

# LA TRAME DE VENTE **PARFAITE** A COPIER-COLLER



# Après..

- +600 appels de vente
- 5 burnouts
- Et 144 boîtes de Xanax



*J'ai **ENFIN** trouvé  
la trame de vente  
**PAR-FAITE.***



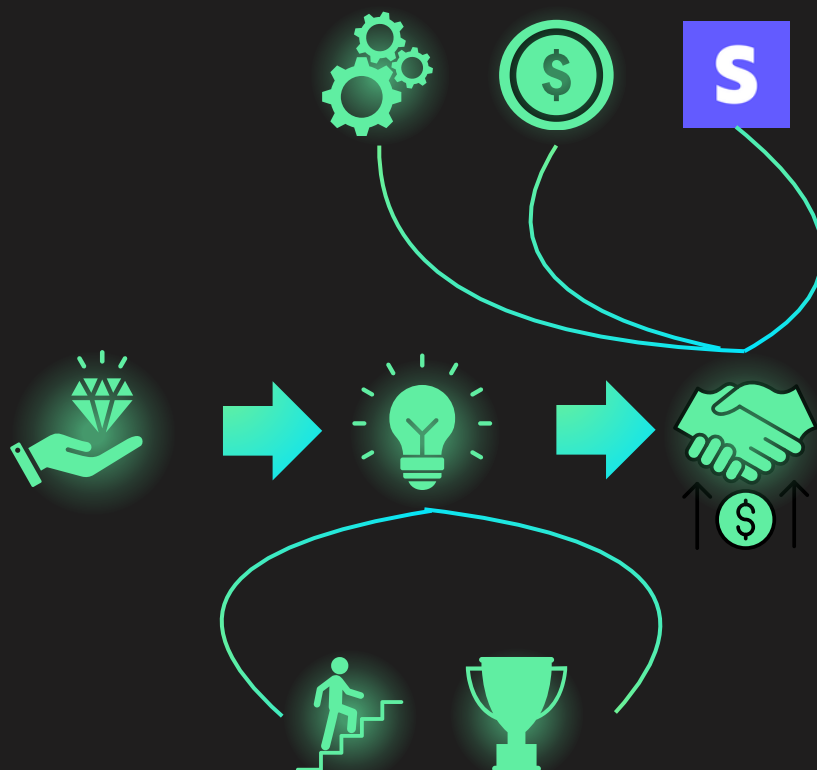
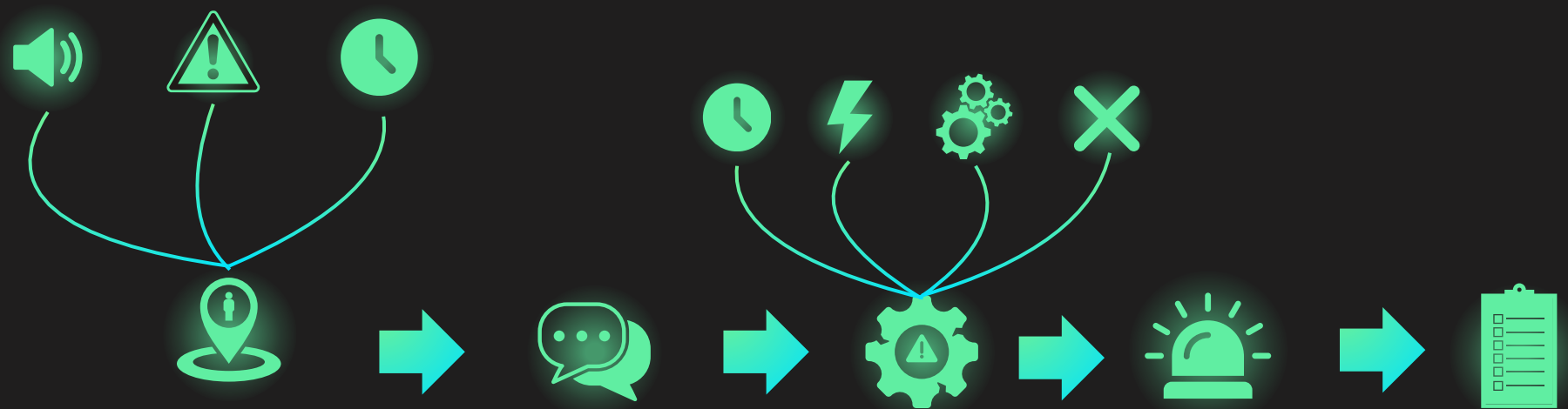
Je te la donne dans ce post.

