

Exemple de workflow

Mail 1

Sujet : {\$name}, avez-vous bien téléchargé votre cadeau ?

Contenu

Hello {\$name}

J'espère que vous allez bien, très bien même.

Tout d'abord merci de votre confiance et bienvenue dans l'univers des **Maaarsiens** 😊

🔗 **Savoir prospecter sans avoir à « se » vendre** est une des meilleures façons de vivre de son activité sereinement 👍

Dans les jours qui viennent, vous allez recevoir des conseils, des stratégies ou des astuces pour être **enfin à l'aise avec la vente et attirer les clients** à vous.

Je vous partagerai des bonnes pratiques pour vendre et développer votre entreprise mais aussi les erreurs à éviter.

Tout est lié dans le business et il faut avoir une vision globale, 1 vision à 360° pour vivre de son activité sereinement !

Avant ça je vous propose de faire connaissance, c'est tout de même plus sympa 😊

Surtout, si vous êtes comme moi, vous recevez beaucoup de mails et je ne voudrais pas en rajouter si nous ne nous sommes pas faits pour nous entendre.

Votre temps est précieux et vous devez le consacrer à **développer votre entreprise** ✨

Inutile que je vous envoie des messages régulièrement si ma façon d'être, mes valeurs ou ce que j'ai à vous proposer ne résonne pas pour vous.

Ce mail est un peu plus long que les autres mais c'est juste pour savoir si nous sommes sur la même longueur d'ondes...

Alors qui suis-je...

Vous le savez peut-être déjà d'ailleurs.....

Je suis Sabine-Rose Aronsfrau-Moreau, j'ai créé **MAAARS** en 2014 et j'en suis le Président.

Très tôt tombée dans la marmite de l'entrepreneuriat, j'ai néanmoins alterné les postes à responsabilités en tant que salariée, indépendante et chef d'entreprise et j'ai du coup toujours été « confrontée » à la vente 🙏

MAAARS est née d'un constat simple et de la vision de l'entreprise idéale....
Pour être pérenne une société doit conjuguer 3 expertises:

- ✓ Métier
- ✓ Management/Commercial/Marketing
- ✓ Technologique/Technique.

La première est celle de l'entrepreneur qui a créé son activité (**VOUS**) et les 2 autres sont apportées par les forces vives de MAAARS avec la volonté de déployer une **stratégie globale pour vendre plus et mieux !**

Mon job (en plus de prendre les décisions 😊) c'est la **Performance Commerciale.**

Je suis donc tour à tour aspirateur à erreurs et catalyseur de réussite, mon "magique" (ce n'est pas moi qui le dit) consiste à trouver des solutions pour assurer le développement des entreprises que j'accompagne.

« Fabuleusement Multiple et Précieusement Unique, voilà ma définition »

Et j'accompagne tout simplement mes clients à ce que cette définition devienne la leur !

Voilà, vous savez tout ou presque 😊

... Ah oui, j'ai aussi co-créé le 1er tiers-lieu du sud de l'Eure et Loir à

Châteaudun : **l'Espace by MAAARS**

C'est l'extension naturelle de mon activité : **aider les entrepreneurs à se développer pour enfin vivre de leur activité.**

D'ailleurs si vous passez dans le coin..... Nous avons toujours de quoi vous offrir 1 café ☺ (ou 1 thé)

Mais assez parlé de moi !

Avec qui je travaille le mieux ... et le moins bien...

On ne va pas se mentir, pour avoir les meilleurs résultats il faut bien sûr que le feeling passe entre nous, c'est primordial.

Alors les clients qui obtiennent les plus belles réussites dans le développement de leur activité sont tout d'abord :

- > Ceux qui me font confiance
- > Ceux qui appliquent les conseils et techniques
- > Ceux qui acceptent de passer réellement à l'action
- > Ceux qui se donnent les moyens de réussir !

En revanche je n'ai **pas de baguette magique ni de solution miracle pour ceux qui veulent de l'argent sans travailler !**

Personne ne devient riche en 24h, c'est 1 leurre...

Ca ne fonctionne pas bien non plus avec les personnes qui se victimisent ou qui ne se sentent jamais responsables de rien...

