



- 35 ans dans la vente
- 12 ans de coaching
- 178 entreprises en suisse romande
- 10'680'000 CHF produit durant les ateliers

COACH:  
YVES STEINMANN

# L'ART DE VENDRE PLUS

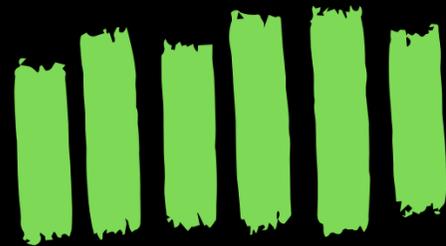
SI VOUS VOULEZ  
PRODUIRE + DE CHF  
LISEZ LA SUITE



BRÈVE  
INTRODUCTION QUI SUIS-JE

# JE FAIS QUE DU PRATICO-PRATIQUE

QUI PRODUIT  
DE SUITE



Je suis comme les athlètes , je ne suis pas devenu champion en une nuit. Il m'a fallu beaucoup d'entrainement et vivre des défaites pour devenir un vrai PRO. Et c'est qu'avec de la pratique qu'on devient champion. Il en va de même pour vos team de ventes



**OU** →  
**DEVRIEZ-VOUS FAIRE**  
**PLUS**  
**DE CHF**

PROSPECTS



VOUS AVEZ DES ENTREPRISES EN VUE OU VOUS, VOUS DITES J'AIMERAIS BIEN FAIRE DES AFFAIRES AVEC...?

01

CLIENTS  
EXISTANTS



VOUS AVEZ DES CLIENTS OU VOUS VOUS DITES ILS POURRAIENT FAIRE NETTEMENT PLUS DE CHIFFRE D'AFFAIRE AVEC NOUS...?

02

CLIENTS  
ENDORMIS



QUELS CLIENTS PERDU, OU VOUS VOUS DITES, NOUS AVIONS FAITS DE BONNES AFFAIRES JE SOUHAITERAIS LES RÉCUPÉRER...?

03

CONCLURE  
PLUS D'OFFRES



ON A TROP D'OFFRES QUI N'ABOUTISSENT PAS. SI ON ARRIVERAIT À CONCLURE 10% DE PLUS CELA REPRÉSENTERAIT CHF COMBIEN...?

04

# SAVEZ-VOUS POURQUOI CES ENTREPRISES N'ACHÈTENT PAS ENCORE CHEZ VOUS

QUOI FAIRE  
ET  
COMMENT

Vous avez mis en place du marketing automation, vous faites des formations, vous avez installé un bon CRM, vous avez mis en place votre stratégie marketing et les ventes en PLUS peinent à décoller... Là je peux vous aider



Vos anciens commerciaux sont certainement en zone de confort, c'est normal ils savent faire le travail, et les nouveaux manquent encore de savoir faire.

Fixons un RDV informel afin que je puisse découvrir leurs contraintes sur le terrain et examiner avec vous si notre processus produirait de la marge ou du chiffre d'affaire en plus chez vous.



# COMPRENDRE COMMENT PRODUIRE PLUS DE CHF

*Vous permet de:*

\* Mettre fin au blablabla

- Nous arrivons à trier les prospects qui ont vraiment du potentiel
- Nous arrivons à obtenir les noms et prénoms des vrais décideurs
- Nous arrivons à savoir si nos produits ou services sont compatibles avec les besoins des prospects.

\* Poser des questions qui font réfléchir

- Nous savons poser des questions qui font réfléchir le décideur
- Nous discutons des points stratégiques et financiers, afin d'obtenir le OK du décideur
- Nous organisons avec le décideur quels prochains pas font du sens lui et comment poursuivre

\* Savoir si on peut faire affaire

- Nous fixons une date avec le décideur pour la discussion de l'offre ou proposition
- Nous travaillons avec les influenceurs sur l'offre, projet ou proposition
- Nous conduisons la discussion finale pour la conclusion

# LIRE POURQUOI ÇA MARCHÉ



## Qualification

Nos scripts de qualification nous fournissent par téléphone toutes les informations nécessaires pour savoir si la cible est valable.