**CADFEAU**



# VOICI

## LA STRATÉGIE



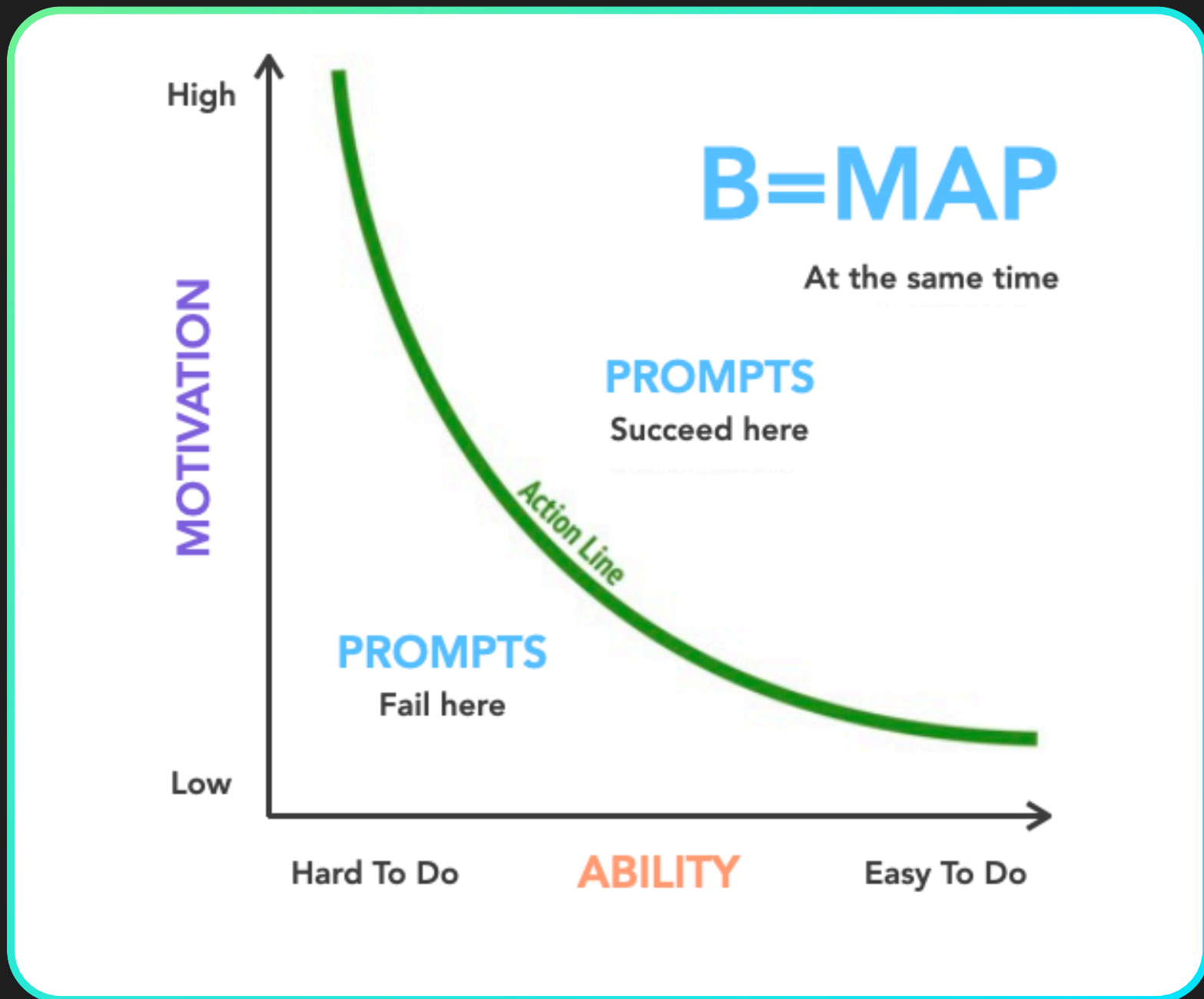
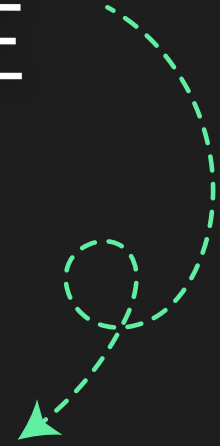


# LE POINT

## NEUROSCIENCES



# TOUTE LA MÉTHODE REPOSE SUR CE MODÈLE



Fogg, B. J. (2009). A Behavior Model for Persuasive Design. Proceedings of the 4th International Conference on Persuasive Technology. ACM.