A mon sens il n'y a rien de plus insupportable que les gens qui n'agissent pas et qui ne comprennent pas pourquoi ils n'obtiennent pas de résultat.

Si vous êtes toujours là, c'est bon signe 👍

Et ensuite...

En tant qu'abonné, vous allez recevoir au cours des prochains jours, des stratégies, conseils et astuces pour **être enfin à l'aise avec la vente et monétiser votre savoir-faire auprès de vos futurs clients.**

Puis de temps en temps, vous profiterez de partages d'expérience, d'inspiration, d'articles ou de vidéos, pourquoi pas...

Mon but est de vous apporter du contenu qui vous aide à dépasser vos difficultés, quelles soient stratégiques ou liées à votre peur de prospecter et/ou de vendre.

Nous pouvons commencer dès à présent :

* Cliquez sur répondre et dites-moi quelle est la problématique n°1 qui vous empêche de développer un business qui vous permettrait de vivre comme vous le souhaitez et qui vous correspond vraiment....

Plus vous serez précis, mieux je pourrais vous aider.

A très bientôt !

Sabine

PS : Je vous retrouve très prochainement pour vous parler, par expérience, des écueils à éviter pour vivre de votre activité ou des leçons à en tirer si vous faites des erreurs...

🔗 Si vous pensez que ces quelques conseils peuvent aider un de vos contacts entrepreneurs, vous pouvez lui faire suivre ce message 😊

PPS : vous pouvez également suivre **MAAARS** sur les Réseaux Sociaux 🖱

Mail 2

Sujet : Les premières erreurs

Contenu

Bonjour {\$name}

Comme promis me revoilà 😊

Je suis ravie de vous retrouver.

Aujourd'hui, je souhaite vous partager un retour d'expérience, quelque chose que j'ai appris en devenant entrepreneur, en créant des sociétés.

☑ Lorsque l'on crée son entreprise c'est bien parce qu'on a envie...

- de monétiser son savoir et d'augmenter ses revenus
- de liberté et de sécurité quant à son job
- de vivre à son rythme
- de développer son business tout en faisant ce qu'on aime au niveau perso

☑ Mais on oublie aussi que souvent...

- on recommence de zéro chaque mois sans savoir combien on va gagner
- on se demande comment on va devenir autonome financièrement
- on se sent seul face aux décisions à prendre
- on se bat sur tous les fronts

Site web: <https://www.maaars.fr/>

Email : doc@maaars.fr

Page 3/14

Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

☑ Alors on décide de se jeter à corps perdu dans la bataille et on sait qu'on doit vendre pour pérenniser son activité !

Oui mais voilà.....

" L'expérience est un comme un vieux coton-tige, après vous personne ne veut s'en servir " 😊

C'est ça, vous souriez et vous avez raison parce que c'est exactement ce qui arrive quand la vente n'est pas votre métier mais que vous savez que vous devez prospecter pour vendre...

Vous vous mettez une énorme pression, vous avez la boule au ventre et vous commencez à faire des actions de manière désordonnée !

On a souvent le sentiment de tout faire (et son contraire) et en on cumule les erreurs par manque de structure, de méthode, de techniques.

Même, et surtout si, on peut tout trouver sur internet ; justement on ne sait plus quoi faire....

Trop d'infos tue l'info !

On dit souvent que « le mieux est l'ennemi du bien » et c'est très vrai !

En fait il suffit parfois de remettre du fun et de la créativité dans son entreprise (et dans son activité) pour embarquer les clients dans son sillage.

Il faut avoir 1 stratégie et faire les bonnes actions, aux bons endroits et au bon moment !

Au lieu de vouloir vendre à toute force, commencez par vous concentrer sur l'essentiel ; je vous en parle dans cet article :

Bouton : Arrêtez de vendre vos offres → <https://maaars.fr/stop-arretez-de-vendre-vos-offres/>

A très vite,

Sabine

P.S. Je vous retrouve bientôt pour vous parler des préjugés et des doutes qui empêchent la plupart des entrepreneurs d'attirer des clients.

