

MASTERCLASS START-UP

LES CLÉS POUR RÉUSSIR L'ESSOR COMMERCIAL



Organisé par



Soutenu par



Jeudi 25 mars 2021

WHAT'S YOUR

1 MIN

**VOTRE ACTIVITÉ?
VOS ATTENTES?**

STORY




CRÉATION **VIVAPICS**

CRÉATION **DOCORGA**

CRÉATION **AGENCE ROCKET**

12 ANS D'EXPÉRIENCE COMMERCIALE GRANDS COMPTES



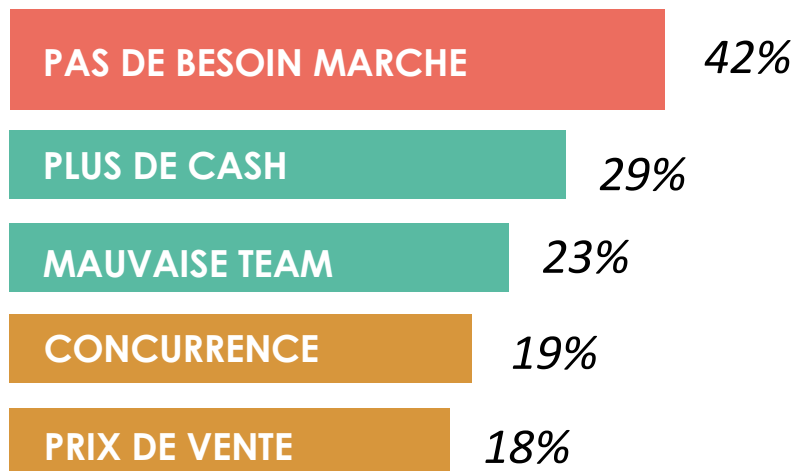


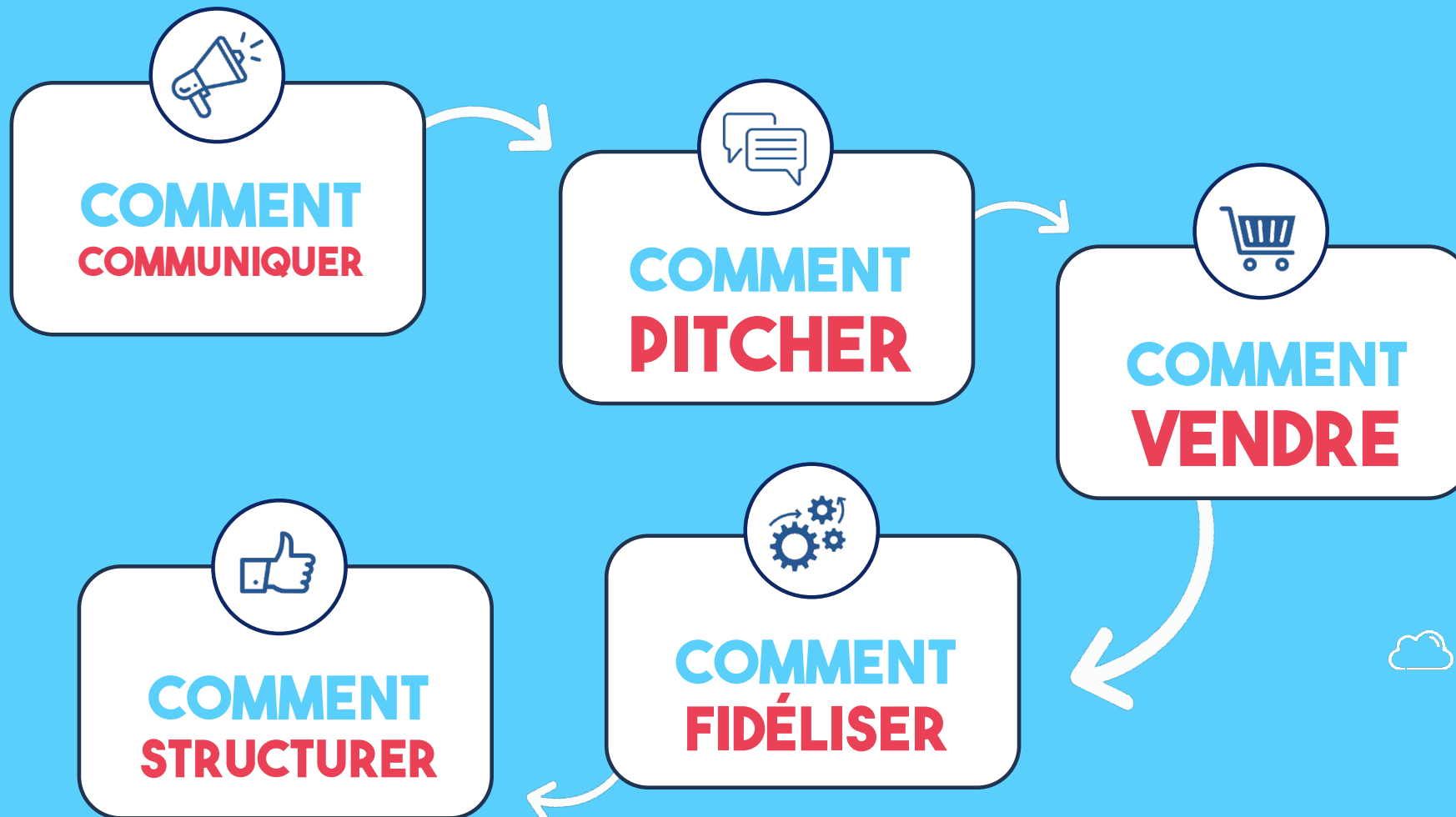
« 90% des startups
échouent au bout
de 3 ans »*

