



Les événements récurrents de vente

Cette formation a pour objectif de vous enseigner comment créer un système de vente.

Essentiellement, un système de vente est un cycle d'une durée variable selon les entreprises. Le cycle peut durer d'une semaine à six mois. Cependant, pour la plupart des entreprises, le cycle est d'une à deux semaines.

Le cycle est précédé de diverses activités incontournables.

Structure de la formation

0.0 Introduction

0.1 Avertissement

1.0 L'autorité distinctive

- 1.1 La solution #1 à un problème #1
- 1.1 La solution #1 à un problème #1 - Validation
- 1.1 La solution #1 à un problème #1 - Réinvention!
- 1.2 Le profil de votre clientèle
- 1.3 La personnalité de ma clientèle
- 1.4 Les attentes de la clientèle
- 1.5 Synthèse
- 1.6 Votre autorité distinctive
- 1.7 Le slogan
- 1.8 Le slogan - Validation
- 1.9 La notoriété distinctive

2.0 Les offres irrésistibles

- 2.1 La proposition principale
 - 2.1.1 Aide à la création de la proposition principale
 - 2.1.2 Contenu texte de la proposition principale
 - 2.1.2 Contenu graphique de la proposition principale
- 2.2 Les bonus
 - 2.2.1 Aide à la création des bonus
 - 2.2.2 Contenus de la partie bonus
- 2.3 Conception de la première page de l'offre
- 2.4 Les ventes complémentaires
 - 2.4.1 Choix des offres
 - 2.4.2 Conception des pages
- 2.5 Page de confirmation
- 2.6 Notes sur les offres irrésistibles



3.0 Le cycle de ventes

- 3.0.1 Qu'est-ce qu'un cycle et un système de ventes ?
- 3.0.2 Comment bâtir un cycle ?
- 3.0.3 Storyboard
- 3.1 La promotion
 - 3.1.1 Programmes d'affiliation
 - 3.1.2 Achats publicitaires web
- 3.2 Promotions événements
 - 3.2.1 Sites de promotion d'événements
- 3.3 Comment ProfyGATE peut vous aider ?
 - 3.3.1 Comment vos partenaires peuvent-ils vous aider ?
- 3.4 Les événements
 - 3.4.1 Que faire avant un événement ?
 - 3.4.2 Que faire pendant un événement ?
 - 3.4.3 Que faire après un événement ?
- 3.5 La fidélisation
 - 3.5.1 La stratégie générale
 - 3.5.2 Les poupées russes
 - 3.5.3 L'expérience-client 5 étoiles
 - 3.5.4 Les ambassadeurs

4.0 Annexe - Définitions et vidéos

- 4.1 Annexe - Les moteurs d'engagement