**Taux de réussite 95% des appels**  
les informations sont livrées



## RDV décideur

Nos scripts de RDV, vous permettent de fixer des RDV avec de vrais décideurs

**Taux de réussite 70% des appels**  
ou le décideur est en ligne  
tourne en RDV



## 1er Entretien

Le fait de savoir poser les questions qui font réfléchir les décideurs, nous permet de connaître leurs réels besoins.

**Taux de prochain pas aux**  
environ de 50% selon les  
métiers



# DU PROCHAIN PAS



# A LA CONCLU- SION



## Prochain pas

Soulager les influenceurs, que ce n'est pas leur job de vendre aux décideurs à votre place.

L'objectif pour les influenceurs c'est de se concentrer sur leur corps de métier et de trouver les meilleures solutions



## L'offre

La discussion sur l'offre avec tous les décideurs et influenceurs est essentiel,

C'est votre ultime chance de faire un correctif ou ajustement de prix si il y a des points de vue différents



## La conclusion

Il nous incombe de maîtriser la phase de conclusion. Trop souvent cette étape est floue ou mal dirigée

L'objectif est de s'assurer que tout est conforme pour signer, 33% des offres sont ainsi sauvées du NON



# EST-CE QUE ÇA FONCTIONNERAIT CHEZ VOUS ?

Il y a un moyen de le savoir. J'organise une démo de 1h30 avec votre équipe commerciale.  
A l'issue de la démo il y aura 2 réponses:



**SOIT:** → Nous devons constater que notre processus est bien, mais qu'il y a une bonne raison que cela ne fonctionnera pas chez vous **LA REPONSE EST NON**

**SOIT:** → Le team à compris les bénéfices qu'ils vont en retirer. Produire PLUS, et plus facilement dans le même laps de temps. **LA REPONSE EST OUI...APPLIQUONS**



# FAITES UN CALCUL RAPIDE

Imaginons que vous fassiez le même chiffre d'affaire que l'an passé, et pour la nouvelle année vous avez budgétisé 5% de plus.



Ici vous allez calculer le PLUS en dessus des 5% possible de produire



## QUESTION 1

INSCRIVEZ le volume CHF pour un client moyen par an. (peut importe si c'est en 1 commande ou 24 livraisons)

## RÉPONSE

CHF moyen

---

Exemple CHF 20'000.-

## QUESTION 2

NOTER combien de nouvelles acquisitions prospects et client à potentiel de développement pour l'année a venir

## RÉPONSE

A) nombre de prospect

---

B) nombre de client dével.

---

Exemple 10 prospects-

## QUESTION 3

NOTER ici le nombre de personne affectée à la mission de vendre plus y-c- vous-même, le patron

## RÉPONSE

A) nombre de personne

---

Exemple 4 personnes-

## CALCULEZ

MULTIPLIER le nombre de prospect + client dével. par le chiffre moyen puis multiplier le résultat par le nombre de personne =

## RÉPONSE

CHF pour l'année en plus

---

Exemple = CHF 800'000.-

**COMBIEN ÇA COÛTE ?**

N'est pas la bonne question...

La bonne question c'est combien vous voulez gagner en **PLUS** sur 1 an ?

**ENTRE 2% À 4%**

Prévoyez un budget entre 2% & 4 % du chiffre d'affaire réalisé en PLUS de vos objectifs. Sur le site indiqué ci-dessous vous découvrirez 3 exemples vécus dans des sociétés.

<https://www.yves-steinmann.ch/fonctionnement/investissement>



FAITES VOTRE  
PROFIL

# COMME COMMERCIAL QUI SUIS-JE



CHF 200.- / PERSONNE  
[HTTPS://WWW.YVES-STEINMANN.CH/QUI-SUIS-JE](https://www.yves-steinmann.ch/qui-suis-je)

SAIT-ON VRAIMENT QUI ON EST EN  
SITUATION DE VENTE

En faisant votre profil vous allez découvrir:

- Vos forces & faiblesses
- Sur 24 domaines d'activités se qui bloque parfois
- Comment y remédier



La façon de mener votre premier entretien va vous apporter plusieurs situations, qui parfois ont de la peine à se concrétiser...POURQUOI...? PRISME vous donnera des pistes d'améliorations qui fonctionnent à tester.