Mail 3

Sujet : Les préjugés qui empêchent d'être à l'aise pour vendre

Contenu

Bonjour {\$name}

J'ai pu constater avec mes clients que certains préjugés ont la vie dure.

Les doutes ont un véritable impact sur la capacité à trouver des clients, à créer une offre attractive et surtout à la vendre.

- Je suis un piètre vendeur...
- Je n'ai pas la fibre commerciale
- Je n'ose pas faire de la prospection
- Les gens n'ont pas d'argent
- Ca n'intéresse pas mes prospects

Site web: <https://www.maaars.fr/>

Email : doc@maaars.fr

Page 4/14

Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

- Je ne sais pas par où commencer
- Je n'ai pas le temps
- Je ne connais pas les outils informatiques
- Bla bla bla ...

S'il y a une chose que j'ai apprise au fil de mes expériences avec mes clients, c'est que ces « **fausses croyances** » viennent en fait du manque de connaissance des leviers à actionner pour vendre sereinement et avec élégance.

Je vous en parle dans cette vidéo:

Vidéo → <https://youtu.be/pKsjM7MzlqA>

A très bientôt,

Sabine

P.S. Je vous retrouve très vite pour vous partager comment communiquer sur vos offres.

Mail 4

Sujet : {\$name} comment communiquer sur vos offres

Contenu

Bonjour {\$name}

Aujourd'hui, je vous parle des questions à vous poser pour mieux présenter vos offres et les rendre lisibles et claires pour vos prospects.

Le plus souvent, on se demande :

- Où communiquer pour vendre ?
- Comment déclencher l'achat ?
- Comment être certain que nos clients en « auront pour leur argent » ?
- Faut-il faire des vidéos, écrire des articles, et si oui combien et de quelle longueur ?

On se pose tout un tas de questions qui n'ont pas forcément lieu d'être et que tout le monde s'est posé à un moment ou à un autre...

Je vous partage les 3 questions IMPORTANTES à vous poser pour ne plus avoir à vendre, ou presque 😊 :

Je vous en parle dans cette vidéo:

Vidéo → <https://youtu.be/5kpOQQQF7OI>

A très vite,

Sabine

P.S. Dans mon prochain mail, je vous partagerai les 5 étapes pour réussir à être enfin à l'aise avec la vente.

Je vous parlerai aussi de la formation qui peut vous guider pas à pas dans ce processus.

Mail 5

Site web: <https://www.maaars.fr/>

Email : doc@maaars.fr

Page 5/14

Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

Sujet : Comment vendre avec élégance quand on se croit 1 piètre vendeur

Contenu

Bonjour {\$name}

Comme promis, aujourd'hui, je vous parle de la méthode en 5 étapes pour **vivre sereinement de votre activité et être enfin à l'aise avec la vente.**

Voici donc les étapes qui permettent d'attirer à soi les prospects pour ne plus avoir à « se vendre »

Etape 1

Vous présenter de manière naturelle et impactance, et présenter votre offre de valeur.

Créer l'offre que vos clients veulent...

Je sais ça paraît facile et évident mais pas tant que ça finalement, sinon tout le monde l'aurait fait.

Je m'explique : si vous voulez des prospects réguliers pour avoir des clients en continu la 1ère chose à avoir est une offre qui se vende "toute seule", c'est-à-dire qui soit suffisamment attractive pour servir d'aimant.

Quand vous savez vous présenter de manière fluide et naturelle, vous avez déjà fait une grande partie du chemin ; et lorsque vos clients comprennent vos offres parce qu'elles résonnent en eux, vous êtes presque arrivé 😊

Etape 2

Créer votre propre schéma de vente simplement et répondre à vos prospects sereinement

Oui, mettre en place votre propre système de vente afin de garder le lien avec vos prospects jusqu'à leur transformation en clients, c'est ce qui fera la différence.

C'est tout simple mais ce travail est le point d'entrée vers votre réussite.

Une fois que vous avez créé du lien et identifié pourquoi vos clients veulent acheter, la vente devient très naturelle.

Tout simplement car tout est aligné.

