

#1

booster mag

boosteracademy

BOOSTEZ VOTRE ENTREPRISE

**en développant
votre pouvoir
de vendre**

SUR LE TERRAIN

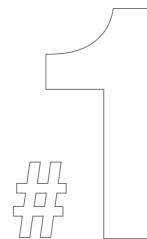
**VOS +
BEAUX CONTRATS
DÉCROCHÉS**

P6

VITAMINES

**RÉUSIR
VOTRE PROSPECTION
TÉLÉPHONIQUE**

P8



ÉCLAIRAGE

4

Une salle pour muscler sa vente

Entrez dans notre boutique de centre-ville et mesurez votre niveau de compétence en vente sur une échelle graduée de 1 à 12.

SUR LE TERRAIN

6

Mon plus beau contrat

Entre deux portes, au détour d'une phrase ou dans le fauteuil d'un avion, les contrats qui nous marquent le plus sont ceux que nous n'attendions pas.

VITAMINES

8

6 conseils pour réussir sa prospection téléphonique

La prospection téléphonique est indispensable pour développer son chiffre d'affaires. Pourtant, elle peut être rebutante si on n'a pas l'âme d'un vendeur.

TACTIQUE

10

L'exercice paye !

Les vendeurs sont des sportifs de haut niveau comme les autres ! La réussite dans la vente se travaille comme on prépare une compétition de tennis ou de rugby : grâce à un entraînement intensif.



ÉDITO

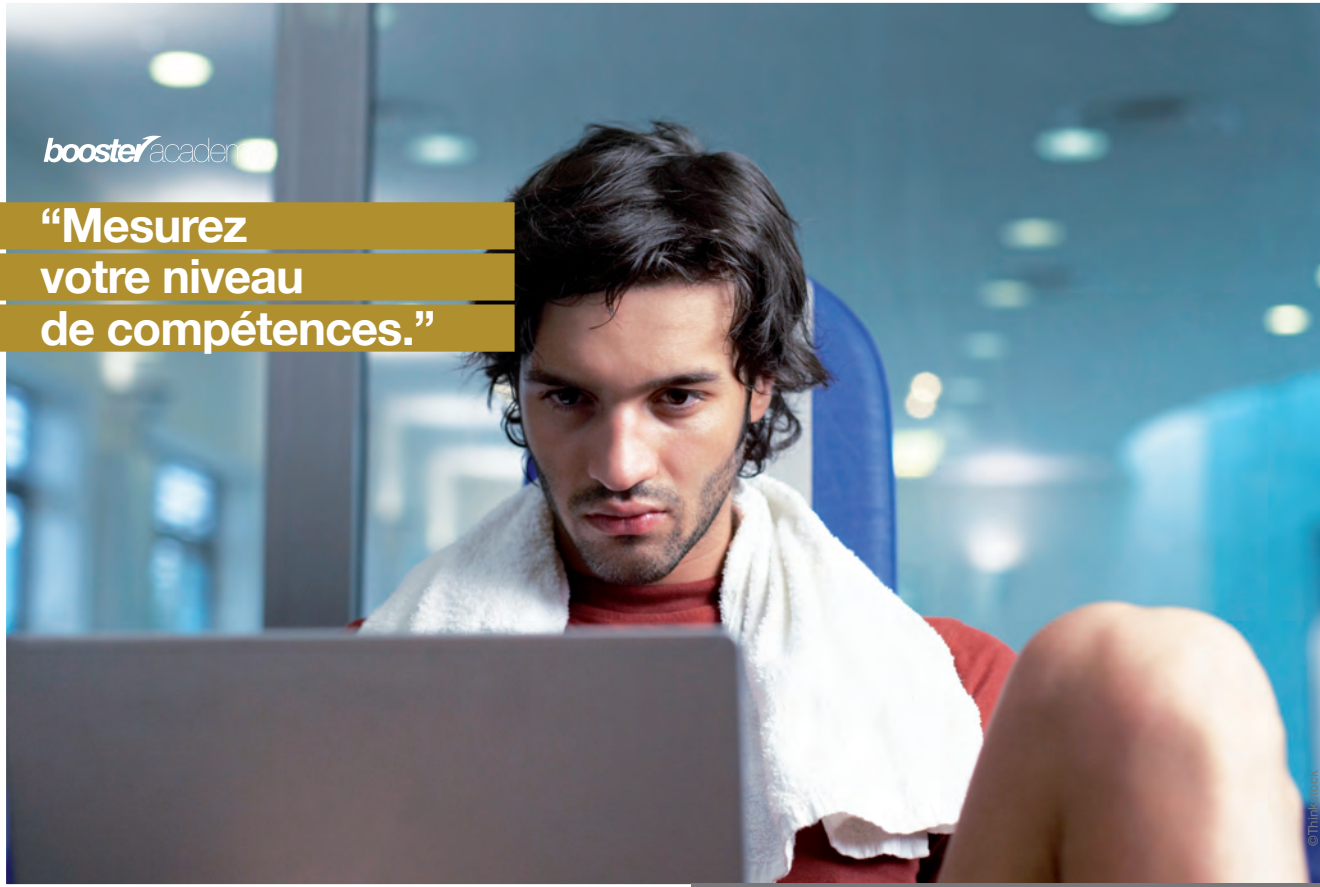
Evelyne Platnic Cohen
Créatrice de booster academy

