

Plan de cours XSales par Xponencia, stratège en ventes et développement des affaires

Module 1- *Empowerment* - Savoir être

Objectif : Vous devez être aligné(e) avec vous-même en affaires pour réussir. Dans ce module, vous apprendrez à mieux vous connaître, à développer votre intelligence émotionnelle, à agir en femme / homme d'affaires qui passe à l'action, et à adopter les bonnes habitudes pour y arriver. Le Savoir être est indispensable pour croître puisqu'il permet de tisser des liens d'affaires plus humains, authentiques et donc solides.

1- Se développer pour propulser ses ventes

- a. Mieux se connaître pour exceller en vente
- b. Reconnaître, changer et maîtriser son discours intérieur
- c. Gérer le syndrome de l'imposteur
- d. Identifier et surmonter les croyances limitantes qui ralentissent votre réussite

2- Cultiver son intelligence émotionnelle en affaires

- a. L'intelligence émotionnelle : un atout indéniable
- b. Tirer avantage des différents types psychologiques
- c. Développer son intuition pour des résultats étonnants
- d. L'écoute active augmente les ventes
- e. La confiance en soi pour mieux négocier

3- Gérer ses émotions et ses réactions en ventes

- a. Les émotions : le déclencheur en vente
- b. L'influence de vos réactions sur vos ventes
- c. Comment se faire de amis en affaires selon Dale Carnegie

4- Sortir de la procrastination pour passer à l'action

- a. Tentons d'expliquer la procrastination
- b. Pourquoi les gens procrastinent-ils?
- c. La procrastination typique en ventes
- d. Quelques trucs et conseils pour passer à l'action

5- Adopter les bonnes habitudes pour exceller en affaires

- a. L'hygiène de vie
- b. La gestion de temps et des priorités

Outils électroniques

1. Questionnaire feedback
2. Changer son discours intérieur
3. Exercice sur l'intelligence émotionnelle
4. Créer son équipe parfaite selon les différentes personnalités
5. Exercice 10 comportements qui démontrent la confiance en soi



6. 16 conseils pour réussir en vente
7. Tâches repoussées
8. Liste 80-20

Module 2 - État d'esprit - Savoir penser

Objectif : Vous devez vous servir de toute l'intelligence et des capacités qui vous ont été données pour réussir. Dans ce module, vous passerez à travers les principes des gens qui ont du succès, vous prendrez conscience de votre état d'esprit et de comment l'utiliser pour atteindre votre plein potentiel, vous saurez utiliser les différents états de conscience et des techniques de programmation pour concrétiser vos objectifs de développement des affaires. Le Savoir penser est indispensable pour développer des solutions créatives, mieux planifier, rester positif et pour atteindre ses objectifs avec brio.

1- S'inspirer de la recette des gens qui ont du succès

- a. Les études sur le succès
- b. Comment appliquer la recette concrètement en affaires
- c. Gérer l'échec et en tirer profit

2- L'état d'esprit : la clé pour atteindre votre plein potentiel

- a. Les découvertes de Carol Dweck sur la psychologie de la réussite
- b. Les affaires et l'état d'esprit
- c. Les relations et l'état d'esprit
- d. Les sports et l'état d'esprit

3- La neuroscience : une discipline méconnue sous-estimée en affaires

- a. Les 3 Soi
- b. Les états de conscience modifiés
- c. Techniques pour changer d'état de conscience

4- L'imagination et la programmation pour propulser vos ventes

- a. Comment manifester (ou créer des miracles)?
- b. La technique des 3 scènes
- c. Les résultats parlent

Outil électronique

1. Développer son état d'esprit

Module 3 - Ventes exponentielles - Savoir vendre

Objectif : Vous trouverez ici la théorie et les outils qui permettront de vendre exponentiellement. Vous verrez toutes les étapes du processus de ventes, de la prospection à la livraison d'un produit ou service de haute qualité. En intégrant le Savoir être et le Savoir penser au Savoir vendre, les résultats sont exponentiels.