Vous créez ce lien dont vos clients ont besoin et leur proposez ce qu'ils sont prêts à acheter.

Mes clients qui ont des difficultés à vendre leurs services ou leurs produits ont quasiment tous zappé ou survolé cette étape ; c'est pourquoi il est impératif de travailler dessus !

Etape 3

Prospecter sans avoir la boule au ventre et attirer à vous les prospects qui sont prêts à acheter et qui en ont les moyens 😊

Savoir créer et organiser votre approche vous permet d'être attractif et pertinent.

Le fond et la forme, je le dis souvent sont indissociables pour proposer ses offres simplement.

Il est important d'avoir une structure qui donne envie et qui donne confiance à vos clients.

Etape 4

Piocher dans votre boîte à outils personnelle pour vendre plus, mieux et plus souvent

Poser des actions « justes » en fonction des moments, des prospects, de vos offres a énormément d'importance.

En acquérant des techniques simples qui ont fait leur preuve, vous serez de plus en plus à l'aise pour attirer à vous les « bons » prospects, c'est à dire ceux qui veulent et peuvent payer et qui auront plaisir à acheter chez vous. Parfois, il suffit de modifier peu de choses pour avoir des résultats complètement différents.

Etape 5

Avoir une attitude professionnelle et positive sans la peur d'avoir à « se vendre

Enfin la dernière étape est d'avoir une attitude claire de professionnel et de chef d'entreprise !

Pour que vous vendiez vos services ou vos produits, il vous faut une stratégie bien sûr, mais également une posture, celle qui rassure.

Rien ne se vend complètement tout seul (malheureusement).

La bonne nouvelle c'est qu'une fois que vous avez appris, et surtout appliqué, les bonnes pratiques, vous pouvez recommencer quand vous voulez simplement et efficacement.

A très bientôt,

Et soyez enfin à l'aise avec la vente pour développer votre entreprise.

Sabine

P.S. : {\$name}, le programme dont je parle dans ce mail et qui permet de vendre sans avoir à se vendre est celui-ci 😊

Bouton : Enfin à l'aise avec la vente → <https://maaars.fr/a-laise-pour-vendre/>
Je vous en parlerai une prochaine fois plus en détail.

Mail 6

Sujet : Votre invitation pour rejoindre « Enfin à l'aise avec la vente »

Contenu

Bonjour {\$name}

Je vous en parlais dans mon mail précédent...

Je suis super heureuse de vous parler d'un programme que j'adooore : « Enfin à l'aise avec la vente »

Bouton : En savoir plus → <https://maaars.fr/a-laise-pour-vendre/>

Site web: <https://www.maaars.fr/>

Email : doc@maaars.fr

Page 7/14

Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

Je l'adore car je partage mon expérience et ce programme vous aidera à :

- Parler de vous et de votre activité de manière fluide
- Présenter votre offre de valeur afin qu'elle se vende et qu'elle plaise vraiment à vos futurs clients
- Obtenir des ventes sans vraiment prospecter
- Apprendre une méthode dont vous pourrez vous resservir
- Booster votre crédibilité et votre légitimité

Si vous êtes intéressé, voici plus concrètement, ce que contient le programme et ce que vous allez apprendre

Module préparatoire

Dès le départ, grâce à ces exercices préparatoires vous allez prendre conscience de tout ce dont vous disposez déjà et que vous ne monétisez pas encore.

C'est une étape importante où je vous pose énormément de questions sous différentes formes afin de faire un premier état des lieux 😊

Etape 1

Je sais enfin me présenter de manière naturelle et impactante, et présenter mon offre de valeur

Avec cette étape, vous allez découvrir comment créer votre USP, celle qui plaira le plus à vos clients et qui résonnera en eux

Etape 2

Je connais les besoins de mes clients et je **crée mon propre schéma de vente** simplement.

Je réponds à mes prospects sereinement et je mets en **place mon propre système de vente** afin de garder le lien avec mes prospects jusqu'à leur transformation en clients.

Grâce à cette étape, vous saurez exactement ce qu'attendent vos clients et comment répondre à leur besoin en les faisant rentrer dans votre communauté.

