

FICHE STORYTELLING

<p>TRISTE CONSTAT (50 mots max)</p> <p>(Héro + Problème)</p>	<p>Trop d'entrepreneurs bienveillants et ayant un excellent produit ont du mal à développer leur business par manque de compétences et/ou d'outils pour trouver de (bons) clients.</p>
<p>POURQUOI C'EST DOMMAGE / INJUSTE ?</p> <p>280 signes max</p>	<p>C'est injuste parce que les gens à la fois compétents et bienveillants mériteraient d'avoir un retour sur le plan financier proportionnel à leurs talents et leurs efforts.</p> <p>Et c'est dommage pour nous tous aussi, car cela peut entraîner le fait que plein de produits et services de qualité exceptionnelle, ne soient jamais reconnus par le marché.</p> <p>(ça a été toujours le cas, d'ailleurs)</p>
<p>SOURCE DU PROBLÈME (3 points max / 100 mots max)</p>	<p>Système d'éducation obsolète : on n'a pas été éduqués à la vente (ni à l'argent) : on a tous été éduqués pour être salariés et travailler pour le compte d'autrui. (= mindset de dépendance) et/ou pour développer des savoirs purement théoriques et/ou techniques (= manque de soft skills)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● on a du mal à trouver ses repères dans cet océan d'information créé par la révolution du numérique : trop d'information, difficulté à capter l'attention de nos prospects, à se différencier, et à savoir quoi faire sans se disperser, tout court <p>En somme :</p> <p>-> Système d'éducation obsolète : qui nous a mal préparé pour être autonomes et "vendeurs"</p> <p>-> Révolution du numérique : qui nous a plongé dans un océan d'information</p>
<p>TENDANCE DE FOND</p>	<p>La source du problème est-elle ancienne ? Ça a toujours été comme ça ou ça a empiré ?</p> <p>Oui. La révolution du digital a amplifié un problème qui existait déjà à la base. Mais notre système éducatif ne nous a pas préparés pour la nouvelle réalité.</p> <p>Comment seront les 10-15 années à venir ?</p> <p>La tendance va s'accroître.</p> <p>Le Web 2.0 avait déjà profondément changé les méthodes de prospection et vente. Avec l'IA et le Web3, ça va changer encore davantage.</p> <p>Paradoxalement : plus la révolution numérique sera intense, plus une maîtrise de la psychologie de la vente (qui ne change jamais) sera importante pour les entrepreneurs de demain</p>

<p>OLD GAME vs NEW GAME”</p>	<p>Old Game :</p> <p>Vendre bien c’était :</p> <ul style="list-style-type: none"> - matraquer - se mettre en avant - pitcher pitcher pitcher - être pushy, pousser notre offre - payer + pour gagner + <p>New game :</p> <p>La vente maintenant et plus que jamais, c’est :</p> <ul style="list-style-type: none"> - conversation - apporter de la valeur - empathie / écoute - contenu - automation et mécanisation
<p>MON CLIENT-CIBLE et son PROBLÈME (recap)</p> <p>max 600 signes (</p>	<p>L'entrepreneur en B2B (TPE et PME) souhaite augmenter son chiffre d'affaires et développer son activité.</p> <p>Il est persuadé que son produit et/ou son expertise sont de qualité, mais il se trouve dans une impasse car il a du mal à trouver régulièrement de bons clients, qui paient plus cher et en posant moins de questions.</p> <p>Malgré ses efforts pour améliorer son offre et pour faire de la publicité payante et du SEO, il n'obtient pas les résultats qu'il espère.</p> <p>Il se sent frustré et craint de ne pas pouvoir développer son entreprise comme il le souhaite.</p> <p>Il ne sait pas à qui se tourner pour obtenir de l'aide.</p>
<p>POURQUOI JE LE COMPRENDS ?</p> <p>(= Empathie)</p> <p>trois points max</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Comme lui je suis quelqu'un de passionné (une âme d'artiste), et j'ai senti dans ma peau les douleurs de ne pas savoir vendre (et prospérer) alors que je voulais être indépendant et laisser exprimer ma créativité.. ● Dans ma vie personnelle et professionnelle, j'ai observé cette injustice : les gens les plus bienveillants et/ou véritablement compétents n'étaient pas toujours les plus récompensés. Aussi bien chez les entrepreneurs que chez les salariés. J'ai appris ça dans la douleur. ● Comme lui, je suis sensible aux valeurs de l'autonomie, de l'excellence, et je n'aime pas me sentir soumis à qui que ce soit.. Ni à des patrons sadiques ni à des clients abusifs. Moi aussi, j'aime choisir mes propres horaires, les gens

	avec qui je travaille et aussi dans quel espace physique je travaille.
POURQUOI JE SUIS ADAPTÉ POUR L'AIDER ? (= Autorité)	<p>-> mon parcours et ma personnalités atypiques m'ont fait réunir une série de compétences en psychologie et en stratégie qui allient</p> <p>-> j'ai accompagné plus de 70+ entrepreneurs en deux ans, +1500 heures de coaching : les entrepreneurs, je connais, ainsi que leurs blocages et problématiques</p> <p>-> je suis en train de développer une expertise unique, alliant la psychologie de la vente au Growth Marketing, pour faire rayer de la carte, d'une fois pour toutes, ce problème des entrepreneurs pour trouver des clients en B2B, exprimer leur talent et prospérer.</p>