LES 28 ET 29 JUILLET 2020

Le Séminaire des Divin.e.s Entrepreneur.e.s

Divine Com'elle

Ce séminaire de l'Académie des Divin.e.s Entrepreneur.e.s. Durant ces 2 jours, nous allons créer du lien et travailler sur votre communication, votre visibilité, vos réseaux sociaux et votre mindset !

Le but est de développer encore plus votre entreprise et passer un palier :)

Prêt.e ? C'est parti !!!

Se présenter

Savoir se présenter est la première étape pour pouvoir parler de vous.

Vous devez répondre à ces questions par coeur :

- Comment vous appelez-vous ?
- Quel est votre titre ? (travaillé dans le module 3)
- Quel est votre positionnement : vous aidez qui à faire quoi ? (travaillé dans le module 1)

_____

_____

_____

_____

Exercices pour préparer ses pitchs

- Infommerciale : 1 minute pour se présenter (finir demande spécifique)
- Informmerciale service/produit : 1 minute pour présenter 1 de ses produits ou service
- Pour aller plus loin : 1 minute pour parler de soi en dehors de son activité professionnelle

Cela permet donc de développer votre visibilité quand il est bien fait !

© 2020 - Tous droits réservés

Mieux se connaître

➔ Quelle est votre mission ?

➔ Quelle est la transformation que vous offrez ?

➔ Quelles sont vos frustrations ? Quels sont vos obstacles, vos défis ?

➔ Quels sont vos désirs profonds ?

Divine Comelle © 2020 - Tous droits réservés

➔ Quels sont les bénéfices de ce que vous offrez ?

➔ A quelle émotion et à quel besoin répondent-ils ?

Créer votre mantra

Quel serait le mantra qui pourra vous soutenir tous les jours et vous aider à atteindre vos objectifs ?

Après ce travail, est-ce que vos pitchs ont besoin d'être ajustés ?

Divine Comelle © 2020 - Tous droits réservés

SENTIMENTS

TRISTE ☹		CONTENT-E ☺		FACHE-E ☹	
AngoisséE	Fragile	ConfiantE	Optimiste	AgacéE	HaineuxSE
ChagrinéE	GênéE	ÉmuE	PassionnéE	AgitéE	Hostile
DécouragéE	HonteuxSE*	EncouragéE	RaviE	AmerÈRE	ImpatientE
DéçuE	ImpuissantE	ExaltéE	ReconnaissantE	ContrariéE	IrritéE
DépriméE	Misérable	ExcitéE	SatisfaitE	DégoûtéE	JalouxSE
DésespéréE	NavréE	FierÈRE	SoulagéE	EmbêtéE	OutragéE
DésoléE	TroubléE	InspiréE	VibrantE	EngourdiE	Pessimiste
EngourdiE	Vulnérable	JoyeuxSE		ExaspéréE	RancunierÈRE
				FroisséE	RenverséE
*en lien avec pensées				FrustréE	TroubléE
				FurieuxSE	

APEURE-E 😐		FATIGUE-E 😐		MELE-E 😐	
AffoléE	MéfiantE	BrûléE	Fragile	AbasourdiE	HésitantE
AlarméE	NerveuxSE	ClaquéE	ImpuissantE	AgitéE	IncertainE
AnxieuxSE	PaniquéE	DécentréE	IndifférentE	AhuriE	Inconfortable
BouleverséE	ProtecteurTRICE	DémuniE	IndisposéE	BlesséE	IndécisE
ChoquéE	PrudentE	DépasséE	LasSE	BouleverséE	InquietÈTE
Coupable*	SoucieuxSE	DistraitE	Léthargique	ConfonduE	IntriguéE
EffrayéE	TenduE	ÉpuiséE	VidéE	DéchiréE	Mal à l'aise
EngourdiE	TerrifiéE	ÉreintéE		DéconcertéE	MéfiantE
ÉpouvantéE	TourmentéE			DérangéE	PerduE
HorrifiéE	TracasséE			DéroutéE	Perplexe
InquietÈTE				ÉbahiE	PrudentE
				ÉtonnéE	Sceptique
*en lien avec pensées				FrustréE	SurprisE
				HébétéE	TroubléE