**ETUDE CB INSIGHTS 2018*

POURQUOI LES STARTUPS ECHOUENT-ELLES?

CB INSIGHTS 2018





TIPS LES 4 PILIERS



CIBLEZ UN BESOIN DU MARCHE

PROPOSEZ UNE REPONSE A UN PROBLEME





**IDENTIFIEZ VOTRE
CLIENT IDEAL**



**NE MINIMISEZ PAS
VOS CONCURRENTS
SURVEILLEZ-LES**

TIPS INTRO > L'EXPLOSIVITÉ



**LANCEZ-VOUS LE
PLUS RAPIDEMENT
POSSIBLE**

TIPS INTRO > L'ÉLÉMENT DIFFÉRENCIANT



TIPS COMMENT COMMUNIQUER ? > SOCIAL MEDIA



TIPS COMMENT PITCHER?

→ LA FORME

ADAPTER LE DISCOURS À LA CIBLE

ÊTRE CLAIR SIMPLE

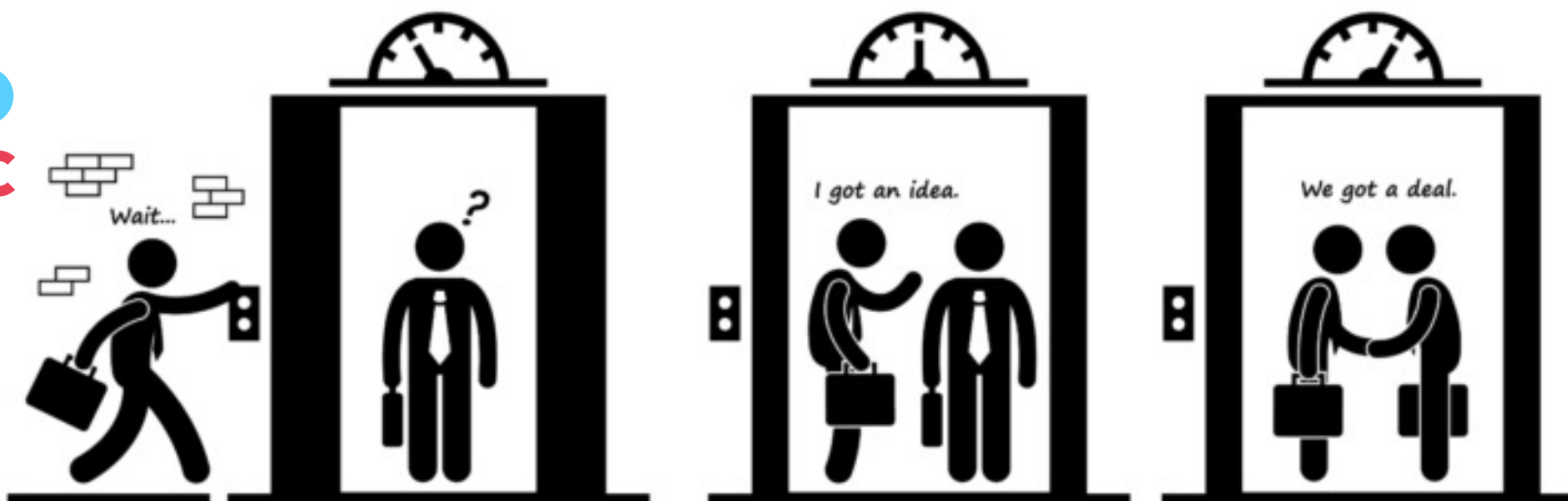
ÊTRE SYNTHÉTIQUE

DENSEZ PROBLÈME ET NON PAS SOLUTION

FAITES RÊVER PASSION

NEXT STEP

30
SEC



TIPS COMMENT PITCHER? > LA MÉTHODE

1

**COMMENCEZ
PAR UNE PHRASE
D'ACCROCHE**

Question ou chiffre
clé dans lequel
votre interlocuteur
peut se reconnaître



2

**EXPLIQUEZ
COMMENT LE
