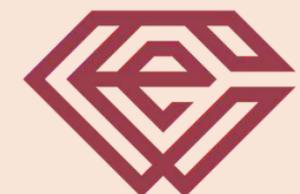


PDF en bonus

# Les secrets de la vente digitale

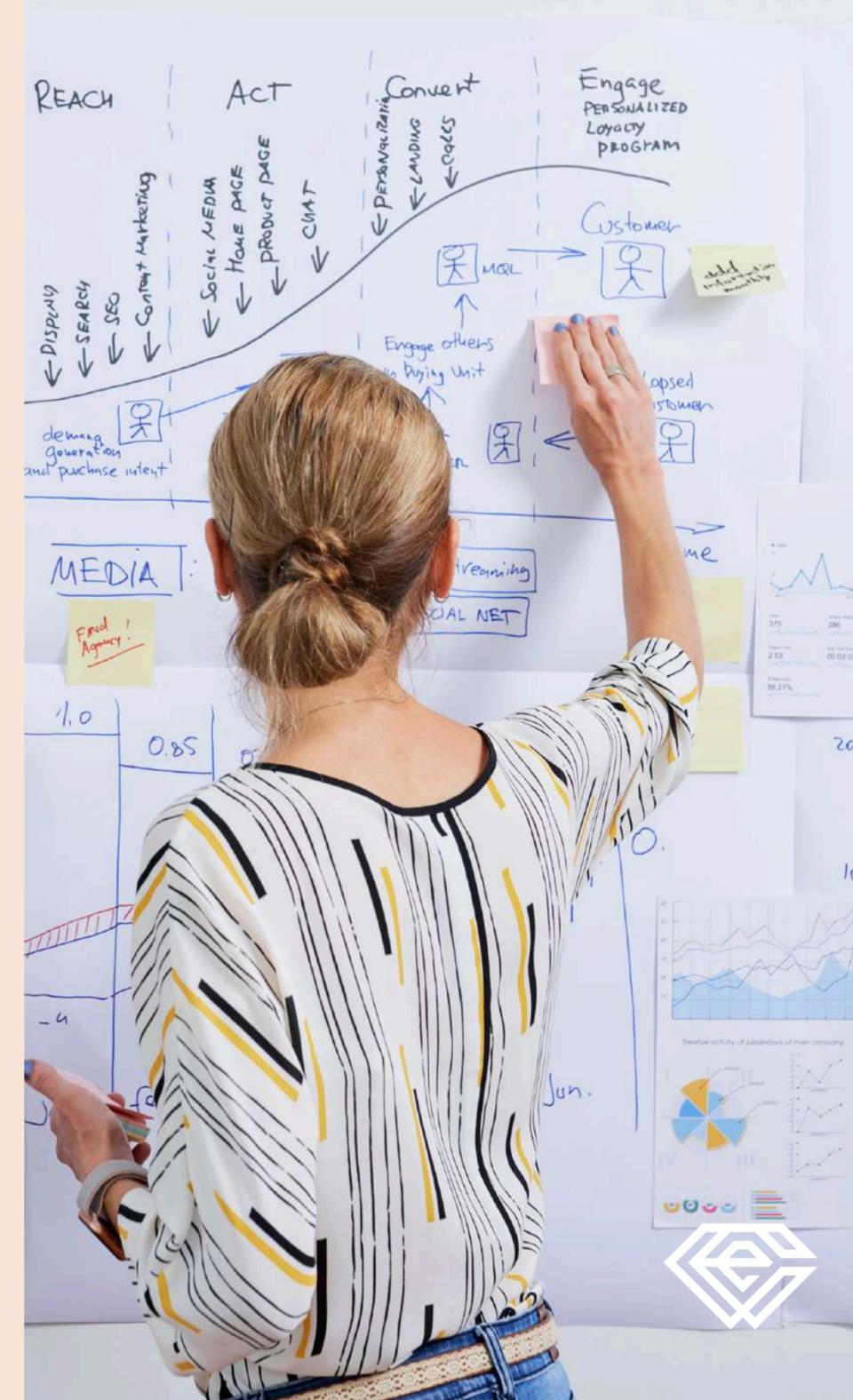
*Présentation du Setting*



# Le Setting est apparu en 2022

*sur le marché Français*

- Ca existait depuis bien plus longtemps aux USA et au Canada,
- Pourquoi le Setting est apparu après le Closing ?
  - Parce que les techniques marketing évoluent,
  - Donc la vente doit aussi évoluer,
  - Parce que les frais marketing augmentent tellement qu'il est plus rentable pour une entreprise de recruter beaucoup de leads (à qualifier), que de créer des tunnels de vente complexes pour recruter des leads déjà qualifiés,
  - Parce que le Closing a ses limites et le setting aide à y répondre !