LE SCIENTIFIQUE BJ FOGG  
EXPLIQUE QUE LE  
**COMPORTEMENT D'ACHAT (B)**  
EST INFLUENCÉ PAR **3 FACTEURS**.

**B = MAP**

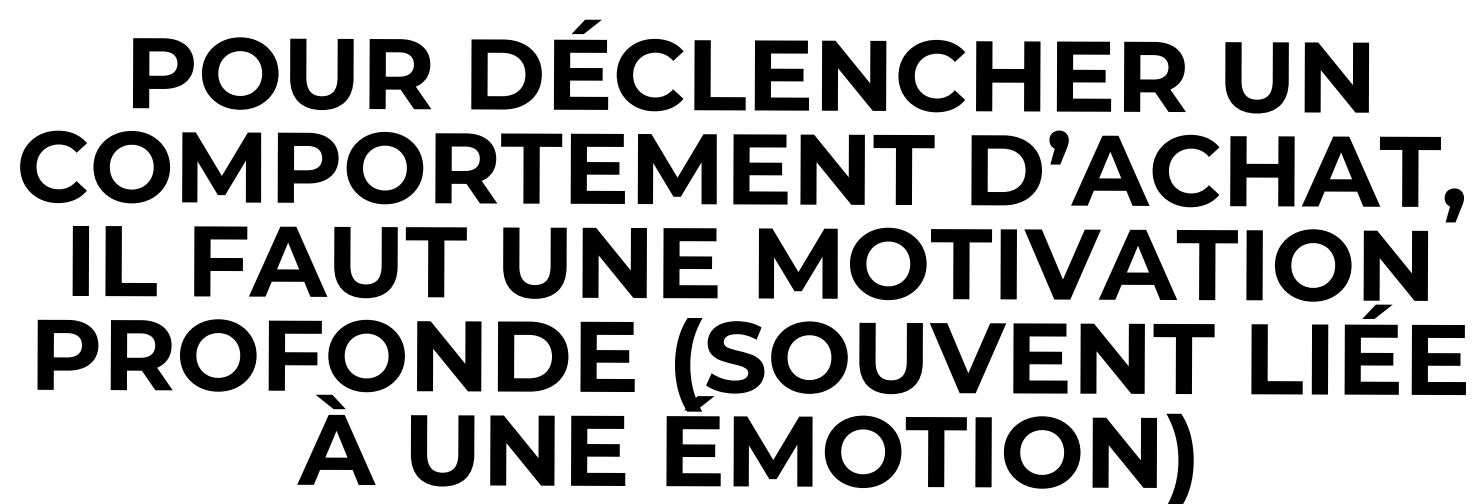


**FACTEUR N°1**

**MOTIVATION**







**POUR DÉCLENCHER UN  
COMPORTEMENT D'ACHAT,  
IL FAUT UNE MOTIVATION  
PROFONDE (SOUVENT LIÉE  
À UNE ÉMOTION)**

# EXEMPLE

POUR UNE PERTE DE POIDS

“JE NE VEUX PLUS  
CULPABILISER DEVANT  
LE MIRROIR”

ICI ON ÉVITE  
UNE DOULEUR





# EXEMPLE

POUR UNE PRISE DE MUSCLE

“JE VEUX DOUBLER MES  
MATCHS SUR TINDER”

ICI ON CHERCHE DE  
LA GRATIFICATION





# FACTEUR N°2

# CAPACITÉ





**ELLE REPRÉSENTE LA  
FACILITÉ AVEC LAQUELLE  
UNE ACTION PEUT ÊTRE  
RÉALISÉE.**



# EXEMPLE

→ AVEC CE CARROUSEL

JE TE MÂCHE TOUT LE  
TRAVAIL POUR QUE TU  
PUISSES DIRECTEMENT  
APPLIQUER MES  
CONSEILS



A close-up, high-contrast photograph of a hand pressing a large, circular, glowing red button. The button has a bright yellow-white light in its center. The background is dark and filled with blurred red and blue light streaks, suggesting a futuristic or industrial setting. The text 'FACTEUR N°3' is overlaid in white, and 'PROMPT' is overlaid in black on a red-to-yellow gradient bar.