MONDE SE
PORTE SANS
VOTRE OFFRE**

Chiffres ?



3

**DEFINISSEZ DE
MANIÈRE
CONCRET LE
PROBLEME QUE
VOUS
RESOLVIEZ**



4

**PRESENTEZ
VOTRE
CIBLE**

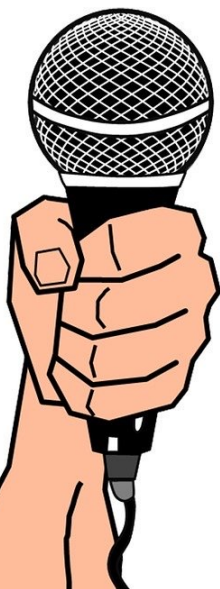
A qui cette
offre va servir ?



5

**DEMONTREZ LES
BENEFICES QUE
VOUS APPORTEZ**

Utiliser des
exemples



TIPS COMMENT VENDRE?

« VOUS N'AUREZ
JAMAIS
UNE 2^e CHANCE
DE FAIRE
UNE BONNE
1^{ère} IMPRESSION »

MAKE A
GOOD FIRST
IMPRESSION

TIPS COMMENT VENDRE? > LE SAVOIR ETRE



TIPS COMMENT VENDRE? > L'APPROCHE

CHANGEZ D'ÉTAT D'ESPRIT
VOTRE CLIENT A BESOIN DE VOUS
VOUS N'AVEZ RIEN À VENDRE



PARTAGEZ VOTRE PASSION
STORY TELLING / BANANE / EMOTIONS



La règle des 4x20

20 premières
secondes

20 premiers
gestes

20 premiers
mots

20 premiers
centimètres



TIPS COMMENT VENDRE? > LA POSTURE



« **PARLER**
est un besoin
ECOUTER
est un art »

