



Webinaire inspirant Vendu au Succès®

La parfaite planification stratégique!



**VENDU AU SUCCÈS!
SOLD ON SUCCESS!**

AVEC/WITH

SYLVIA PERREAU

CONFÉRENCIÈRE INTERNATIONALE ET AUTEURE
SPEAKER AND AUTHOR

www.sylviaperreault.com

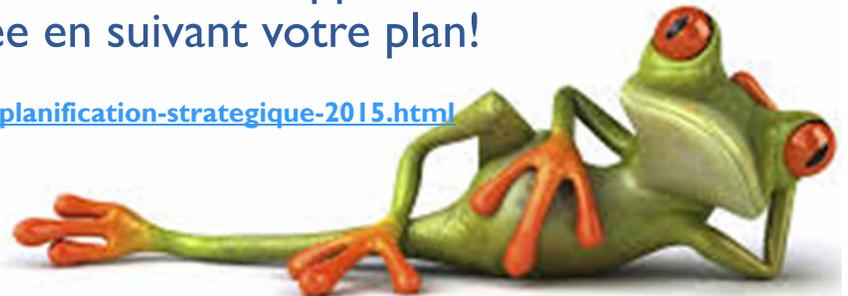
« La planification claire de vos objectifs et de vos buts sur une page en trente minutes! »



Un outils qui vous serviras toute l'année à mettre vos énergies à la bonne place.

- Améliorez votre réalité avec des buts, des défis et des atteintes d'objectifs réalistes. Quoi penser , quoi faire pour avoir une année du tonnerre!
- Déterminez vos succès avec des objectifs motivants, qui vous aideront à prendre de l'expansion avec une vision claire. Un fondation solide.
- Définissez un plan simple et réalisable en peu de temps.
- Adoptez de nouvelles méthodes de travail pour améliorer votre organisation et augmenter votre niveau de motivation en 2015.
- Utilisez des outils de réussite de gagnants et développez une attitude de succès, qui dureront toute l'année en suivant votre plan!

<http://sylviaperreault.com/boutique/webinaire-gratuit-la-parfaite-planification-strategique-2015.html>



©Sylvia Perreault- www.sylviaperreault.com

Conseils du coach

- On part à neuf!
- États d'esprit avant les habilités
- Avec une vision qui donne confiance
- « Focusser »
- En mode action-traction
- Payant



On fait quoi?

On réfléchit!

- Un plan
- Un processus
- Des étapes
- Les moyens
- Les connaissances
- Notre apport:

Offrir valeur. Demander l'engagement.



Ma réalité actuelle?

- Age Conjoint..... Enfants.....
- Mon travail est de.....
- Ma mission est.....
- Ma vision est.....
- Mon objectif est
- Mon but est.....
- Les actions que je fais sont.....
-



Je travaille avec [un MARCHÉ CIBLE PRINCIPAL] qui veut [une EXPERTISE SPÉCIFIQUE] et [un RÉSULTAT SPÉCIFIQUE].
« Je travaille avec des professionnels en affaires qui veulent augmenter leurs ventes et vivre la vie dont ils rêvent. »

3 points essentiels pour une saine gestion de votre objectif soit :

- Votre temps d'action moyen
- Votre point mort
(Situation qui n'évolue pas)
- Votre % de résultats net

3 chiffres essentiels pour une saine gestion de votre entreprise soit :

- Votre montant de vente moyenne
- Votre point mort
(Situation qui n'évolue pas)
- Votre % de profit net

Actions – Contraintes = But



La planification de vos objectifs en une seule page et en 30 minutes

Parfaite planification Stratégique



1. Quels sont mes produits, services, offres?
2. Qui sont mes acheteurs types?
3. Comment et où les trouver?
4. Quels sont les actions et outils nécessaires pour les trouver?
5. Comment les convaincre?
6. Quelle est l'objection la plus courante?
7. Quel est le délai normal d'un processus d'achat de votre produit?
8. Qui sont mes concurrents?
9. Quelles sont mes solutions et la différenciation offertes?
10. Comment garder leur fidélité?