“Tous vendeurs”

Pratiquée depuis la nuit des temps, la vente est l'un des plus vieux métiers du monde. Vous apprenez à vos enfants à dire “Bonjour” et “Merci” ? Vous leur inculquez les valeurs de respect et de politesse. Un juge relaxe l'accusé ? Son avocat l'a convaincu de l'innocence de son client. Vous invitez une amie à sortir avec vous ? Vous lui faites miroiter la perspective d'une agréable soirée. On pourrait multiplier les exemples à l'infini. La vente appartient à notre quotidien même si on la pratique souvent comme M. Jourdain faisait de la prose : sans le savoir. Dans ces conditions, développer sa force de conviction reste utile à tout le monde, et plus encore à celles et ceux qui rêvent de devenir des champions de la vente. Notre mission chez Booster Academy consiste justement à les entraîner pour muscler leur impact et leurs performances commerciales. Nous concevons des séances d'exercices sur mesure et survitaminées comme pour des athlètes de haut niveau, et nous restons à leurs côtés pendant toute la durée du stage pour être certains qu'ils continuent à s'entraîner sans relâche. C'est le prix à payer pour atteindre l'excellence. Les chiffres valent toujours mieux qu'un long discours, aussi notre méthode s'appuie-t-elle sur des indicateurs mesurant la progression réalisée par nos académiciens sur une échelle graduée de 1 à 12.

Il n'y a plus à hésiter : franchissez notre porte, venez faire un diagnostic et évaluez votre niveau de vente.

“Mesurez
votre niveau
de compétences.”



ÉCLAIRAGE

Une salle pour muscler sa vente



ALEXANDRA ANDRÉ-NELKEN
DIRECTRICE

**BOOSTER ACADEMY
BORDEAUX**

Située au cœur du quartier d'affaires, Booster Academy accueille à Bordeaux ses clients dans des locaux modernes, spacieux et confortables. Tout est pensé pour que les académiciens s'entraînent de façon intense et conviviale. Tel est le crédo d'Alexandra André-Nelken, la très dynamique directrice des lieux. **INTERVIEW.**

“Les contrats qui nous marquent le plus sont ceux que nous n’attendions pas.”

SUR LE TERRAIN

Mon plus beau contrat

Entre deux portes, au détour d’une phrase ou dans le fauteuil d’un avion, les contrats qui nous marquent le plus sont ceux que nous n’attendions pas. Nous avons demandé à cinq dirigeants de nous raconter leur meilleur souvenir commercial. **VOICI LEUR TÉMOIGNAGE.**

SOPHIE M., IMPRIMEUR À PARIS.

