

Clarifier

C'est dans la clarté que réside votre pouvoir personnel

Oser (se) vendre, oser parler de ce qu'on fait, oser sortir de sa zone de confort pour mettre en place les actions qui vont vous amener des clients n'est possible que si vous savez exactement où vous allez et comment.

Pour cela, il faut clarifier certaines choses...

Votre mission de vie professionnelle

Pourquoi vous faites ce que vous faites ?

Qu'est-ce qui vous attire dans votre activité ?

Pourquoi vos clients travailleraient-ils avec VOUS ?

Qu'est-ce qui fait votre différence ?

Votre offre

Pour oser vendre, il faut savoir clairement ce que l'on vend !

Votre offre est-elle attractive ?

Correspond-elle aux besoins de vos clients ?

Quelle expérience offrez-vous à vos clients ?

Comment est-ce de travailler avec vous ?

Votre prix

Vos tarifs sont-ils fixes ou fluctuants ?

Accordez-vous beaucoup de remise avant même qu'on vous le demande ?

Avez-vous tout le temps l'impression d'être trop cher ou au contraire de travailler à perte ?

Votre organisation

Je rencontre souvent des Entrepreneurs qui hésitent à développer leur activité, de peur de ne pas pouvoir tout gérer.

Votre organisation vous permet-elle de laisser s'épanouir votre activité ?

Quelle place lui accordez-vous ?

Avez-vous prévu du temps pour faire connaître votre activité ?

Les réponses à ses questions vont vous permettre d'identifier ce que vous devez travailler.

Une fois ces domaines clarifiés, vous verrez que les situations de vente vous paraîtront bien plus simples et agréables.

Et n'oubliez pas que « vendre » est le nerf de la guerre pour une entreprise !

Alors quand on n'est pas commercial dans l'âme il faut se servir des techniques qui fonctionnent pour se simplifier la vie et ne pas avoir à se vendre 😊

Vous pouvez avoir la meilleure offre du marché, si personne ne le sait, si vous n'attirez pas de prospects, vous ne la vendrez pas...