



BLAILI
GROUPE

Mandataire - Négociateur - Commissaire



Abdessatar Blaili

LES 10 RÈGLES D'OR POUR BIEN TRAITER UN PROSPECT

Techniques éprouvées pour transformer
vos prospects en **clients fidèles**.

Par Soukaina Elghamraoui





LES 10 RÈGLES D'OR POUR BIEN TRAITER UN PROSPECT

Techniques éprouvées pour transformer
vos prospects en clients fidèles.

SOMMAIRE

1

INTRODUCTION
POURQUOI TANT D'ÉCHECS
EN PROSPECTION?

2

L'ENTREPRISE
QUI SOMMES-NOUS?

3

LES 10 RÈGLES D'OR
POUR BIEN TRAITER UN
PROSPECT

4

L'ÉLÉMENT CLÉ

5

L'AUDACE EST NOTRE
CARBURANT

6

L'AMÉLIORATION
CONTINUE

7

CONCLUSION & PRISE
DE CONTACT

Introduction

1

Pourquoi Tant d'Échecs en rospection ?

On a tous remarqué que **les prospects** sont souvent mal gérés, surtout quand ils ont en face d'eux des commerciaux qui **ne savent pas** vendre. Et c'est là que tout se joue.

Beaucoup pensent que vendre, **c'est forcer**. Qu'il faut pousser le client à acheter, le harceler de relances, et lui balancer un argumentaire tout fait. **C'est faux**.

- **Vendre**, ce n'est pas forcer. Vendre, c'est servir.

"Le véritable art du commerce réside dans la capacité à comprendre les besoins de l'autre, à agir avec intégrité et à bâtir des relations solides."

- John Doe

Les 4 étapes fondamentales avant de parler de vente :

Le client doit d'abord vous connaître → Il ne peut pas acheter à quelqu'un qu'il ne connaît pas.



Le client doit vous apprécier → On achète toujours à ceux qu'on aime bien.



Vous devez découvrir et comprendre son besoin → Sans solution adaptée, pas de vente.



Enfin, les clients doivent s'aligner avec vous → La confiance fait le closing.



Pas de forcing . Pas de discours de marchand de tapis.





L'Entreprise

À PROPOS DE BLAILI GROUPE

Blaili Groupe est un acteur spécialisé dans l'acquisition de leads qualifiés et l'optimisation des performances commerciales. Nous accompagnons les entreprises dans leur développement en leur fournissant des opportunités d'affaires ciblées et en mettant en place des stratégies efficaces pour maximiser leur croissance. Grâce à notre expertise et à notre engagement envers la qualité, nous aidons nos clients à sécuriser de nouveaux marchés et à atteindre leurs objectifs avec succès.

Les 10 Règles d'Or pour Bien Traiter un Prospect

3

RÈGLE 1 :

DÉCOUVREZ SON BESOIN AVANT DE PARLER DE VOTRE OFFRE

La plus grosse erreur des commerciaux, c'est de vouloir vendre avant même de comprendre ce dont le client a besoin. STOP.

Pose des questions. Creuse. Pourquoi il s'intéresse à ton produit ? Quel est son vrai problème ?



Ne parle pas tout de suite de ton offre, laisse-le s'exprimer en premier.



Astuce :

Si tu trouves le vrai besoin caché, tu as déjà 80% de la vente dans la poche.

Les 10 Règles d'Or pour Bien Traiter un Prospect

RÈGLE 2 :

SOIS RÉACTIF, MAIS SANS ÊTRE COLLANT

Un prospect, c'est comme un plat chaud. Si tu attends trop longtemps pour répondre, il refroidit.

Réponds rapidement, idéalement dans l'heure, max dans les 24h.



*Mais ne deviens pas un harceleur.
Personne n'aime se sentir traqué.*

Astuce :

Une relance bien placée vaut mieux que 10 appels inutiles.



Les 10 Règles d'Or pour Bien Traiter un Prospect

RÈGLE 3 :

UNE RELANCE BIEN PLACÉE VAUT MIEUX QUE 10 APPELS INUTILES.

Les gens n'achètent pas un produit, ils achètent une personne de confiance.

Sois honnête, si ton produit ne correspond pas à 100% à son besoin, dis-le.



Montre que tu es là pour l'aider, pas juste pour prendre son argent.



Astuce :

Plus le prospect sent que tu veux vraiment l'aider, plus il se transformera en client.

Les 10 Règles d'Or pour Bien Traiter un Prospect

RÈGLE 4 :

SOIS DIFFÉRENT ET MARQUE LES ESPRITS

Tes prospects entendent les mêmes arguments toute la journée. Ne sois pas un commercial comme les autres.