« Ma semaine avait été horrible. Tous mes clients reportaient leur décision. Nous étions loin de nos objectifs et j'étais d'une humeur massacrante. Pour me remonter le moral, je décide de me rendre au vernissage d'une exposition où j'avais été invitée. J'arrive au cocktail, coupe de champagne à la main, je décompresse. Soudain, je tombe sur une copine que je n'avais pas vue depuis des années. Nous discutons et je lui raconte MON MÉTIER. Chose incroyable, son imprimeur vient de lui faire faux bond. Elle est dans une impasse. Je lui dis que je m'engage à respecter ses délais de livraison. À 22 heures, je m'éclipse au bureau pour travailler sur sa demande qui ME PERMET D'ATTEINDRE largement nos objectifs. »

LAURENT S., SOCIÉTÉ DE COMMUNICATION PAR L'OBJET À TOULOUSE.

« Dans l'avion qui me ramenait de Francfort, j'étais un peu dépité. Le salon professionnel auquel je venais de participer m'avait déçu, j'avais noué peu de contacts. Après le décollage, mon voisin de siège engage la conversation. C'est le directeur de la communication d'un important sous-traitant de l'aéronautique. Il se montre curieux vis-à-vis de ma société. J'ai tout le loisir de la lui présenter en détail, mes brochures en support. Trois quart d'heure après, il me demande un devis. Deux jours plus tard, il me rappelle et passe une grosse commande d'objets promotionnels pour les fêtes de fin d'année. Depuis, nous n'avons pas cessé de travailler ensemble et il m'a présenté beaucoup d'autres acteurs du secteur. »

BRUNO D., AVOCAT À LILLE.

« C'est juste après mon installation que la bonne fortune sonne à ma porte. Le hasard veut qu'en rentrant d'un déjeuner, je croise mon voisin de palier. Nous discutons dans l'ascenseur. Arrivés devant ma porte, il regarde ma plaque et demande s'il peut entrer pour me parler d'une affaire. Je l'ignorais mais c'était le représentant d'une grosse société de négoce de fils. En plein litige avec l'un de ses clients, il avait besoin d'un avocat. J'accepte le dossier et obtiens gain de cause. Il m'a alors confié l'ensemble de ses contentieux. Ce premier gros client

m'a permis de vivre confortablement pendant trois ans. »

LUCIE R., CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE À PARIS.

« Un soir, je dîne dans un grand restaurant avec un ami. Nous ne nous sommes pas vu depuis longtemps et je lui explique en détail ma spécialité : les placements diversifiés. Au dessert, il s'absente quelques minutes et voilà que l'homme de la table à côté m'aborde. La soixantaine, élégant, il a entendu notre conversation et ma vision des choses l'intéresse : riche entrepreneur dans la distribution automobile, il souhaite placer intelligemment sa fortune. Nous avons pris rendez-vous quelques jours plus tard et je suis devenue sa conseillère en patrimoine. Je n'ai jamais regretté que ce soir-là, les murs aient eu des oreilles. »

XAVIER O., DIRIGEANT D'UNE SSI À LYON.

« J'ai conclu ma plus grosse vente grâce à une fuite d'eau ! Un matin, le dirigeant de la société au-dessus de laquelle nous avions nos locaux sonne à notre porte : une mare est en train de se former dans son bureau. Il entre pour nous indiquer où se situe l'écoulement. Bénin, l'incident est vite réparé. Intrigué par nos ordinateurs, il s'enquiert de notre activité. À l'époque, nous installions des logiciels de reporting. Le business avait du mal à décoller. Mais ça ne l'a pas freiné : sa société est justement en train de changer son parc informatique et voilà l'occasion rêvée qu'il attendait pour perfectionner son matériel. Nous avons décroché un contrat pour 150 postes fixes et 50 portables. L'affaire nous a remis à flot. »

+ d'infos sur
www.booster-academy.com



Testez-vous !



LA VENTE POUR MOI C'EST :

- Gagner
- Convaincre
- Argumenter

LE PLUS DIFICILE DANS LA VENTE C'EST :

- Prospecter
- Fidéliser
- Réaliser les objectifs

QUAND JE PRÉSENTE MON ENTREPRISE À UN CLIENT QUE DOIS-JE METTRE EN VALEUR ?

- L'histoire de mon entreprise
- Le bénéfice de mon offre
- Mon professionnalisme

LORSQUE JE VEUX VENDRE UN PRODUIT/SERVICE, QUELLE EST LA PHRASE LA PLUS IMPORTANTE ?