Objectifs et buts

1. Quels sont mes revenus potentiels réalistes?
2. Quelles sont mes dépenses?
3. Quel est le nombre de ventes requis pour couvrir mes dépenses?
4. Quel est le nombre requis pour couvrir mon train de vie souhaité?
5. Quel est le nombre total des 2?
6. Quel est le profit réel sur chaque vente?
7. Combien/12 mois?

Bonne Vente!
Sylvia Perreault,
Vendue au succès!

Vous devez savoir:

- 1. Quels sont mes produits?**
- 2. Qui sont mes acheteurs types?**
- 3. Comment et où les trouver?**
- 4. Quels sont les actions et outils nécessaires pour les trouver?**

Études de votre marché?



Questions

5. Comment les convaincre?

6. Quelle est l'objection la plus courante?

7. Quel est le délai normal d'un processus d'achat de votre produit?



Questions



8. Qui sont mes compétiteurs?

9. Quelles sont mes solutions et la différenciation offertes?

10. Comment garder leur fidélité?





Augmentez vos ventes cet hiver avec mon Boot Camp: « Prospection Immo-Succès »

**Cinq sessions bourrées de trucs et d'outils
spécifiques à votre réalité :**

- 
- 
- 1- Prospector où et qui?
 - 2- Solliciter quand et comment?
 - 3- Gérer et surmonter les obstacles (rejet, compétition, procrastination...)
 - 4- Faire les suivis gagnants pour obtenir des rendez-vous sérieux.
 - 5- S'organiser pour implanter une continuité dans votre pratique d'affaires.
- Plus d'inscriptions, plus de ventes!
Et surtout : passer à l'action immédiatement!

Le Boot Camp « Prospection Immo-Succès! » est aussi votre chance de travailler avec moi personnellement, à un prix abordable, grâce à l'accessibilité du Web. Vous aurez ainsi accès à mes puissants conseils de vente, à mes recommandations et aux outils que je vous fournirai en direct sur votre écran. Votre inscription au boot camp vous donnera également accès à une groupe privé Facebook, à l'Académie Vendu au Succès, un espace privé réservé à ce groupe où vous trouverez tous les outils ainsi qu'une foule d'informations supplémentaires.

**Coût : Un seul paiement de 555,00\$/ Avant le 31
décembre 2014: 499,00\$**

Bâtir une année solide et continue en investissant comme les champions le font!

<http://immo-succes.com/boutique/boot-camp-prospection-immo-succes/>



**Débutant le 14 janvier 2015
pour 5 semaines intensives
de prospection!**



La planification de vos objectifs en une seule page et en 30 minutes

Propulsez vos ventes vers le sommet 2014



1. Quels sont mes produits?
2. Qui sont mes acheteurs types?
3. Comment et où les trouver?
4. Quels sont les actions et outils nécessaires pour les trouver?
5. Comment les convaincre?
6. Quelle est l'objection la plus courante?
7. Quel est le délai normal d'un processus d'achat de votre produit?
8. Qui sont mes concurrents?
9. Quelles sont mes solutions et la différenciation offertes?
10. Comment garder leur fidélité?

Objectifs et buts

1. Quels sont mes revenus potentiels réalistes?
2. Quelles sont mes dépenses?
3. Quel est le nombre de ventes requis pour couvrir mes dépenses?
4. Quel est le nombre requis pour couvrir mon train de vie souhaité?
5. Quel est le nombre total des 2?
6. Quel est le profit réel sur chaque vente?
7. Combien/12 mois?

Bonne Vente!
Sylvia Perreault,
Vendue au succès!

Objectifs et buts

1. **Quels sont mes revenus potentiels réalistes?**
2. **Quelles sont mes dépenses?**
3. **Quel est le nombre de ventes requis pour couvrir mes dépenses?**



