Les cycles de conversions

dans un contexte de processus de vente

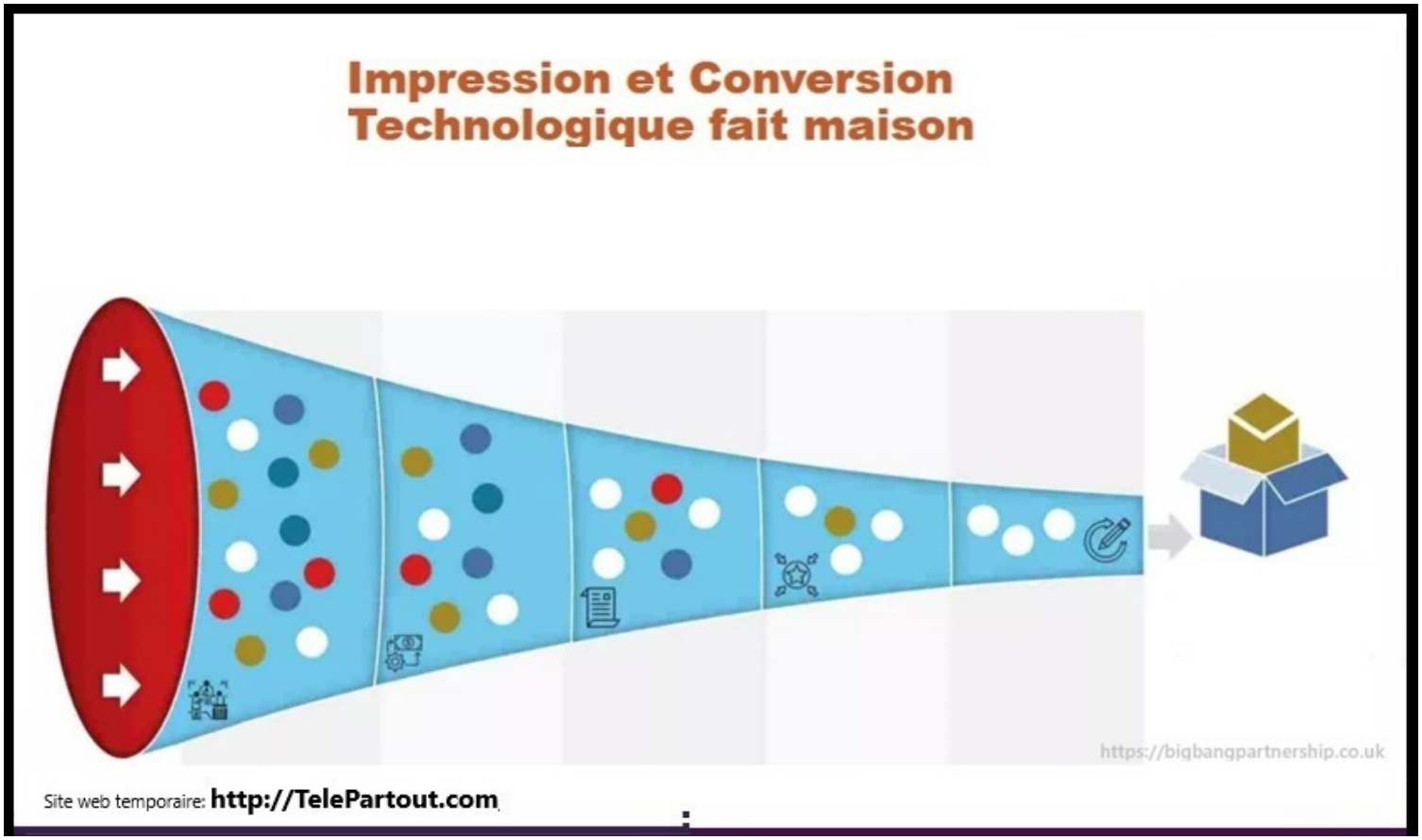
Cette page s'entretient sur le sujet du **comment accélérer votre processus de vente**.
Cet article discute des cinq étapes à franchir pour convertir des rencontres en clients fidèles.

Pour accéder à cette page, lire l'article au complet, vous devez être connecté. Pour vous connecter vous devez connaître votre votre mot de passe. Seulement les clients/amis/partenaires de TéléPartout peuvent se connecter.

En d'autre mots, parlez-nous de vous, faites nous signe en complétant ce formulaire générique.

En quelques secondes

Voici ce visuel qui vaut mille mots. Il explique comment nous convertissons des rencontres en partenaires à long terme.



Et pour vous donner un aperçu de notre méthodologie, voici une explication de ce que nous voulons dire par "convertir" une rencontre en opportunitée "qualifiée".

Une opportunité c'est...

Lorsqu'après avoir rencontré une personne, une organisation qui dit être intéressé par ce que vous offrez, pensez à votre mission, vos objectifs, votre vision afin d'être certain que cette rencontre peut mener à une opportunité qui vaut le temps de s'en occuper. Pour ce faire, vous devez dans le contexte de votre offre de service, répondre à des questions aussi simple que "Est-ce qu'il y a un **fit**"?

Tout est question de conversion

Comme dit l'adage, "On ne peut pas savoir ce que l'on ne sait pas". Et pourtant, afin d'obtenir des résultats, lire des ventes qui sont en accord avec vos valeurs, vous devez être prudent auprès des pistes (leads en anglais) que approchez car on ne sait jamais qu'est-ce qui va tourner en beurre ;-). Savoir tout de votre futur client relève de l'impossible. Par contre, connaître les "éléments déclencheurs" qui pousse une personne ou une organisation à utiliser vos services peut se valider si on prend le temps d'écouter l'autre.

❝

> *C'est beau quand on sait fouetter de la crème, sauf qu'il faut aussi savoir quoi faire avec le beurre qui en résulte. Comment qualifier vos prospects**?*** ***Simple et pas facile à la fois**.*

Cette page vous propose des formules gagnantes tout aussi peu que vous souhaitiez qu'on vous expédie l'intégral de cette première étape en entrepreunariat parce-que ce n'est pas toujours facile de trouver des nouveaux clients qui "**fittent**.

Des communications humaines qui font du bon sens

Pourquoi réinventer la roue?

Primo... un conseil

N'essayez pas de développer une nouvelle méthode pour aller chercher des nouveaux clients, vous utiliserez du temps précieux. Voici un conseil gratuit qui vaut des dizaines, voir des centaines d'heures d'économies en démarchage:

Un conseil

```
Ne perdez pas votre temps à développer une nouvelle méthode pour gagner de la notoriété,
des nouveaux amis, etc.

L'important est d'être prêt quand votre histoire rejoins les bonnes personnes.  Si on vous
dit oui, je suis intéressé, soyez prêt à offrir votre service, votre produit vedette.
```

Comme dit l'adage chez Capital Innovation

❝

> *Ayez un plan B en cas que ça lève*
> *- citation de Martin Duchaîne, Défi Montréal*

Lisez la suite ou complétez ce formulaire pour recevoir l'article complet

dans votre boîte de courriel ou par texto.

Une fois connecté, vous aurez accès à ces outils

[+]