

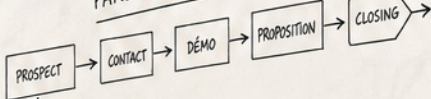
LE PLAYBOOK COMMERCIAL

Le guide pratique pour créer celui qui va vraiment être utilisé



UN BON
PROCESS
CRÉE DE LA
CONFIANCE.
LA CONFIANCE
CRÉE DES
RÉSULTATS.

PARCOURS CLIENT



ENTONNOIR COMMERCIAL



MESSAGES CLÉS

- VALEUR
- DIFFÉRENCIATION
- PREUVES
- PROCHAINES ÉTAPES

OBJECTIONS

- PRIX
- DÉLAI
- BESOIN
- CONFIANCE

RÉPONSES

CLARTÉ
CONCISION
PERTINENCE

SIMPLIFIER
STRUCTURER
ÊTRE UTILE

PLAN D'ACTION

- ☑ PRÉPARER
- ☑ CONTACTER
- ☑ QUALIFIER
- ☑ PROPOSER
- ☑ SUIVRE

Un outil de terrain,
pas un roman de 80 pages.

APPELS	RENDEZ-VOUS	DEVIS	SIGNATURES
128	48	12	1
117	52	9	0
135	55	11	1
142	47	8	0
126	50	10	1
648	252	50	1

Je ne comprends pas...
L'activité est là. Mais les résultats ne suivent pas.

On a le bon produit. On a une bonne équipe.
Alors qu'est-ce qui coince ?

Bon... Je commence par quoi pour trouver de nouveaux clients ?




Il travaille. Mais il n'a pas de chemin clair.

Je suis actif... mais
qu'est-ce que je construis
vraiment ?




Beaucoup d'efforts. Peu de methode.



C'est trop cher.

Euh... je peux voir si la direction accepte une remise.


Ce n'est pas un problème de motivation.
C'est un problème de réflexe.



J'ai compris. Ils manquent
de methode. Je vais leur
ecrire une methode.

- objection prix
- prospection
- methode


Il a identifie le vrai probleme.
Mais il cherche la mauvaise reponse.



Voila. Le playbook
est pret. 80 pages.
Tout est dedans.

PLAYBOOK V1
STRATÉGIE &
MISE EN ŒUVRE
80 PAGES

Personne ne l'ouvrira jamais.



Un bon plan de vente
ne s'écrit pas depuis un bureau.
Il part du terrain. Raconte-moi
ce qui se passe vraiment.

Je fais beaucoup d'efforts...
mais je ne sais pas par où
commencer.

La méthode ne se décreète pas.
Elle se construit avec ceux qui vendent.

On ne documente pas tout. On structure les vrais moments qui font gagner ou perdre une vente.

OK, je commence à comprendre...



Un bon playbook ne compile pas. Il équipe.


L'objection prix est
arrivee trop tot dans la
conversation. Avant de parler
remise, il fallait revenir a son
probleme de depart.

Ah. Je vois.
J'ai repondu avant
d'ecouter.

PLAYBOOK

- DECOUVRIR
- COMPRENDRE
- REFORMULER
- APPORTER DE LA VALEUR
- PROPOSER

La methode ne se transpose pas.
Elle s'incarne sur le terrain.



OK. Cette fois, je
sais quoi dire.

Ce n'est pas un document. C'est un reflexe.

Le succès, c'est simple
comme un playbook terrain.

