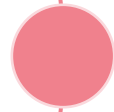


LES SUJETS QUI VONT ÊTRE ABORDÉS



1.

VENDRE, SE VENDRE... POURQUOI EST-CE SI COMPLIQUÉ ?



2.

VENDRE, PARLER DE SON OFFRE ET CRÉER DE LA CONNEXION
AVEC SON CLIENT



3.

TIPS ET CONSEIL

1. VENDRE, SE VENDRE... POURQUOI EST-CE SI COMPLIQUE ?

A. DEFINITIONS

1. Vendre

Échanger quelque chose contre de l'argent / Faire le commerce d'une marchandise / Trahir

2. Se vendre

Abandonner pour de l'argent ou une position sociale ses exigences morales, sa liberté, S'associer à l'ennemi d'hier,...

En marketing : En tant qu'**entrepreneur / créateur de marque**, vous devez **apprendre à vendre** pour développer votre **business** et votre **chiffre d'affaires**. Vous ne pouvez pas attendre que vos clients achètent vos **clients achètent** votre **produit** ou votre **service**, comme par magie. Cependant, je sais que **communiquer sur son offre** n'est pas toujours facile.

B. LES IDÉES REÇUES SUR LA VENTE

- Vendre à tout le monde, plaire ou faire plaisir à tout le monde
- Il faut en mettre plein la vue
- Il faut être dur en affaire, avoir extrêmement confiance en soi
- Il faut être extraverti, aimer aller vers les autres



C. DÉPASSEZ VOTRE PEUR DE VENDRE

- Tout le monde est capable de vendre
- Votre offre ce n'est pas vous
- Faites vivre la passion
- Préparer votre argumentaire commercial



D. DÉPASSEZ LES TABOUS QUI ENTOURENT LA VENTE

- On dérange les gens
- On leur vole leur argent
- Vendre c'est pas noble
- Parler de son offre serait egocentrique
- On force la main
- On est intéressé par l'argent, on serait vénal

2. VENDRE, PARLER DE SON OFFRE ET CRÉER DE LA CONNEXION AVEC SON CLIENT

A. FIXER SON PRIX

- Anticiper sa marge
- Anticiper la marge d'autres partenaires
- Grossir ses couts potentiels
- Être juste pour soi
- Viser long terme
- Ne vous essouffez pas



B. RÉUSSIR À DÉMARCHER DES CLIENTS

- Avoir un bon référencement
- Travailler sa visibilité
- Créer du contenu de qualité et ciblé pour votre audience
- Le bon timing, le bon contexte
- Être patient
- Être endurant
- Laisser le choix, le bon contexte

Sam Monier

Âge 25 ans

Métier Responsable Service Client

Situation Célibataire

Ville Ixelles

Caractère Franche

Ordonnée Sociable Créative



«La mode est un moyen de s'exprimer autre que la parole.»

Nos vêtements reflète notre personnalité.»

Centres d'intérêts

Amis

Sport

Culture

Mode (belge)

Objectifs

- Acheter plus de fringues locale
- Oser porter plus de pièces excentrique et atypique
- Découverte de nouvelles marques Belges

Insight

- J'aimerais pouvoir porter plus de pièces uniques
- Car j'aime avoir des créations différentes des autres
- Mais je ne trouve aucune marque Belge proposant cela

Bio

Après avoir obtenu son Master en Fashion Management à l'école d'Anvers UIBS, Laura a intégré la célèbre marque Louis Vuitton en tant que responsable de service client.

Elle s'intéresse beaucoup à la mode (Belge), la culture et le bien-être de soi. C'est une jeune femme très indépendante, active, sportive et qui a un style propre à soi - streetwear minimaliste, chic et coloré. Elle aime avoir des pièces phares dans sa garde-robe, c'est des pièces unique que personne a.

Attentes

Accessibilité

Efficacité

Technologies

Internet

Newsletter

Réseaux Sociaux

Influenceuses

- Alexandra Guérain
- Ellie Beatrice Joslin
- Koleen Diaz

C. 7 MANIÈRES DE PARLER DE VOS OFFRES

1. Utiliser vos contenus comme prétextes pour faire un rappel de vos offres
2.
 - Accompagner un témoignage client d'un lien vers votre offre
 - Demander les, garder les, utiliser les, souvent.
3. Créer un contenu sur votre parcours et votre pourquoi
4. Montrez les backstages de votre journée
5. Faire de petits bilans
6. Utilisez les avant/après
7. Mettre en avant les bénéfices (avant de parler des caractéristiques)



D. TRAITER LES OBJECTIONS DES CLIENTS

- Le choix des bons mots et de sa préparation
- Pourquoi, Merci, Je comprends
- Apporter de la valeur
- Insérer un appel à l'action



3. TIPS ET CONSEILS

A. TRAVAILLER SA CONFIANCE EN SOI

- Méthode posture technique
- Lectures, podcast, exercices
- Tester, oser, se lancer, se relever :
tout est apprentissage

B. TRAVAILLER SON MONEY MINDSET

- Travailler son état d'esprit face à l'argent comme un outil
- Identifier ses croyances face à l'argent
- En adopter des nouvelles
- Traiter l'argent comme un ami



C. 5 CLÉS (ET 2 CONSEILS) POUR MIEUX SE VENDRE

1. Ayez confiance en vous ou à défaut, en votre offre;
2. Acceptez que votre offre ne corresponde pas à tout le monde ;
3. Détachez les réponses de votre client de votre propre personne;
4. Considérez-vous comme l'égal de votre client;
5. Ne soyez pas dans une énergie de besoin et de réclamation. Soyez curieux, ayez envie d'aider. Pensez à la loi de l'attraction.

- **Conseil n°1** : Ne jamais être dans une démarche de vente
- **Conseil n°2** : Encouragez les gens à parler d'eux, l'écoute est le meilleur atout du vendeur