Ajoute une touche unique : un ton, un style, un argument qui te différencie.



Apporte de la valeur gratuite dès le premier contact



Astuce :

Un prospect qui se souvient de toi, c'est un prospect qui achète chez toi.

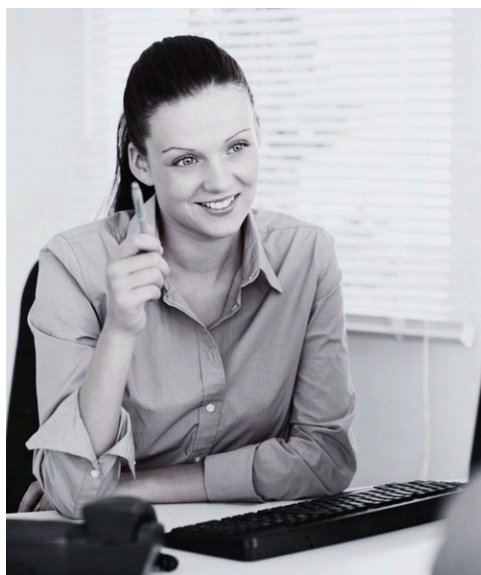
Les 10 Règles d'Or pour Bien Traiter un Prospect

RÈGLE 5 :

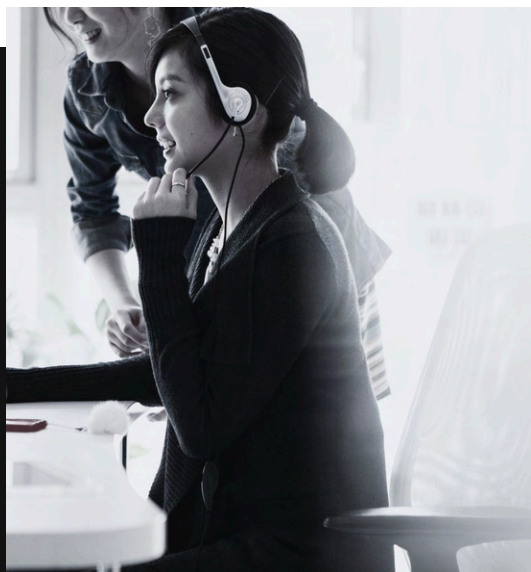
ÉCOUTE PLUS QUE TU NE PARLES

La vente, ce n'est pas un monologue.
C'est un dialogue.

Évite de dérouler ton argumentaire comme un robot.



Laisse le client parler, pose des questions ouvertes.



Astuce :

Plus le prospect parle, plus il se convainc lui-même.

Les 10 Règles d'Or pour Bien Traiter un Prospect

RÈGLE 6 :

GÈRE LES OBJECTIONS SANS TE BRAQUER

Un prospect qui pose des objections, c'est un bon signe. Ça veut dire qu'il réfléchit.

Ne réagis pas comme si c'était une attaque.



Reformule son objection en question et transforme-la en avantage.



Astuce :

L'objectif, c'est pas de gagner un débat, c'est de montrer que tu comprends son point de vue.

Les 10 Règles d'Or pour Bien Traiter un Prospect

RÈGLE 7 :

NE DONNE PAS TOUT GRATUITEMENT (MAIS DONNE ENVIE)

Trop de commerciaux veulent trop en dire dès le début.
Mauvaise idée.

Donne un petit avant-goût (une démo, une info clé).



Mais garde l'essentiel pour la suite.



Astuce :

Plus tu crées de la curiosité, plus le client a envie de continuer avec toi.

Les 10 Règles d'Or pour Bien Traiter un Prospect

RÈGLE 8 :

CRÉE L'URGENCE (SANS MANIPULER)

Si le prospect ne ressent aucune urgence, il repousse sa décision.

Mets en avant une promo limitée, une place rare, une offre spéciale.



Mais ne mens jamais. Si ton urgence est fake, il le saura.



Astuce :

L'urgence est efficace si elle est perçue comme authentique.

Les 10 Règles d'Or pour Bien Traiter un Prospect

RÈGLE 9 :

NE NÉGLIGE JAMAIS LE SUIVI APRÈS UNE VENTE

La vente ne se termine pas lorsque le client achète. Un bon suivi peut mener à une relation durable.

Assure-toi que le client est satisfait.



Propose-lui un service ou une solution complémentaire.



Astuce :

Un client satisfait reviendra et recommandera.