Etape 3

Je prospecte en développant ma communauté sans avoir la boule au ventre et j'attire à moi les prospects qui sont prêts à acheter.

Je choisis le format le plus attractif pour mes clients et pour moi.

A la fin de cette étape, vous saurez créer et structurer votre approche pour qu'elle soit pertinente pour vos futurs clients.

Etape 4

Je crée ma **boîte à outils personnelle** pour vendre plus, mieux et plus souvent.

Je pioche dans les techniques acquises qui ont fait leurs preuves.

A la fin de cette étape, vous aurez acquis la maîtrise nécessaire pour répondre aux objections de vos prospects et ainsi les anticiper.

Etape 5

Je prends ma posture de professionnel et je me positionne avec une **attitude** positive sans la peur d'avoir à « me vendre »
Je propose mes services ou mes produits de manière naturelle et élégante.
En résumé ce programme à faire en autonomie vous sert de guide.
Il vous suffit de l'adapter à votre thématique.
Vous avez également accès à des **exemples** pour savoir quoi faire lorsque vous débutez.
Vous rejoignez le **groupe Facebook dédié** pour poser vos questions et échanger avec d'autres entrepreneurs ; c'est un excellent moyen d'avoir des retours sur vos avancées et vous ne restez donc pas seul.
Je vous ai préparé également des **BONUS** qui, je le pense, feront la différence pour vous permettre de prendre vos marques efficacement.

Bonus 1

Des tutoriels pour optimiser vos avancées et gagner du temps dans la mise en place de votre prospection détournée
(valeur 197 € - offert avec le programme)

Bonus 2

Des idées et des exemples pour lancer la machine de manière efficace et démarrer sans vous poser trop de questions
(valeur 197 € - offert avec le programme)

Bonus 3

3 sessions individuelles (pour le moment) d'1 heure juste vous et moi, à planifier quand vous en ressentez le besoin pour 1 coup de boost
(valeur 429 € - offert avec le programme)

Vous accédez à ces bonus en achetant le programme aujourd'hui.

Si vous voulez réellement arrêter de vivre avec la peur de vendre (ou de ne pas vendre 😊) et commencer à attirer à vous les prospects pour assurer la pérennité de votre entreprise afin d'avoir davantage de liberté et de sécurité, je vous invite à rejoindre le programme et ainsi mes clients.

Vous trouverez tous les détails ici

Bouton : Je découvre le programme → <https://maaars.fr/a-laise-pour-vendre/>

Si vous voulez réellement développer un business qui vous ressemble et qui vous permet de vivre dignement, on se retrouve de l'autre côté 😊

A tout de suite !

Sabine

PS : Je vous parlerai de cette offre pendant quelques jours encore et après ce sera terminé !

A vous de voir si c'est le bon moment 😊

Mail 7

Sujet : Vos questions sur « Enfin à l'aise avec la vente »

Site web: <https://www.maaars.fr/>

Email : doc@maaars.fr

Page 9/14

Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

Contenu

Bonjour {\$name}

Je reçois régulièrement des questions sur le programme « **Enfin à l'aise avec la vente** ».

Je trouve utile de vous les partager, car vous devez certainement en avoir aussi.

Si c'est le cas, je vous laisse découvrir la suite ; dans le cas contraire je vous dis à très bientôt !

Voici donc les réponses aux questions les plus fréquentes sur la formation :

Question 1

De quoi s'agit-il exactement ?

C'est un programme en ligne à faire en autonomie mais avec le soutien d'un groupe et surtout nos sessions individuelles pour que vous ne vous sentiez jamais seul 😊

Dès votre inscription, vous recevez les premières vidéos, des techniques et des exercices pour prendre vos marques.

Le but, vendre plus, mieux et plus souvent de manière fluide et sereine.

Vous avancez à votre rythme, vous n'êtes jamais en retard et vous ne manquez jamais rien.

Le programme contient des vidéos, des check-listes et des PDFs qui vont vous permettre de prendre vos marques pour savoir vous présenter, présenter votre offre de valeur, créer votre propre chemin de vente et développer votre communauté.

Question 2

A qui s'adresse ce programme ?