# **FACTEUR N°3**

# **PROMPT**



**C'EST LE  
DÉCLENCHEUR QUI  
INCITE LE CERVEAU À  
PASSER À L'ACTION.**



# EXEMPLE

→ *DE PROMPT* ↓

## ATTEINT ENFIN

### €5K/MOIS NET

En réservant ton appel stratégique.  
Pendant **30 minutes**, on va :

- **Analyser** ton écosystème
- **Déterminer** ta zone de friction
- **Créer** ta road map
- **Appliquer** un plan d'action

## RDV SUR MON PROFIL

*IL EST FÛTÉ  
BARNABÉ*



# À RETENIR

POUR VENDRE, TU  
DOIS OPTIMISER  
CHAQUE POINT  
CITÉ PENDANT  
TON APPEL.

**Top  
Secret**





# VOICI MA TRAME





# PHASE N°1

AU DÉBUT DE L'ÉCHANGE, IL FAUT ÉTABLIR UN **CADRE CLAIR** POUR S'ASSURER QUE L'APPEL SE FASSE DANS DE **BONNES CONDITIONS**.

**NON TU PEUX PAS FAIRE  
NOTRE APPEL, DANS TA  
VOITURE GÉRARD !!**



# **CAS PRATIQUE**

*Hello Francine !*

*Tu m'entends bien ?  
La connexion est bonne de  
ton côté ?*

*Oui c'est good mon Bébou.  
Toi tu m'entends bien ?*

*Oui c'est parfait !*

*L'appel va durer 30 minutes.*

*C'est bon pour toi ?*

# PHASE N°2

ON VA ENSUITE CREUSER  
LA “**MOTIVATION**” POUR  
ÉVITER LES TOURISTES



***T'As PASSÉ UN  
BEL ÉTÉ ?***



# EXEMPLES

**QUEL EST LE PROBLÈME ?**

**DEPUIS COMBIEN DE  
TEMPS IL EST PRÉSENT ?**

**QUELLES SOLUTIONS  
ONT ÉTÉ ESSAYÉES ?  
POURQUOI ÇA N'A PAS  
FONCTIONNÉ ?**

**POURQUOI C'EST  
IMPORTANT DE LE  
RÉSOUTDRE MAINTENANT  
ET PAS DANS UN MOIS ?**

# **CAS PRATIQUE**

***Qu'est-ce qui t'a amené à prendre ce call avec moi ?***

***J'ai pas de clients, c'est la misère..***

***On est là pour résoudre ça.  
Depuis combien de temps tu es dans cette situation ?***

# PHASE N°3

ON VA RÉCAPITULER  
LES **POINTS CLEFS** ET  
APPORTER DE LA **VALEUR**



***T'INQUIÈTES PAS,  
ÇA VA BIEN SE PASSER.***



# **CAS PRATIQUE**

***Donc pour résumer  
ta situation : .....***

***C'est bien ça ?***

***Oui, tout à fait bébé.***

***Dans ce cas, si tu veux plus de clients  
tu devrais te concentrer sur X.***

***Je viens de t'envoyer une ressource  
sur what's app.***

# PHASE N°4

ON VA ENSUITE CRÉER  
UNE **PASSERELLE** ENTRE  
SON PROBLÈME  
ET NOTRE SOLUTION



***PETIT PETIT..***

# POINTS CLEFS

METTRE EN AVANT UN  
**RÉSULTA TANGIBLE**

PRÉSENTER L'OFFRE AVEC  
UN PROCESS DE  
TRANSFORMATION CLAIR  
POUR AUGMENTER LA  
“**CAPACITÉ**” DE RÉUSSITE.



# CAS PRATIQUE

EN VU DE TA PROBLÉMATIQUE  
DE CLIENT, J'AI UNE SOLUTION  
QUI PEUT T'APPORTER ENTRE  
**5-10 LEADS QUALIFIÉS** PAR  
SEMAINE.

JE TE MONTRE COMMENT ?



# CAS PRATIQUE

C'EST UN SYSTÈME EN **3 ÉTAPES**  
QUE TU VAS POUVOIR COPIER-  
COLLER ET IMPLÉMENTER DANS  
TON BUSINESS.