TIPS COMMENT VENDRE? > LE MESSAGE

PRODUIT

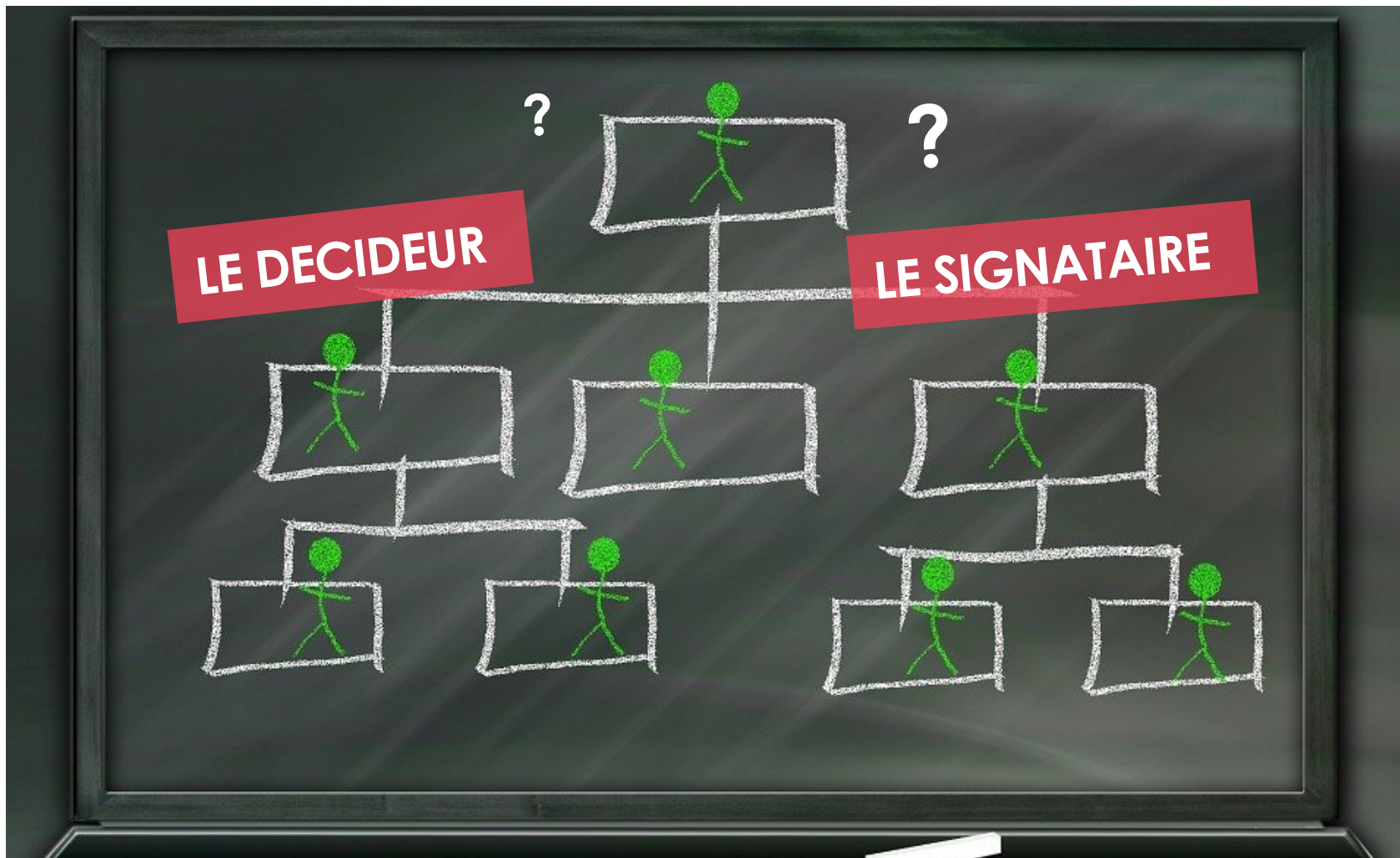


**CRÉEZ UN LIEN DE CONFIANCE
PROPOSEZ DE LA VALEUR EN AMONT
RÉPONDEZ A UN PROBLEME
FAITES DU STORY TELLING
PARLEZ BÉNÉFICES/SOLUTIONS**