Objectifs et buts

4. Quel est le nombre requis pour couvrir mon train de vie souhaité?

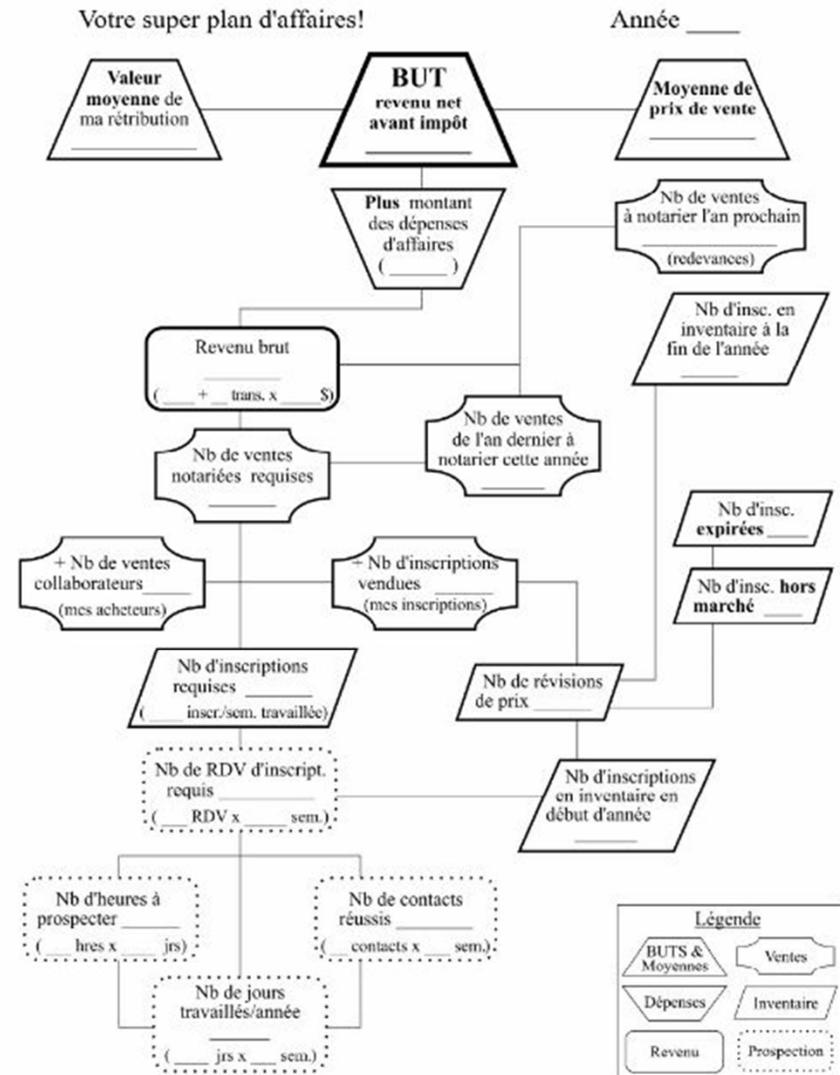
5. Quel est le nombre total des 2?

6. Quel est le profit réel sur chaque vente?

7. Combien/mois/12 mois?



Exemple d'un plan d'affaires (Immobilier)



« 10 stratégies essentielles afin de créer l'objectif d'affaire idéal »

1. Choisir un (1) but payant pour l'année
2. **Quoi? Délai?** « Je vais faire 20 ventes avant la fin de l'année 2015»
3. **Comment? Quand?** « Je vais faire de la prospection à tous les jours » (Verbe, nom de l'action, temps)
4. **Déterminer les connaissances** que vous devez avoir pour faire les actions menant à ce but. (Outils, dialogues, savoir-faire, expériences?)
5. **Répartissez dans votre année** des petits buts qui mèneront vers le grand but.

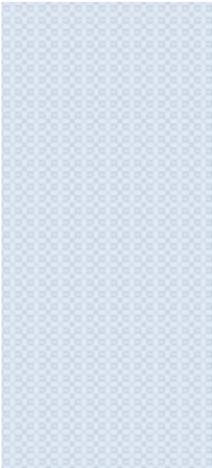
(5 appels par jour/1^{er} mois, 7 avant 3^e mois, 10 avant 6 mois. Un RDV/mois premier 3 mois, 2 RDV/mois- 6 mois, 4 RDV/mois reste de l'année)





« 10 stratégies essentielles afin de créer l'objectif d'affaire idéal »

- 
- 6. Ne le faites pas seul!** (Trouvez-vous un coach, formations ou un partenaire de soutien et de reddition de compte)
 - 7. Déterminer un but personnel pour équilibrer votre vie.**
 - 8. Donnez-vous la permission de pratiquer.**



(« Pratiquer est une préparation vers la victoire! » Les Champions pratiquent, les athlètes pratiquent, les artistes pratiquent, les _____ pratiquent... Pourquoi pas vous aussi? Que pourriez-vous pratiquer qui vous rendrait meilleur et victorieux? La beauté, de pratiquer, est que cela ne demande pas d'être parfait! C'est juste qu'une pratique après tout!)