SEREIN-E ☺		AIMANT-E ☺		ENJOUE-E ☺	
AbsorbéE	DécontractéE	AffectieuxSE	ÉmuE	AventureuxSE	InspiréE
AssuréE	DétenduE	AppréciantE	EnchantéE	Avide	IntéresséE
BienheureuxSE	ÉblouiE	AttendriE	ExcitéE	CaptivéE	IntriguéE
Calme	Formidable	ChaleureuxSE	NourriE	CréatifVE	Libre
CombléE	NourriE	CharméE	SatisfaitE	CurieuxSE	PassionnéE
ConfiantE	SatisfaitE	CompatissantE	Sensible	Énergique	RafraîchiE
Confortable	VivantE	ConfiantE	StimuléE	Espiègle	StimuléE
ContentéE		ÉlectriséE	VivantE	ExcitéE	VifVE
		ÉlogieuxSE		ExubérantE	VivifiéE
				FascinéE	ZéléE

Divine Comelle © 2020 - Tous droits réservés

BESOINS

SUBSISTANCE	AFFECTION	MENTAL
Air Eau Aliments Abri Santé Sécurité (pour…) Repos Mouvement / exercice Toucher / contact physique Expression sexuelle Se préserver	Appartenance Attention Chaleur humaine Confort Liens Soins Tendresse Toucher	Apprentissage Clarté Compréhension Conscience Défi Discernement Information Réflexion Rigueur Stimulation
AUTONOMIE *choisir ses buts, ses valeurs, ses rêves ainsi que la façon de les atteindre et de les réaliser* Choix Empuissancement Espace Individualité Liberté Rêve Solitude	**INTEGRITE** *vivre ses valeurs* Authenticité (être vrai avec soi-même) Cohérence Confiance en soi Estime de soi Honnêteté Intention Respect (pour…) Respect de soi-même Rêves Sens Vision	**INTERDEPENDANCE** *recevoir et offrir à l'autre* Acceptation Amour Appartenance Attention Chaleur humaine Communauté Compassion Compréhension Confiance (pour…/en…) Connexion Considération (pour…) Contribution Coopération Écoute Empathie Équité Feedback Honnêteté Inclusion Intimité Liberté Mutualité Prévisibilité Proximité Réciprocité Respect Sécurité émotive Sens de sa propre valeur Sincérité Soutien Stabilité
EXPRESSION DE SOI Apprentissage Compétence Confiance en soi Contribution Création Créativité Croissance Enseignement Évolution Réalisation Guérison Maîtrise Sens	**CELEBRATION** *célébrer la création de la vie et les rêves réalisés* Bonheur Gratitude Humour Jeu Passion Plaisir Reconnaissance Stimulation Vivacité	
SPIRITUALITE Beauté Contribution Contact avec la nature Espoir Harmonie Inspiration Ordre Paix Sens	**DEUIL** *célébrer les pertes* Deuil des personnes disparues Deuil des rêves inachevés Cycles de vie et de mort Deuil de nos limites Deuil des besoins inassouvis	

Divine Comelle © 2020 - Tous droits réservés

Vendre, c'est fun !

Quelles sont vos croyances face à la vente ?

Décrivez vos clients idéaux. Relisez à chaque fois.

Comment pouvez-vous recadrer les croyances négatives face à la vente ?

Quelle sera votre intention avant même de commencer un appel découverte ?

Divine Comielle © 2020 - Tous droits réservés

Appel découverte

Permet de pré-qualifier les appels

Publicité ➔ Présentation ➔ Appel personnel ➔ Conversion

1. Rencontrer et Saluer
2. Pré-Cadrage : Aperçu de la session en étapes (5 minutes)
3. Déroulement de l'appel découverte (20 minutes)
4. Résumé (3 à 4 minutes)
5. Enseignement (15 minutes)
6. Offre mon programme, produit ou service (15 à 20 minutes)
7. Lorsqu'elle demande pour le prix..

Exemple de script :

Bonjour,

Prêt.e à commencer notre appel ?

Voici comment je fonctionne : Je vais te poser quelques questions pour savoir où tu en es avec X / pour en savoir plus sur ce qui t'a amené à me contacter, t'aider déjà à avoir plus de clarté et voir si oui ou non je suis la bonne personne pour t'aider.

Si je peux, c'est super et sinon je vais te guider vers la prochaine étape selon moi.

Ça te convient ?

Comme nous avons que 30 minutes, je veux m'assurer qu'on garde le focus sur l'intention de l'appel et je vais nous ramener si on en dévie.

➔ **SITUATION ACTUELLE :** Alors en 2 minutes d'explications, qu'est-ce qui se passe en ce moment pour toi et qui fait que tu voudrais trouver une solution ?

