

## RÉDACTION DE VOTRE SCRIPT

# LE CANEVAS EXPRESS

*Fidéliser et convertir un client potentiel !*

### ÉTAPE 1

INTRODUCTION

### ÉTAPE 2

ATTIREZ L'ATTENTION

### ÉTAPE 3

IDENTIFIEZ-VOUS CLAIREMENT

### ÉTAPE 4

ÉTABLISSEZ LE CONTACT

### ÉTAPE 5

PRÉVOIR  
L'OBJECTION MAJEURE

### ÉTAPE 6

RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

### ÉTAPE 7

**DEMANDEZ UN RENDEZ-VOUS !**

**GO ! ALLEZ-Y... RÉDIGEZ VOTRE APPROCHE DE PROSPECTION AVEC L'INTENTION DE CONTRIBUTER À LA RÉALISATION DU PROJET DE VOS CLIENTS POTENTIELS...**

**ÉTAPE 1 – INTRODUCTION**

*Personnalisez l'approche : assurez-vous de parler au prospect ciblé*

**ÉTAPE 2 – ATTIREZ L'ATTENTION**

*Identifiez une question d'intérêt (ou) soulevez le défi principal de votre prospect*

**ÉTAPE 3 – IDENTIFIEZ-VOUS CLAIREMENT**

*Pour vous présenter...*

**ÉTAPE 4 – ÉTABLISSEZ LE CONTACT**

*Donnez la raison de votre intervention*

**ÉTAPE 5 – PRÉVOIR ET RECEVOIR L'OBJECTION MAJEURE**

*Évaluez les blocages et les commentaires*

**ÉTAPE 6 – RÉPONDRE AUX OBJECTIONS**

*Prévoir les options*

**ÉTAPE 7 – DEMANDEZ UN RENDEZ-VOUS**

*BINGO ! Votre client potentiel est devenu un prospect de qualité !*