A toutes les personnes qui ont une activité mais qui n'ont pas la fibre commerciale, dont le métier n'est pas la vente, mais qui sont obligées de vendre...

Il s'adresse aux entrepreneurs qui veulent enfin vivre de leur société sans avoir à taper dans le dur en permanence pour trouver de nouveaux clients.

Vous devez simplement avoir envie de faire connaître votre entreprise au plus grand nombre.

Question 3

A t-on besoin d'avoir des connaissances techniques ?

Si vous avez un site et/ou une page sur les réseaux sociaux, dont vous savez vous servir, ça suffit.

Tout le reste est expliqué de manière très simple et vous pouvez toujours demander des précisions dans le groupe ou lors de nos sessions individuelles.

Question 4

Combien de temps ai-je accès au programme ?

Vous recevez les différents modules par mail donc le contenu est accessible aussi longtemps que vous le gardez ; il vous appartient.

Question 5

Que se passe-t-il une fois l'achat effectué ?

Vous recevez des mails régulièrement pour avancer à votre rythme et vous pouvez prendre le temps de ne rien louper 😊

De fait vous avez accès à votre formation quand bon vous semble.

Vous pouvez (et c'est même recommandé) y revenir régulièrement pour garder le cap !

Question 6

Et si je n'ai pas de communauté et pas ou peu de visibilité ?

Le programme sera l'occasion de clarifier ce que vous voulez vendre et (surtout) ce que vos futurs clients attendent.

Il vous permettra justement de voir comment mieux orienter votre communication pour que vos offres soient plus efficaces et attractives.

Vous augmenterez ainsi votre visibilité ; on a tous commencé avec peu ou pas de communauté !

Si vous avez d'autres questions, répondez simplement à ce mail et je vous répondrai personnellement.

A très vite,

Sabine

Mail 8

Sujet : J'ai enfin eu LE déclic

Contenu

Bonjour {\$name}

Ces derniers jours, je vous ai partagé mes stratégies et conseils pour être plus **à l'aise avec la vente** et ne plus croire que « commercial » est 1 gros mot 😊

Je sais que ce n'est pas toujours simple à mettre en place.

Comme je vous le disais, j'ai donc créé un programme qui détaille chaque étape pour que vous puissiez enfin vivre sereinement de votre activité et la développer parce que « **trouver des clients** » est la seule chose qui vous le permettra...

Chaque étape est faite pour vous **accompagner pas à pas** afin que vous vous sentiez toujours soutenu.

Ce programme est à commencer quand vous le souhaitez (une fois inscrit, vous y avez accès indéfiniment) et je vous accompagne en vidéo (avec d'autres supports également) à chaque étape pour développer votre business et en vivre...

Bouton : Cliquez ici pour en savoir plus ! → <https://maaars.fr/a-laise-pour-vendre/>

Vous n'avez qu'à vous laisser guider et suivre les modules, faire les exercices, avec un soutien indéfectible de ma part 😊

Et ça marche, ne me croyez pas sur parole, lisez plutôt les témoignages sur Facebook ou LinkedIn par exemple....

Citation : Sabine est incontestablement une femme sur laquelle on peut compter (...) Lorsqu'elle propose ses conseils, on peut avoir confiance en elle car elle a incontestablement connu toutes les étapes...

Laurent M., président de SAS

Citation : When we set up the Brio Technology business in France, the company was on its biggest competitor's backyard. From a marketing stand point, one of the challenge was to quickly raise the company's brand awareness on the french market. Sabine's contribution can't be ignored. By targeting the right potential customers and delivering the right message, her contribution to the first deals we closed on the french market was highly appraised.

Guillaume R., CEO

Si vous voulez, comme 1 de mes clients avoir un vrai déclic et comprendre enfin que tout est une question d'approche et de détails, alliés à des techniques qui ont fait leurs preuves, si vous êtes partant, il vous suffit de cliquer [ici](#).