TIPS COMMENT VENDRE? > LE POSITIONNEMENT GRANDS COMPTES



TIPS COMMENT VENDRE? > LE NIVEAU D'INFLUENCE GRANDS COMPTES



TIPS COMMENT VENDRE? > LA NEGO GRANDS COMPTES



BUDGET

**COMBIEN VOS
PROSPECTS SONT-ILS
PRÊTS À DÉPENSER?**



DÉCISION

**DÉCIDEUR?
SIGNATAIRE?
INFLUENCEUR?**



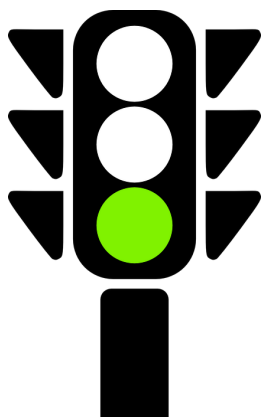
BESOIN

**POUVEZ-VOUS
RÉSoudre UN VRAI
PROBLÈME?**



DÉLAI

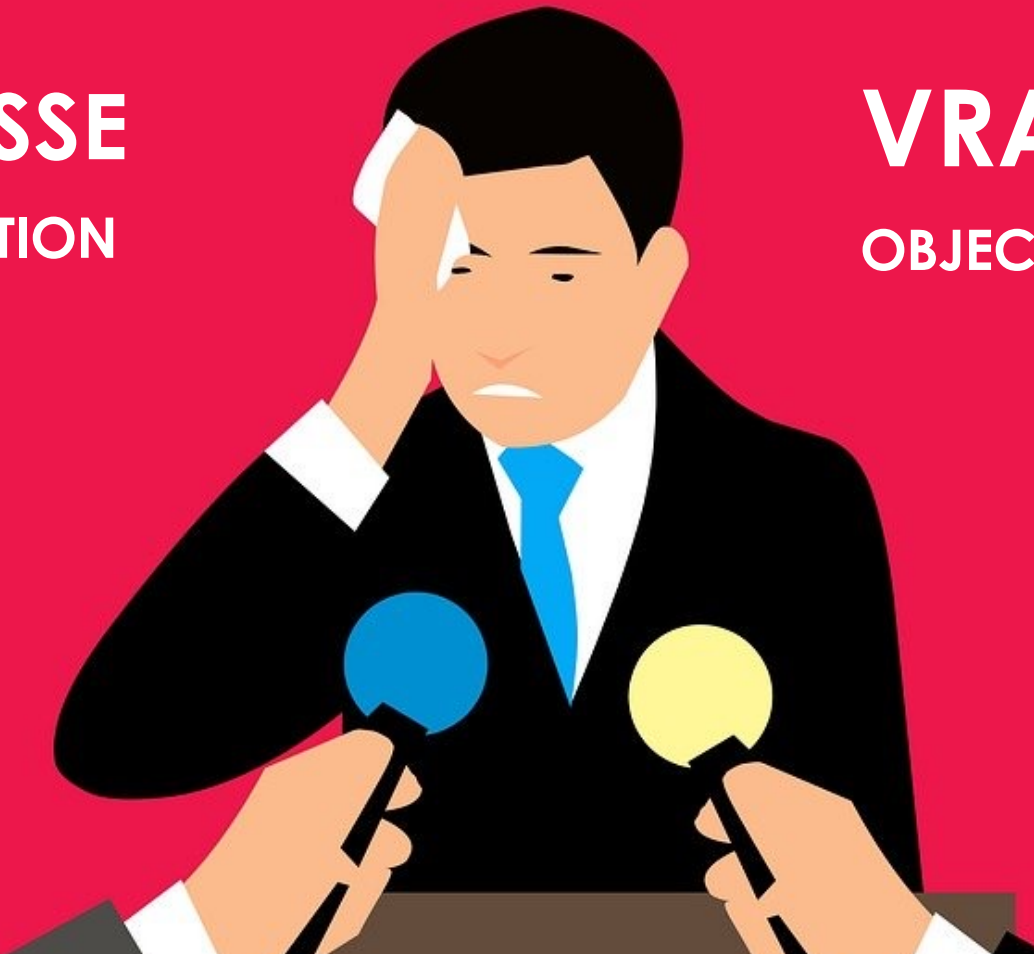
**ONT-ILS BESOIN DE
VOTRE SOLUTION
IMMÉDIATEMENT?**