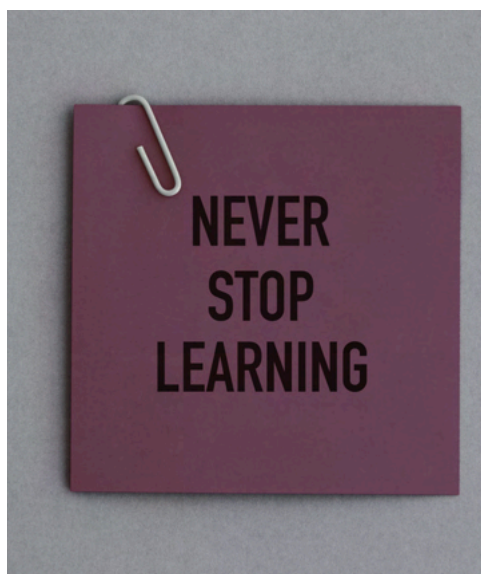
Les 10 Règles d'Or pour Bien Traiter un Prospect

RÈGLE 10 :

FORME-TOI CONSTAMMENT

Le marché évolue constamment, tout comme les besoins des prospects.

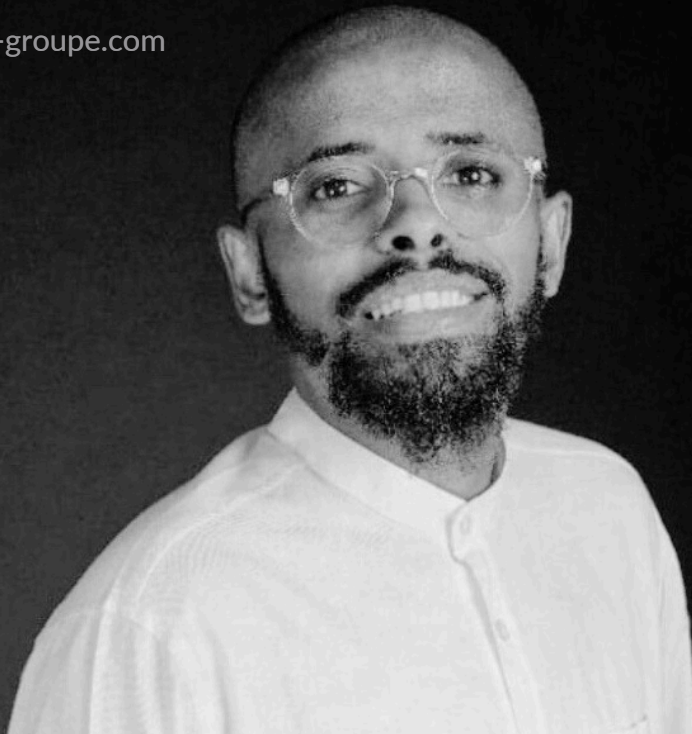
Ne cesse jamais d'apprendre et de t'adapter.



Reste informé sur les nouvelles tendances de ta profession et de ta cible.

Astuce :
Un commercial formé est un commercial performant.





L'élément clé : L'effet "WAOUH"

■ Faites-lui un cadeau. Pas un gros truc, mais un geste qui marque. Un bonus, une attention personnalisée, un petit service en plus... Quelque chose qui fait la différence.

■ Le client doit comprendre que vous êtes prêt à tout faire pour lui même avant qu'il n'achète. Pourquoi ? Parce que ça montre que vous avez une vision long terme et non juste une vente rapide. Si quelque chose ne va pas, vous serez là.

■ Mettez toujours le client à l'aise. S'il sent qu'il doit acheter sous pression, il fuira

■ Un dernier point : Le SAV avant même la vente

**“Agir de manière
éthique, honnête et
transparente dans toutes
les interactions.”**

Abdesstar Blaili

L'audace est notre carburant,
l'amélioration continue est notre boussole.
Ensemble, nous repoussons les limites.



LE DERNIER MOT

La prospection est un processus en constante évolution.
L'amélioration continue est essentielle pour rester compétitif et répondre toujours mieux aux besoins de vos prospects. Adaptez-vous, apprenez de chaque interaction et ne cessez jamais de vous perfectionner.

Le futur commence ici :
ensemble, construisons un
avenir exceptionnel.



**"Vendre, c'est créer
de la valeur."**





Merci !

Transformons l'Ordinaire en
Extraordinaire.

VOTRE CONTACT | BLAILI ABDESSATAR

+212625582500

a.blaili@blaili-groupe.com

www.blaili-groupe.com