➔ **DÉSIR/VISION :** Si tout était possible, qu'est-ce que tu voudrais spécifiquement ?

➔ **OBSTACLES :**

- Quels sont tes plus gros défis en ce moment ?
- À quel point est-ce une priorité pour toi de X ?
- Sur une échelle de 1 à 10, à quel point c'est important ?
- Comment est-ce que ça affecte ta vie de ne pas avoir ça ?

Divine Comelle © 2020 - Tous droits réservés

➔ **LEURS INQUIÉTUDES :** Qu'est-ce qui va arriver si tu ne prends pas des actions pour avoir ce que tu veux ? Si tu te trouves à la même place dans un an ?

➔ VOTRE POINT DE VUE

- Est-ce que ça va si je te dis ce que je vois qui se passe ? (Reflet, feedback, intuitions, etc., SANS DONNER VOTRE EXPERTISE.)
- Est-ce que ça fait du sens pour toi ?

➔ INVITATION

Si c'est un client idéal : Merci, j'ai toute l'information dont j'ai besoin. Je pense effectivement que je serais la bonne personne pour t'aider, veux-tu savoir comment ça pourrait se passer ?

Si ce n'est pas un client idéal : Je ne suis pas la bonne personne pour t'aider. Je crois que la prochaine étape pour toi est de X. (Vous pouvez expliquer pourquoi et référer à quelqu'un d'autre.

➔ OFFRE (SI C'EST UN CLIENT IDÉAL SEULEMENT)

Je pense que le mieux pour toi serait… (nom du service ou produit sur mesure) parce que c'est exactement pour les gens comme toi qui… et qui veulent…

Après ce service, tu vas… (résultats de votre service, adaptés aussi selon ce que la personne a dit qu'elle recherche durant la conversation)

Est-ce que ça semble être ce que tu recherches ?

- Si oui… ➔ La façon dont le programme fonctionne :

Le contenu : Durée du service, nombre d'appels, durée des rencontres, bonus, etc. C'est aussi à ce moment où vous pouvez parler de ce que vous allez faire concrètement ensemble.

As-tu des questions ? (La personne vous demandera probablement le prix.)

Si oui : Paiement - Dates - Va recevoir contrat et facture

- **Si objections**

Je n'ai pas d'argent
➔ Ok, je comprends que l'argent peut être un défi ! (garder en tête que l'argent est rarement la véritable raison.)
Est-ce que c'est quelque chose que tu aimerais vraiment faire, si l'argent n'était pas en cause ? Parce que si ça ne colle pas avec moi, c'est ok aussi.

➔ Brainstomer façons d'y arriver / « Est-ce que ça fonctionnerait ? » : Économies, placements, conjoint, paiement en plusieurs fois, trouver des clients, etc.

- **Si rien ne fonctionne** quelques questions à poser si c'est aligné avec vous :

• « Avez-vous peur d'investir et de ne pas avoir de résultats ? ».

• « Je crois que la question n'est pas tant d'investir ou non dans ce service. La question est de vous demander si vous êtes vraiment prêt à faire ce qu'il faut pour changer votre situation. Et vous savez déjà que vous avez besoin de soutien pour le faire, puisque vous m'avez contacté aujourd'hui exactement pour ça. »

© 2020 - Tous droits réservés

- Est-ce qu'il y a des questions ou des inquiétudes auxquelles je n'ai pas répondu ?
  Qu'est-ce qui a fait que tu as voulu avoir l'appel avec moi aujourd'hui ?
- Comment vas-tu savoir que c'est le temps de commencer à faire et avoir les choses dans ta vie que tu m'as dit qui sont importantes pour toi ?
- Parfait. Est-ce que je peux te recontacter pour connaître ta decision ? Dans combien de temps ?

Expérience client

Faites vivre une expérience unique à votre clientèle ! Comment pourriez vous créer une offre unique dans cette expérience client ?

Dans vos services ? _____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Dans votre packaging produit ? _____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Des cadeaux bonus ? _____

_____

_____

_____

_____

_____

© 2020 - Tous droits réservés

Votre vidéo

Créer une vidéo de présentation avec vos 5 trucs, ou 3 astuces.... de moins de 3 minutes, à poster sur les réseaux sociaux : _____

_____

_____

_____

_____

_____

Algorithme facebook et Instagram

Divine Comelle © 2020 - Tous droits réservés

© 2020 - Tous droits réservés

Tirage d'oracle

© 2020 - Tous droits réservés

© 2020 - Tous droits réservés