- L'argumentation
- La conclusion
- La découverte

**ENTREZ ET
ÉVALUEZ VOS
COMPÉTENCES
0810 15 20 15**

“Gardez le sourire
car cela s’entend
au téléphone.”



©Thinkstock

VITAMINES

6 conseils pour réussir sa prospection téléphonique

“La prospection téléphonique est indispensable pour développer son chiffre d’affaires. Pourtant, elle peut être rebutante si on n’a pas l’âme d’un vendeur”. Voici les conseils de Pascale Bouillet-Danel, la directrice de Booster Academy-Lille, pour gagner en efficacité au téléphone.

1 METTEZ-VOUS DANS DE BONNES DISPOSITIONS

Pensez également à vous munir de votre agenda, d'une montre, d'un bloc de papier et de deux ou trois stylos en bon état de fonctionnement. Veillez à ne pas vous laisser distraire par d'autres tâches. Isolez-vous et réservez une plage horaire pendant laquelle vous n'effectuez rien d'autre. Déterminez ensuite un objectif précis. Par exemple : en une heure de prospection, vous devez entrer en contact avec trois interlocuteurs intéressants.

2 PRÉPAREZ VOTRE VOIX

Exercez-vous à maîtriser à la fois votre débit de parole et la structure de vos phrases. Évitez les hésitations, les longs silences et les argumentaires récités de façon automatique. Ne parlez pas trop vite. Apprenez au contraire à respirer, à bien articuler et à placer votre voix. Cela vous donnera davantage d'aisance, de charisme et de force de persuasion. Enfin, gardez le sourire car cela s'entend au téléphone.

3 APPELEZ AU BON MOMENT

Si vous cherchez à joindre des chefs d'entreprise ou des tops managers, appelez tôt le matin à partir de 7h30 ou le soir après 19h30. Restez courtois et établissez une relation chaleureuse. Créez une connivence en adoptant le débit de parole et les intonations de votre correspondant. S'il n'est pas disponible, n'insistez pas. Demandez à quel moment précis vous pouvez le joindre sans le déranger. Notez ce rendez-vous et appelez sans faute.

4 SUSCITEZ L'INTÉRÊT DÈS LA DEUXIÈME PHRASE

Au téléphone, votre prospect peut décrocher à tout moment. Il faut donc capter son attention dès les premiers mots. Présentez-vous (nom, prénom, fonction, nom de l'entreprise). Si vous êtes recommandé, indiquez-le. Ne laissez pas votre interlocuteur vous interrompre. Enchaînez avec votre phrase d'accroche énonçant le bénéfice-client puis effectuez votre proposition. Bien formulée, celle-ci

doit immédiatement éveiller l'intérêt de votre prospect.

5 SOYEZ BREF

L'appel ne doit pas durer plus d'une minute. Gardez à l'esprit votre objectif initial : obtenir un rendez-vous. Tout de suite après votre phrase d'accroche, si le prospect est intéressé, demandez à le rencontrer. Pour cela, proposez un créneau en prenant soin de restreindre les possibilités: "Êtes-vous disponible en début ou en fin de mois ? Tôt le matin ou après 18 heures?". Ainsi, quoi qu'il réponde, vous noterez une date dans votre agenda.

6 SACHEZ CONCLURE L'ENTRETIEN

Vous avez décroché un rendez-vous ? Bravo ! Faites-vous préciser l'itinéraire le plus court, la gare ou la station de métro la plus proche, l'existence d'un parking, etc. Votre interlocuteur se sentira davantage impliqué dans la rencontre. Aussitôt le combiné raccroché, confirmez la date et l'heure du rendez-vous par e-mail. En revanche, évitez de rappeler votre prospect la veille de l'entrevue pour vérifier que celle-ci tient toujours : il pourrait avoir la mauvaise idée de l'annuler.

+ d'infos sur www.booster-academy.com



Où trouver des prospects ?



©Thinkstock

DANS LA PRESSE ÉCONOMIQUE ET SUR INTERNET.