ÉTAPE 1 :

ÉTAPE 2 :

ÉTAPE 3 :

# PHASE N°5

ON VA S'ASSURER QUE LA  
**SOLUTION CORRESPOND**  
**PARFAITEMENT** ET ON  
FINALISE LA VENTE



***J'ACHÈTE !!***



# **CAS PRATIQUE**

*Par rapport à ta problématique, est-ce que tu vois concrètement comment cette solution peut t'aider ?*

*Oui c'est très clair !*

*Parfait !*

*Avant de parler de l'investissement est-ce que tu avais des questions ?*

# **CAS PRATIQUE**

***Pour cette solution qui va te garantir Y on est sur un investissement de x€.***

***On part là dessus ?***

***Let's go,  
take my money !***

***Génial !***

***Je vais t'envoyer de suite tes accès et un lien de paiement pour sécuriser ta place, dis moi quand tu l'as reçu.***

# IMPORTANT !!

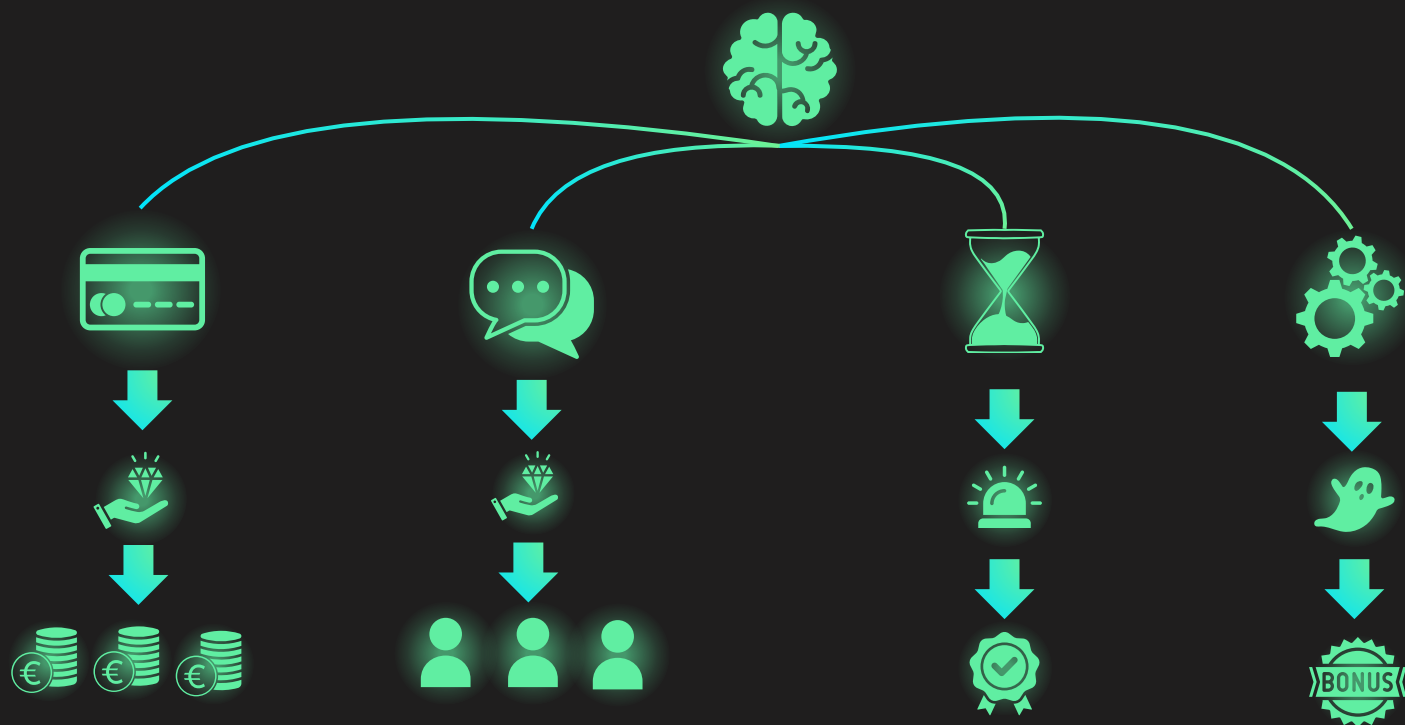
LE PAIEMENT DOIT  
ÊTRE FAIT PENDANT  
L'APPEL CAR C'EST  
À CE MOMENT QUE LE  
**COMPORTEMENT**  
**D'ACHAT** (B) EST LE  
PLUS ÉLEVÉ.





# BONUS

SI TU GALÈRES AVEC  
LES **OBJECTIONS**, JE TE  
DÉVOILE TOUTE MA  
STRATÉGIE DANS UNE  
VIDÉO YOUTUBE



LE LIEN DANS LE POST

À TOI DE  
JOUER !



# ATTEINT ENFIN

## €5K/MOIS NET

En réservant ton appel stratégique.  
Pendant **30 minutes**, on va :

- **Analyser** ton écosystème
- **Déterminer** ta zone de friction
- **Créer** ta road map
- **Appliquer** un plan d'action

### RDV SUR MON PROFIL