TIPS COMMENT VENDRE? > L'OBJECTION

**FAUSSE
OBJECTION**

**VRAIE
OBJECTION**



TIPS COMMENT VENDRE? > VOS LEVIERS



TIPS COMMENT FIDELISER? > SE REMETTRE EN QUESTION

pourquoi
LE SUCCES
de vos clients
EST IMPORTANT ?

IL EST **25** FOIS PLUS CHER
d'acquérir un nouveau client
QUE D'EN GARDER UN



TIPS COMMENT FIDELISER? > **SE REMETTRE EN QUESTION**



**ECOUTEZ LES
FEEDBACKS CLIENTS**

TIPS COMMENT FIDELISER? > LA MÉTHODE



SATISFACTION

ventes additionnelles

CONFIRMATION

renouvellement
expérience

ACHAT D'ESSAI

test de découverte

TIPS COMMENT STRUCTURER? > LE PLAN D' ACTIONS



IDENTIFIEZ
VOS CIBLES &
LEURS ENJEUX ?



PME ? CSP ?

Gagner de l'argent ?



ETI ?

Gagner en efficacité ?

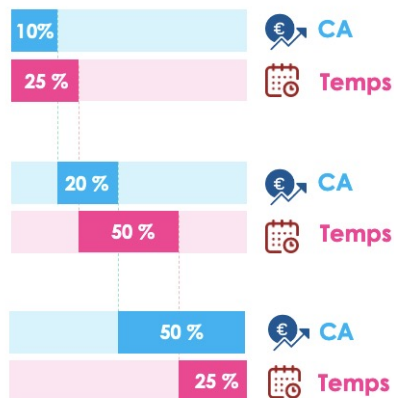


GE ?

Gagner du temps ?



DÉFINISSEZ
VOS PRIORITES
COMMERCIALES ?



DÉFINISSEZ
VOTRE PLAN
D' ACTIONS ?

QUANTITATIF ?

Lead generation ? Mailing ?

QUALITATIF ?

Linkedin ? Evènements ?

QUALITATIF ?

Partenariats ? Ref ? Coopt ?