- > Effectuez une **veille quotidienne** et abonnez-vous aux **newsletters** des secteurs qui vous intéressent.
- > Dans les **fichiers de société** que vous achetez ou que vous échangez avec des entreprises non concurrentes (ils doivent contenir le nom des dirigeants, leur ligne directe et leur e-mail).
- > Dans les **réseaux sociaux sur internet** : Viadeo, LinkedIn, Xing sont simples d'usage et restent des sources de contacts inépuisables.

zoom sur...



PASCALE BOUILLET-DANEL
DIRECTRICE

BOOSTER ACADEMY
LILLE

Au cœur de Lille Booster Academy a choisi une Lilloise de souche pour diriger sa succursale du Nord.

Née dans la capitale des Flandres, Pascale Bouillet-Danel y a effectué ses études (ESC) avant de rejoindre Adecco, le leader de l'intérim. Spécialiste de gestion et de développement commercial, elle a dirigé plusieurs centres régionaux, où elle a pu exercer ses talents de management d'équipe. Elle promet un développement rapide. "Nous sommes très bien situés, en centre-ville, face à la gare de Lille-Flandres ; la région est classée seconde, après Paris, en terme d'implantations de sièges sociaux. La croissance sera forte." On la croit sur parole.

BOOSTER ACADEMY-LILLE

19, avenue Le Corbusier.
Ouvert du lundi au vendredi
9h00 - 18h30 sans interruption.
Tél. : 03 20 14 81 23 / 0810 15 20 15.

©Thinkstock

“Sans tactique
ni stratégie,
les résultats
sont faibles”



TACTIQUE

L'exercice paye !



GUILLAUME DABOVILLE
ENTRAÎNEUR

BOOSTER ACADEMY PARIS

“Les chefs d'entr eprise sont des sportifs de haut niveau comme les autres ! La réussite dans la vente se travaille comme on prépare une compétition de tennis ou de rugby : grâce à un entraînement intensif”. Les explications de Guillaume Daboville, responsable pédagogique de Booster Academy et sportif de haut niveau.

Ce qui n'allait pas chez Estelle ? Pitcher sa société, détecter les opportunités et les transformer en affaires. Après une série d'entraînements, cette chef d'entreprise (spécialiste du voyage sur mesure) obtient les 1^{ers} résultats. *"Je viens de remporter le marché pour organiser le séminaire d'un des leaders de la cosmétique. Pour une entreprise comme la mienne, cela représente 6 mois de chiffre d'affaires. Il y a un an, je n'aurais même pas été retenue dans la short-list."*

Grâce à Booster Academy, j'ai acquis de la méthode, pris confiance en moi et réussi cette performance.

Mené de façon intensive et pragmatique, l'entraînement est aussi efficace pour améliorer ses entretiens commerciaux qu'il l'est pour peaufiner son coup droit ou renforcer son swing. Encore faut-il acquérir les bonnes méthodes et utiliser les bonnes recettes. *"On me dit trop souvent que pour bien vendre il faut parfaitement connaître son produit. Il n'en est rien. Un commercial connaissant son catalogue sur le bout des doigts sait très bien en parler, et même trop. Sans tactique ni stratégie, les résultats sont faibles."* Pronostique Guillaume Daboville. *"Je rencontre tous les jours des créateurs et des chefs d'entreprises qui ont une excellente idée et d'excellents produits mais ignorent les clés pour les vendre."* Le bon commercial qui a de la "tchatche" n'existe plus. La vente demande de la préparation et ne ressemble en rien à de l'improvisation, il y a des méthodes et des techniques. *"L'avantage, c'est que cela s'apprend"* ponctue Benoist (web designer).

Pour développer ses ventes, il faut agir sur

les bons leviers : les techniques de vente et l'état d'esprit.

CERCLE VERTUEUX

"Tous les aspects de la vente peuvent être travaillés, poursuit Guillaume Daboville. Les méthodes existent pour chaque étape du cycle, de la prospection au closing, du pitch à la proposition commerciale, etc. J'ai même été amené à entraîner un demandeur d'emploi qui ratait tous ses entretiens d'embauche. En peu de temps, il a décroché un emploi : après tout, ce qu'il vendait c'était... lui-même."

"L'entraînement déclenche un cercle vertueux", rapportent les stagiaires en séance au centre Booster Academy. En découvrant et en utilisant les solutions aux problèmes qu'ils rencontrent, ils améliorent leurs résultats et disent ainsi reprendre confiance en eux, prendre même du plaisir dans une tâche difficile et laborieuse auparavant : vendre.

