

THE 2020 CONFINEMENT COMMERCIAL WORKOUT

30 challenges pour conserver la forme commerciale pendant le confinement

et occuper utilement 3 semaines forcées de «home office» (2 périodes par jour, 5 jours par semaine = 30 périodes de travail)



1 Remets à neuf ton profil LinkedIn (photo, résumé, proposition de valeur, lien vers la page de ton entreprise, etc.) et invite tes amis pros à te donner leur avis.	2 Travaille un pitch interrogatif . Par exemple : « <i>si je peux vous apporter (BENEFICE) en (TEMPS) avec (DEGRE DE CERTITUDE), m'accordez-vous un rendez-vous ?</i> » et entraîne-toi à le dire avec enthousiasme !	3 Planifie 2h de prospection + 30 minutes de préparation et 30 minutes de remise en ordre de tes fiches.	4 Travaille la réponse parfaite aux 5 principales objections de fond (après argumentation) que tu reçois le plus souvent, et entraîne-toi à les dire avec sourire et enthousiasme.	5 Crée (ou mets à jour) ta page Facebook professionnelle et connectes-y tes amis pros.	6 Crée un « pitch court » qui répond de façon amusante à « qu'est-ce que vous faites dans la vie ? ». Teste ta réponse sur tes proches !
7 Choisis 5 audio-livres sur la vente ou le marketing pour les trajets, le sport ou l'attente.	8 Planifie 2h de prospection + 30 minutes de préparation et 30 minutes de remise en ordre de tes fiches.	9 Crée-toi un court mail de « mise en contact » sympathique sur LinkedIn dans lequel tu ne « vends » rien mais tu engages la conversation.	10 Travaille la réponse parfaite (avec rebond) sur les principales objections téléphoniques (<i>pas le temps / déjà équipé / pas d'intérêt / pas de besoin / envoi doc</i>) et entraîne-toi à les dire avec enthousiasme.	11 Résume les points essentiels du dernier livre de vente ou de la dernière formation commerciale que tu as vécue et distribue-la à tes collègues.	12 Travaille 5 excellentes « questions de découverte » puissantes pour tes prochains rendez-vous. Veille bien à les rendre « conversationnelles », donc naturelles à dire.
13 Définis ce qu'ont en commun tes « clients préférés » (ceux avec lesquels tu aimes travailler) et cherches d'autres prospects qui correspondent à ces critères « affectifs »	14 Mets en place ton « espace vidéo-conférence » dans lequel tu te sentiras à l'aise pour travailler avec tes clients et tes confrères et teste ton matériel.	15 Identifie sur LinkedIn 10 prospects potentiels sur et au moins 3 contacts pour chaque prospect. Invite-les sobrement et entame la discussion. (à faire une à deux fois par semaine !)	16 Crée toi des « Alertes Google » sur les combinaisons de mots clés importants dans ton secteur d'activité ou celui de tes clients.	17 Repère les 5 plus « grands influenceurs » du secteur d'activité de tes meilleurs clients. Entre en contact et suis-les, lis et commente leurs publications intéressantes.	18 Planifie 2h de prospection + 30 minutes de préparation et 30 minutes de remise en ordre de tes fiches.
19 Appelle tes 10 clients les plus fidèles , même si tu ne les as pas eus depuis longtemps, pour prendre de leurs nouvelles, sans rien chercher à obtenir. Demande-leur ce qui fait le socle de leur loyauté.	20 Choisis 5 livres sur la vente ou le marketing à lire avant septembre. Prépare pour chacun une fiche « idées et actions ».	21 Entraîne-toi à la reformulation en écoutant des interviews (acteurs, politiques, etc.) sur YouTube par exemple et en remettant en synthèse tout ce qu'ils ont dit en commençant par « <i>donc si je vous ai bien compris...</i> ».	22 Crée-toi une chaîne YouTube pour partager les vidéos professionnelles les plus pertinentes que tu as vues ces derniers mois et alimente-la.	23 Travaille 3 histoires marquantes dans lesquelles ton entreprise, ton produit, ton service ont aidé, sauvé ou fait drastiquement progresser un de tes clients. Entraîne-toi à les raconter de façon passionnée.	24 Fais la veille web et réseaux sociaux de deux de tes principaux concurrents. Analyse leurs forces et leurs faiblesses.
25 Travaille 3 « happy end client » en partant du résultat souhaité par l'acheteur (donc la jouissance du produit ou du service) et en revenant étape par étape à la conclusion de la vente.	26 Planifie 2h de prospection + 30 minutes de préparation et 30 minutes de remise en ordre de tes fiches.	27 Fais la veille web et réseaux sociaux de deux de tes principaux concurrents. Analyse leurs forces et leurs faiblesses.	28 Prends des nouvelles de tes 10 derniers clients conclus pour un bon suivi. S'ils sont satisfaits demande leur une recommandation sur LinkedIn ou obtiens des idées de prospects ou de leads.	29 Trie tes mails , efface toutes les pubs, désabonne-toi des newsletters inutiles et trouve le courage de répondre, même très en retard, à ceux que tu as oubliés.	30 Appelle tes 10 meilleurs clients pour prendre de leurs nouvelles en cette période particulière et écoute-les, sans rien chercher à obtenir.

Coche les cases au fur et à mesure que tu accomplis les **challenges** ! Si tu commences tout juste à travailler à distance ou en autonomie, effectue d'abord la séquence des challenges suivante : 14, 6, 2, 12, 21, 23, 4, 25, 9, 1 et 8. Tu constateras que certaines activités, dont la prospection, sont reprises plusieurs fois. Il ne s'agit pas d'une erreur ;o) Si tu arrives au bout du challenge, j'en ferai un autre ! **COURAGE A TOI ET A TOUS !** N'oublie pas : Sois opportuniste et pas importun. Sois persistant et pas insistant. Aime ce que tu vends. Aime ceux à qui tu vends. Aime toi toi-même. **ET RESTE EN SECURITE CHEZ TOI !**