# COMMENT ON TRAVAIL POUR PRODUIRE PLUS



## Mois 1

Nous qualifions les cibles, afin d'obtenir un réservoir de cibles prêt pour les RDV

## Mois 2

Nous fixons les RDV par tél. avec les vrais décideurs

## Mois 3

Nous travaillons le 1er entretien afin de faire réfléchir le décideur, et comment organiser le prochain pas

## Mois 4

Nous travaillons sur les offres à venir et les paramètres de conclusions

## Mois 6

Bilan intermédiaire et corrections à tester.

## Production

Durant les intervals des workshops vous êtes en production active chez vous

Durant ces 9 mois on travail, sur les objectifs à atteindre



# FAITES-VOUS PLAISIR AVEC UN PROCHAIN PAS.

*Je vous propose qu'on se fixe un RDV ou visio-call le temps d'un café me suffise pour savoir si ce processus produirait du chiffre en plus chez vous*



///  
**MERCI  
ET À  
BIENTÔT**

Soit via mobile 079 831 1854 ou  
[yves.steinmann@salesgenerator.ch](mailto:yves.steinmann@salesgenerator.ch)



# LIRE AUSSI

Des articles intéressants sur  
<https://www.yves-steinmann.ch/articles>

POSSIBLE  
1,8 X

Comment multiplier par 1,8 fois son chiffre d'affaire IMPOSSIBLE, vous allez me dire... La réalité c'est une question de discipline et de FAIRE



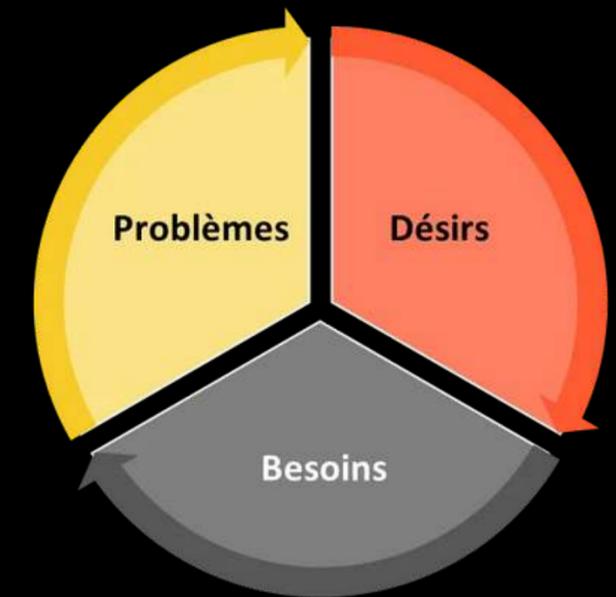
ANTI - PROCRASTINATION  
La procrastination est une manière inconsciente d'éviter de faire une tâche désagréable.



Vos commerciaux ont de plus en plus de mal à prospecter? Les acheteurs & décideurs n'ont plus envie de parler à un commercial il préfère Google.  
Vous avez beau leur mettre la pression, leur offrir de nouveaux supports ou vous montrer ingénieux dans les récompenses, rien n'y fait.



2 RAISONS POURQUOI VOS VENTES NE DECOLLENT PAS...? ET ON N'AIME PAS LES ENTENDRE, Surtout qu'il peut y en avoir encore d'autres. Mais en modifiant votre approche sur ces 2 raisons vous gagnerez déjà un nombre conséquent d'affaire en PLUS



Sans pouvoir découvrir Un BESOIN, un PROBLEME, un DÉSIR, VOUS N'AVEZ RIEN A VENDRE

C'est aussi simple que cela