TIPS COMMENT STRUCTURER? > LES OUTILS DE DEV

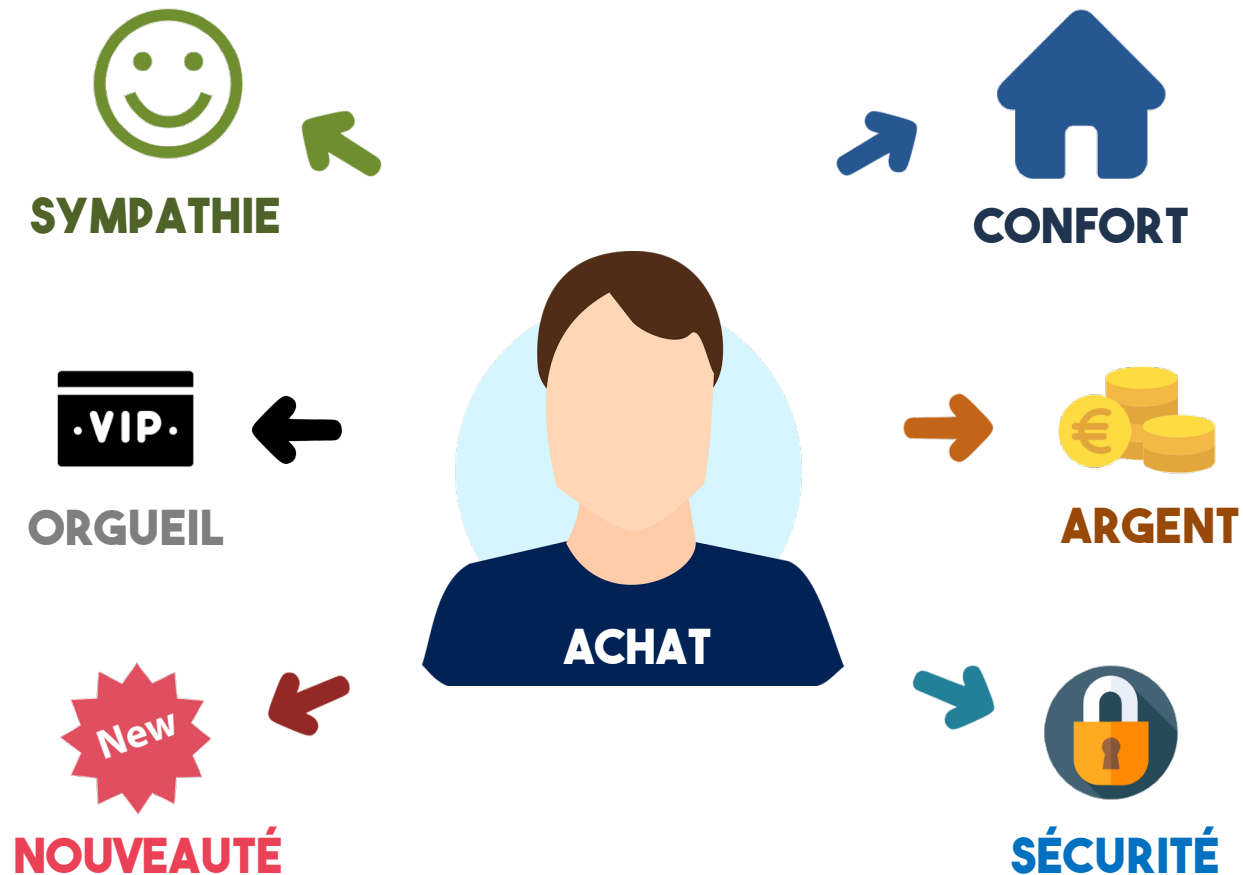
B2B/B2C



B2B

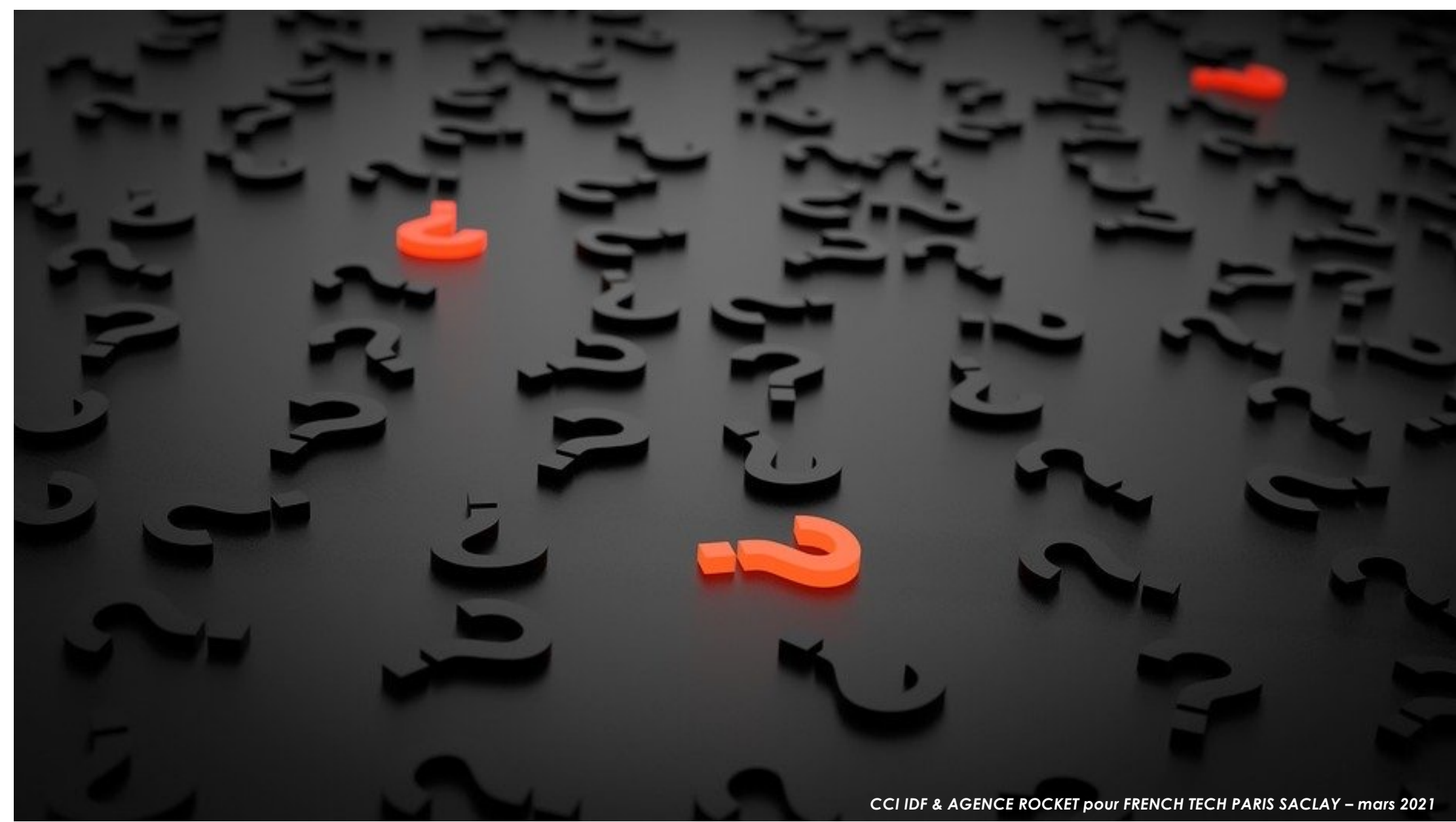


TIPS COMMENT STRUCTURER? > LA MÉTHODE SONCAS



TIPS COMMENT STRUCTURER? > **LE PIVOT**





COMMENT VENDRE SES SERVICES D'ACCOMPAGNEMENT SANS
ETRE TROP COMMERCIAL ?

COMMENT VALORISER UNE INNOVATION QUAND UN PRODUIT
SEMBLE ETRE TRADITIONNEL?

COMMENT FAIRE UN **CAMPAGNE LINKEDIN?**

COMMENT **SE LANCER** SANS PEUR?

MERCI DE VOTRE ATTENTION

**RDV SUR
YOUTUBE**

« **AGENCE ROCKET** »

LA CHAINE DE VOS **ASTUCES COMMERCIALES**

Une nouvelle vidéo tous les mardis à **17:00** **YouTube**

CLIQUEZ ICI POUR VOIR LES VIDÉOS



Organisé par



Soutenu par