Cela les conduit également à porter un regard nouveau sur leur activité et trouver des idées neuves. *"Pour développer mon chiffre d'affaires, je n'envisageais qu'une seule voie : accroître le nombre de clients,"* témoigne Marc, directeur de cabinet en gestion de patrimoine. *Avec Booster Academy, j'ai repensé mon business modèle, j'ai pris à contre pied mes concurrents, je facture dorénavant des prestations auparavant et habituellement gratuites. Cela m'a permis de multiplier mes recettes et mes affaires".* S'entraîner n'est jamais pénible. En revanche, cela se révèle parfois difficile. *"Cela fonctionne comme un régime,"* note Guillaume Daboville. *Les cinq premiers kilos sont faciles à perdre. Ce sont les cinq derniers qui demandent le plus d'effort."*

TOUCHES SUCCESSIVES

L'obtention de résultats est dépendante de l'effort et de l'investissement concédés. L'idéal est de fonctionner en alternance (l'entraînement pour développer les techniques et déterminer les plans d'action avec son entraîneur / l'application des méthodes en situation réelle) jusqu'à l'acquisition du geste parfait.

Le déroulé d'une formation se divise en deux temps. Un premier temps "théorique", celui du e-learning, pour acquérir et développer ses connaissances. Un second temps "pratique", celui du training, pour transformer les connaissances en compétences. *Au cours des entraînements, les académiciens se trouvent plongés dans des situations types. Ils se testent, s'éprouvent et s'adaptent. "La rencontre avec les autres stagiaires est primordiale, remarque Dominique, créateur d'une SSII. Car ce qui marche avec l'un ne fonctionne pas obligatoirement avec l'autre. On est obligé d'ajuster les propositions en permanence."*

Et quand il faut passer à l'action, on n'hésite pas à rattrouper ses manches. "J'avais du mal à décrocher mon téléphone et donc à prendre des rendez-vous, raconte Romain, un autre académicien. Après avoir travaillé sur ma prospection, j'ai passé, en présence de mon entraîneur, des dizaines d'appels. En m'aidant à comprendre ce qui n'allait pas, et me proposant des axes d'amélioration concrets, il m'a permis de m'améliorer et de décrocher des rendez-vous." Le principe du concept est de permettre aux académiciens de fonctionner en résolution de problèmes et d'adopter l'orientation aux solutions. "On ne pêche pas à leur place, on leur apprend à pêcher. Le bénéfice est là !", conclut Guillaume Daboville.

Besoin de **monter** en **compétences** ?

DES PROGRAMMES PERSONNALISÉS, FLEXIBLES ET PROGRESSIFS.

Votre propre parcours d'entraînement, parfaitement adapté à votre niveau, à votre objectif et à votre secteur d'activité.

À chaque objectif son programme d'entraînement, alors prenez rendez-vous dès à présent avec un coach en allant sur :

www.booster-academy.com
ou par mail
contact@booster-academy.com



Une question ?
Contactez nous !
0810 15 20 15



boosteracademy
L'avenir appartient aux meilleurs

**Entraînement
intensif à la vente**

**Et vous,
jusqu'où irez-vous ?**

**Booster
DEJ.!**

**Découvrez le 1^{er} centre
d'entraînement intensif à la vente !**

**Chaque semaine, lors d'un petit
déjeuner*, challengez-vous avec
l'équipe de Booster Academy.**

**Inscription dans chaque centre*

**BOOSTER ACADEMY
PARIS**

44 bis rue Pasquier
75008 PARIS
paris@booster-academy.com
Tél. : +33 (0) 810 15 20 15

**BOOSTER ACADEMY
BORDEAUX**

21 cours de Verdun
33000 BORDEAUX
bordeaux@booster-academy.com
Tél. : +33 (0)5 56 68 23 95

**BOOSTER ACADEMY
LILLE**

19 avenue Le Corbusier
59000 LILLE
lille@booster-academy.com
Tél. : +33 (0)3 20 14 81 23

Tél. : 0810 15 20 15

www.booster-academy.com