« 10 stratégies essentielles afin de créer l'objectif d'affaire idéal »

9. **Nourrissez votre esprit de gagnant.**

10. **Récompensez-vous souvent!**

11. **Oups! Ne pas se prendre au sérieux! ;-)**



Détermination

Buts

Action = Faire



Boot Camp: « Prospection Immo-Succès »



**Cœurs sensibles, gens négatifs, défaitistes
et aux mille et une excuses, s'abstenir!**

*Finie la procrastination!
Finis les « Je ne sais pas qui appeler? »
Finis les « j'aurai donc du en faire aujourd'hui... » et la culpabilité qui vient avec...
Finis de croire que le marché va mal quand les autres continuent de vendre...
Finis d'en arracher dans ce métier qui semble si facile pour certains.*



Réservez seulement 60 minutes de votre temps à votre succès tous les mercredis à 14 h (EDT) pour les 5 premières semaines de 2015 et je vous garantis que vous saurez voir une différence dans votre chiffre d'affaires. Faites vite! Seulement 15 places disponibles afin de donner la chance à tous de poser des questions et d'obtenir une meilleure qualité d'interaction avec moi!

Pour les participants au webinar d'aujourd'hui, pour vous remercier de votre participation, je vous offre un rabais de 50.\$ + l'accès à l'Académie jusqu'à la fin février!

Sur la page de paiement inscrivez le code promo : BCPS171214

Pour vous inscrire immédiatement et profiter des cadeaux bonus et du rabais d'aujourd'hui :

Inscrivez-vous avant minuit le 19 décembre 2014 pour profiter de cette offre!

• Les enregistrements vidéos des cinq semaines en MP4 que vous pourrez réécouter aussi souvent que vous le désirerez dans l'Académie pendant toute la durée du programme!

+ Accès à l'Académie Vendu Au Succès dès votre inscription (valeur de 97 \$/mois) et pour les cinq (5) semaines du programme! Profitez ainsi des nombreux outils de formation déjà en ligne et aux cinq volets de formations spécifiques à ce programme, qui se rajouteront au fil des semaines. Cette plate-forme de formation extraordinaire est un espace privé conçu pour vous. (Valeur de plus de 5000 \$). Allez voir volets que vous avez manqués!

+ Un groupe privé Facebook sera créé pour les participants du programme. Vous serez ainsi invités à y poser vos questions et à échanger avec les autres participants. Vous obtiendrez également les documents d'apprentissages, de la motivation et plus encore dans cet espace privilégié.

+ 45 minutes de consultation privée au téléphone avec moi pour discuter de vos défis personnels d'apprentissages. Valeur de 199 \$!

+ Accès supplémentaire à mes conseils (mentorat par courriel) en tout temps pendant la durée de ce programme, car j'ai vraiment votre succès à cœur. Je demeurerai accessible en tout temps pour vous aider!

Travaillez avec moi dès maintenant pour vivre les 5 meilleures semaines de prospection de votre carrière : Un seul paiement de 499,00 \$* (+ taxes), si inscrit avant le 31 décembre à minuit.

Pour les participants au webinar d'aujourd'hui, rabais de 50.\$ + l'accès à l'Académie jusqu'à la fin février!

Sur la page de paiement inscrivez le code promo : BCPS171214

Pour vous inscrire immédiatement et profiter des cadeaux bonus et du rabais d'aujourd'hui :

Inscrivez-vous avant minuit le 19 décembre 2014 pour profiter de cette offre!

<https://sylviaperreault.infusionsoft.com/app/orderForms/Boot-Camp-Prospection-Immo-Succes>