Bouton : S'inscrire au programme ! → <https://maaars.fr/inscription-programme-en-ligne/>

Citation : Coucou Sabine,

je viens te donner des petites nouvelles depuis mon départ en vacances 😊 Tout se passe pour le mieux. (...) Voilà les points plus que positifs. (...) Les choses avancent vite et ça me plaît. (...) Merci à toi d'avoir éclairci mon chemin, mais comme je le pense, rien n'arrive au hasard dans la vie

Nathalie B., Porteuse de projet (qui depuis a créé sa société 🙌)

A très bientôt,

Sabine

P.S. En vous inscrivant à la formation, vous bénéficiez également des bonus et en particulier des 3 sessions individuelles juste vous et moi !

Oui comme pour mes clients en accompagnement privé vous aurez mon retour sur vos avancées et en prime une bonne dose de motivation pour toujours aller plus loin !

J'adore ce bonus, il vous permet de faire le point sur le sujet que vous choisissez et quand vous le choisissez (en fonction de nos agendas respectifs bien sûr) !

Elle est pas belle la vie 😊

Mail 9

Sujet : Vous êtes partant

Site web: <https://www.maaars.fr/>

Email : doc@maaars.fr

Page 12/14

Contenu

Bonjour {\$name}

Ces derniers jours je vous ai parlé de la formation « **enfin à l'aise avec la vente** »

Bouton : Voir le programme → <https://maaars.fr/a-laise-pour-vendre/>

C'est 1 programme que j'aime beaucoup car...

- Il est issu de mon expérience et de celle de mes clients
- Il permet d'avancer pas à pas à son propre rythme, en ne ratant jamais rien
- Cette méthode permet réellement d'implémenter les bonnes pratiques
- Il contribue à transformer l'approche commerciale sans avoir à « se » vendre
- Il aide mes clients à vendre sereinement leurs services ou leurs produits
- ...

Aujourd'hui est le dernier jour où je vous parle de ce programme... Sauf bien sûr si vous me posez des questions 😊 !

Vous vous demandez peut-être ce qu'il se passe une fois que vous vous êtes inscrit...

- 1 fois votre achat effectué, dès votre inscription validée, vous recevrez un 1er mail avec 1 vidéo et les premiers documents de travail.
- Ensuite, vous recevrez régulièrement d'autres supports.
- Pas d'inquiétude si vous ne faites pas tous les exercices tout de suite ; la formation vous appartient à vie !
- Vous saurez quoi faire à votre rythme et vous pourrez demander des retours sur le groupe dédié où je réponds personnellement et régulièrement.
- Vous aurez une méthode pas à pas pour être enfin à l'aise avec la vente et attirer à vous les « bons » prospects pour les transformer en clients.
- Evidemment vous aurez mon soutien inconditionnel et nous pourrons planifier ensemble vos sessions individuelles en bonus.

Si vous sentez que ça résonne en vous et que vous êtes prêt à passer à l'action pour vivre de votre activité, c'est par ici

Bouton : Je veux m'inscrire → <https://maaars.fr/inscription-programme-en-ligne/>

A très vite,
Sabine

Mail 10

Sujet : J'ai besoin de votre avis

Contenu

Bonjour {\$name}

Comment allez-vous ?

Mon petit doigt (informatique) m'a dit que vous n'avez pas souhaité acheter la formation « **Enfin à l'aise avec la vente** »

Site web: <https://www.maaars.fr/>

Email : doc@maaars.fr

Page 13/14

Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

Bouton : Voir le programme de la formation → <https://maaars.fr/a-laise-pour-vendre/>

Seriez-vous d'accord pour partager avec moi les raisons... ?

Si oui, il vous suffit de répondre à ce mail.

1 grand merci d'avance 😊

Je vous souhaite une très belle continuation et espère rester en contact sur les réseaux sociaux ou ailleurs...

Avez-vous rejoint le groupe « Entrepreneurs déterminés à développer leur activité » ?

Vous pouvez le faire en cliquant sur ce bouton

Bouton : Rejoindre le groupe →

<https://www.facebook.com/groups/EntrepreneursDeterminesADevelopperLeurActivite/>

J'y partage régulièrement du contenu, des stratégies et astuces.

A bientôt dans le groupe ou ailleurs...

Sabine

A vous de créer votre tunnel de vente !