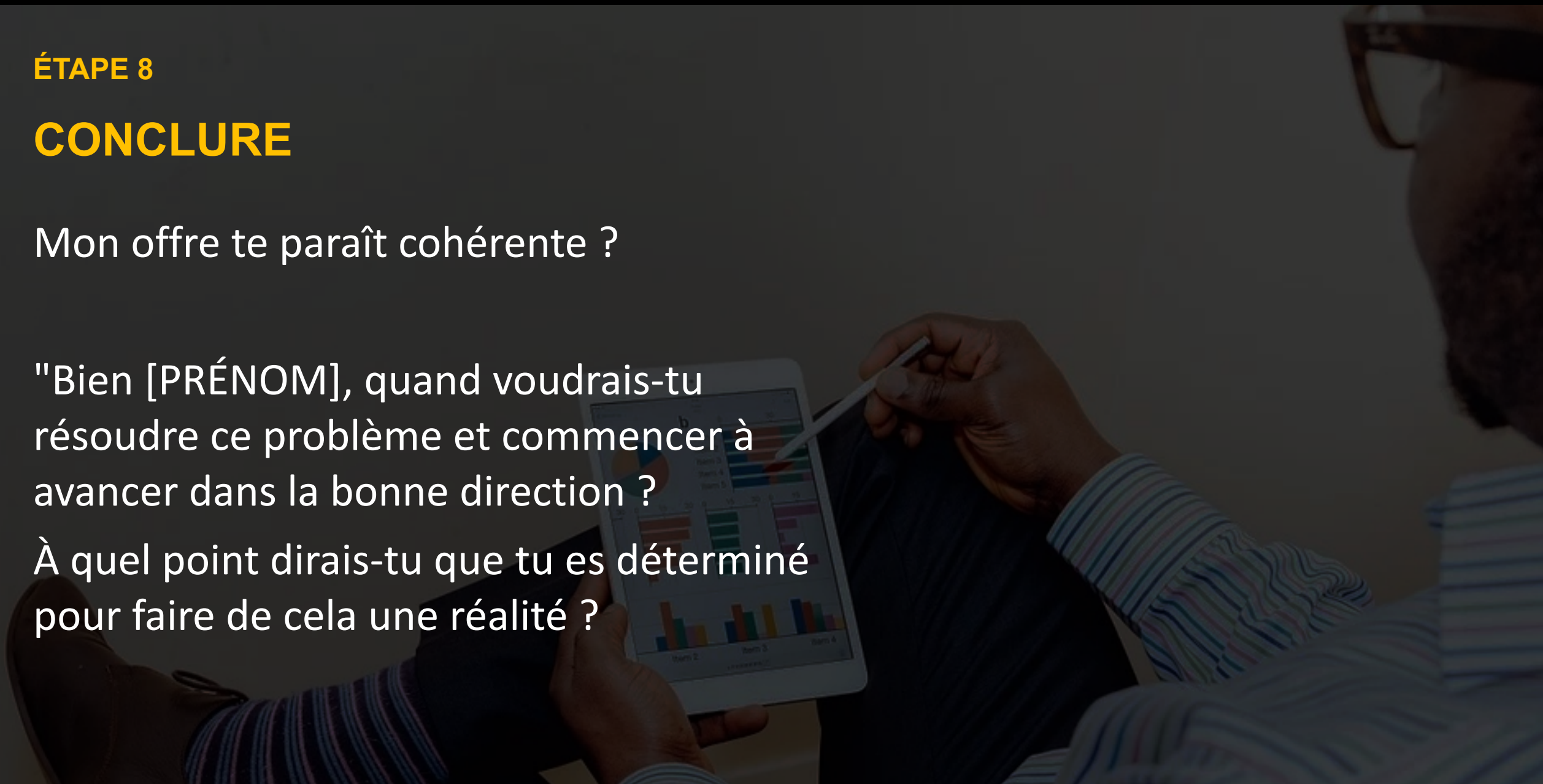
ÉTAPE 8

CONCLURE

Mon offre te paraît cohérente ?

"Bien [PRÉNOM], quand voudrais-tu résoudre ce problème et commencer à avancer dans la bonne direction ?

À quel point dirais-tu que tu es déterminé pour faire de cela une réalité ?



ÉTAPE 9

SIGNÉ, TAMPONNÉ ET LIVRÉ

"Bien, [PRÉNOM] Tu vois une raison pour laquelle tu ne le ferais pas ?

Comment vas-tu fêter ça ?

Bienvenue! [PRÉNOM] Comment préfères-tu valider ton inscription ?, plutôt via (Visa/Mastercard/Paypal etc..)

OU « Bien, [PRÉNOM] mon assistant t'enverra un contrat. J'ai besoin que tu sois capable de me le renvoyer AUJOURD'HUI. Tu peux faire ça pour moi ?

Points clés à retenir :

- Juste un OUI ou un NON.
- Il y a plus d'efforts à fournir pour le suivi et de conclure à un "peut-être" que de conclure un nouveau client.
- Tu dois créer une raison pour laquelle une personne devrait acheter maintenant, et ne JAMAIS laisser l'appel dans la zone du "peut-être".

OBJECTION

« Réfutation Passe-Partout »

« Vous savez quoi Mr le prospect , je fais ce métier depuis très longtemps et quand j'entends quelqu'un me dire qu'il (Objection)

Je n'ai pas de retour ...

Est-ce une manière de me dire non poliment ?

Soyons francs, que se passe t'il exactement ?

Est-ce l'offre?

Le prix , l'argent ?

La confiance ?

Réponse PROSPECT :

OBJECTION**« Réfutation Passe-Partout »**

Vous « Merci pour votre franchise »

Que faudrait-il pour que vous et moi allons de l'avant ?

Creuser, creuser , pour trouver la vérité .

Allez directement au coeur de la question et ils vous diront la vérité !

Qu'est-ce qui les empêche réellement de sauter le pas, puis allez régler ça.

Dans la majorité des cas c'est l'argent OU le manque de confiance en vous.

Identifiez la vérité . Revenez vers leurs besoins et leur DOULEUR, ce dont ils ont envie, vers la raison qui les a poussé à vous.

FÉLICITATIONS, TU VIENS D'OBTENIR UN NOUVEAU CLIENT.

Maintenant, imagine ce que serait ton entreprise si tu savais que tu as tous les outils, les scripts et les jeux de rôles dont tu as besoin pour maîtriser des appels et conclure des ventes avec un seul appel. Quel serait ton style de vie si tu pouvais conclure des contrats en moins de temps ?

Tu peux désormais cesser de courir après tes prospects comme un vendeur "traditionnel" et apprendre à te positionner comme un leader et une autorité. Comment cela te paraît-il ?

La seule question qui reste à se poser est la suivante : "Puis-je laisser passer une autre année sans apprendre comment devenir un **Closer Haut de Gamme** ? "