1- Prospecter avec stratégie

- a. Augmenter ses chances de conversion
- b. Maîtriser les stratégies de prospection
- c. Comment obtenir des résultats?

2- Attirer et connecter

- a. Connaître son client : une mine d'or
- b. Comprendre les personnalités des parties prenantes : une mine de diamants
- c. Être crédible et aimé

3- Développer des relations exceptionnelles et éthiques

- a. Démarquez-vous dès les premières rencontres
- b. Accumuler et utilisez avec brio le data client
- c. Maîtriser la psychologie de la vente

4- Créer l'offre idéale

- a. Le deal gagnant-gagnant
- b. La solution WOW
- c. Négocier avec plaisir

5- Closer avec bienveillance

- a. Arriver à un « oui »
- b. Conclure la transaction
- c. Se préparer à livrer

6- Offrir une expérience d'excellence à vos clients

- a. La livraison de sa promesse
- b. Lorsque ça ne se passe pas comme prévu
- c. Montée en gamme et vente croisée

Outils électroniques

1. Intro auto-évaluation
2. Analyse de ceux qui font ce que j'aime
3. Analyse SWOT
4. Générateur de prospects
5. Plan 3-1 trimestriel, hebdomadaire
6. Pourquoi moi - mes avantages et bénéfices
7. Profit client idéal
8. Analyse des parties prenantes
9. Création de questions stratégique
10. Plan de conversation stratégique
11. Retour sur le temps investi
12. Grilles des objections et arguments
13. Options alternatives
14. Outil de debriefing



Lectures suggérées

1. Ichiro Kishimi et Fimitake Koga, Avoir le courage de ne pas être aimé
2. Chris Prentiss, Devenez qui vous voulez être et obtenez ce que vous souhaitez
3. Lise Bourbeau, Qui es-tu?
4. Lise Bourbeau, Les 5 blessures de l'âme
5. Jen Sincero, You are a Badass
6. Joe Vitale, Zéro Limite
7. Thomas D'Ansembourg, Cessez d'être gentil, soyez vrai!
8. Daniel Goleman, Emotional Intelligence
9. David R. Hamilton, C'est la pensée qui compte : Le pouvoir stupéfiant de l'esprit sur la matière
10. Napoleon Hill, Think and Grow Rich
11. Carol S. Dweck, Changer d'état d'esprit : Une nouvelle psychologie de la réussite
12. Wayne W. Dyer, Changez vos pensées, changez votre vie
13. Anick Lapratte et Alain Williamson, Miracles, Osez devenir un créateur de miracles
14. Dean Graziosi, Millionaire Success Habits
15. José Silva and Philip Miele: The Silva Mind Control Method
16. Alexandre Nadeau, Miracles : mode d'emploi
17. Brendan Burchard, The Motivation Manifesto
18. Wallace Wattles et Tom Butler-Bowdon, The Science of Getting Rich
19. Anthony Robbins, Pouvoir illimité
20. Peter H. Diamandis et Steven Kotler, Abundance: The Future is Better Than You Think
21. Richard Bandler's Guide to Trance-formation
22. Leonard Moore, Complete Guide to Hypnosis
23. Robert B. Miller and Stephen E. Heiman, The New Strategic Selling: The Unique Sales System Proven Successful by the World's Best Companies
24. Robert B. Miller and Stephen E. Heiman, The New Conceptual Selling: The Most Effective and Proven Method for Face-to-Face Sales Planning
25. Mike Schultz, Dave Shaby, Andy Springer, Virtual Selling: How to Build Relationships, Differentiate and Win Sales Remotely
26. Dale Carnegie, How to Win Friends and Influence People
27. José Silva et Ed Bernd Jr, Sales Power, The Silva Mind Method for Sales Professionals
28. Robert B. Cialdini, Influence, The Psychology of Persuasion
29. Kristi Hedges, The Power of Presence: Unlock Your Potential to Influence and Change Others.