# Inbound / Outbound

*Comprendre les différences*

Le Setting INBOUND et OUTBOUND sont deux compétences complètement différentes :

## **INBOUND**

- Leads issus du marketing de votre client,
- Ayant donc un minimum d'intérêt sur le produit/programme et service de votre client,

## **OUTBOUND**

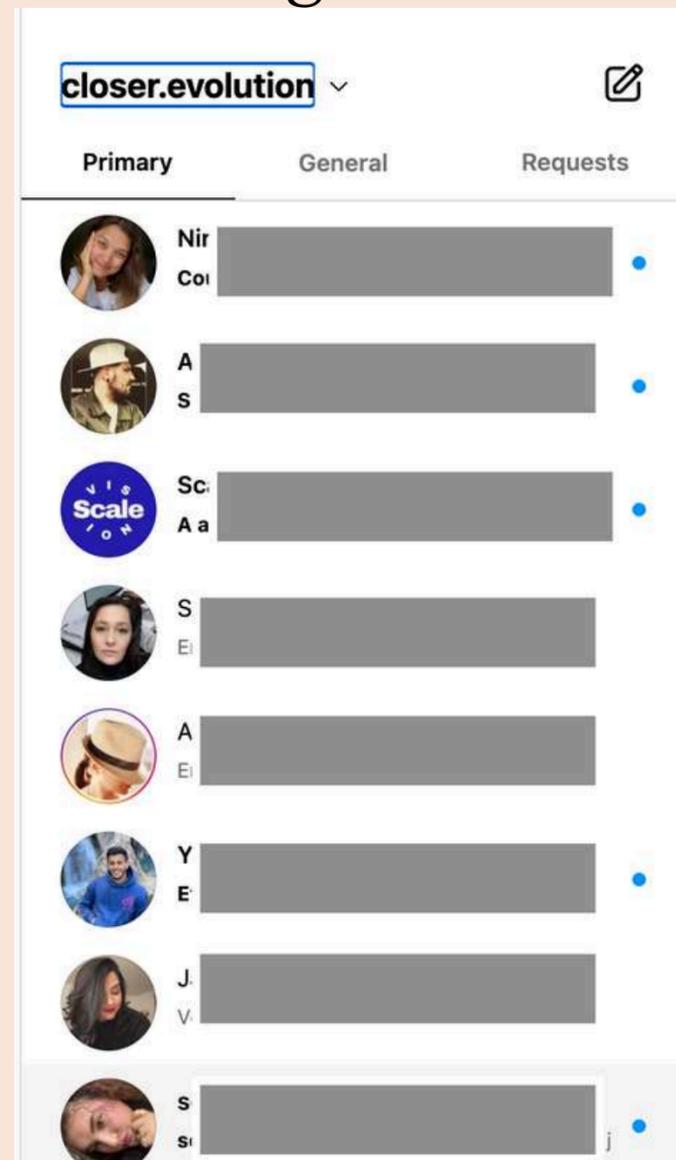
- Prospection digitale,
- C'est donc à vous d'aller chercher des leads sur internet.



# Le Setting e'est avant tout :

*et surtout*

- Plusieurs façons possibles de faire du Setting :
  - Uniquement en DM



# Le Setting e'est avant tout :

*et surtout*

- Plusieurs façons possibles de faire du Setting :
  - Uniquement par téléphone via des conversations courtes de 15 à 20 mn
- Mais le SEUL et UNIQUE but du Setter est de :
  - 1. Qualifier les prospects,
  - 2. Nourrir les prospects,
  - 3. Pour améliorer les performances en Closing.



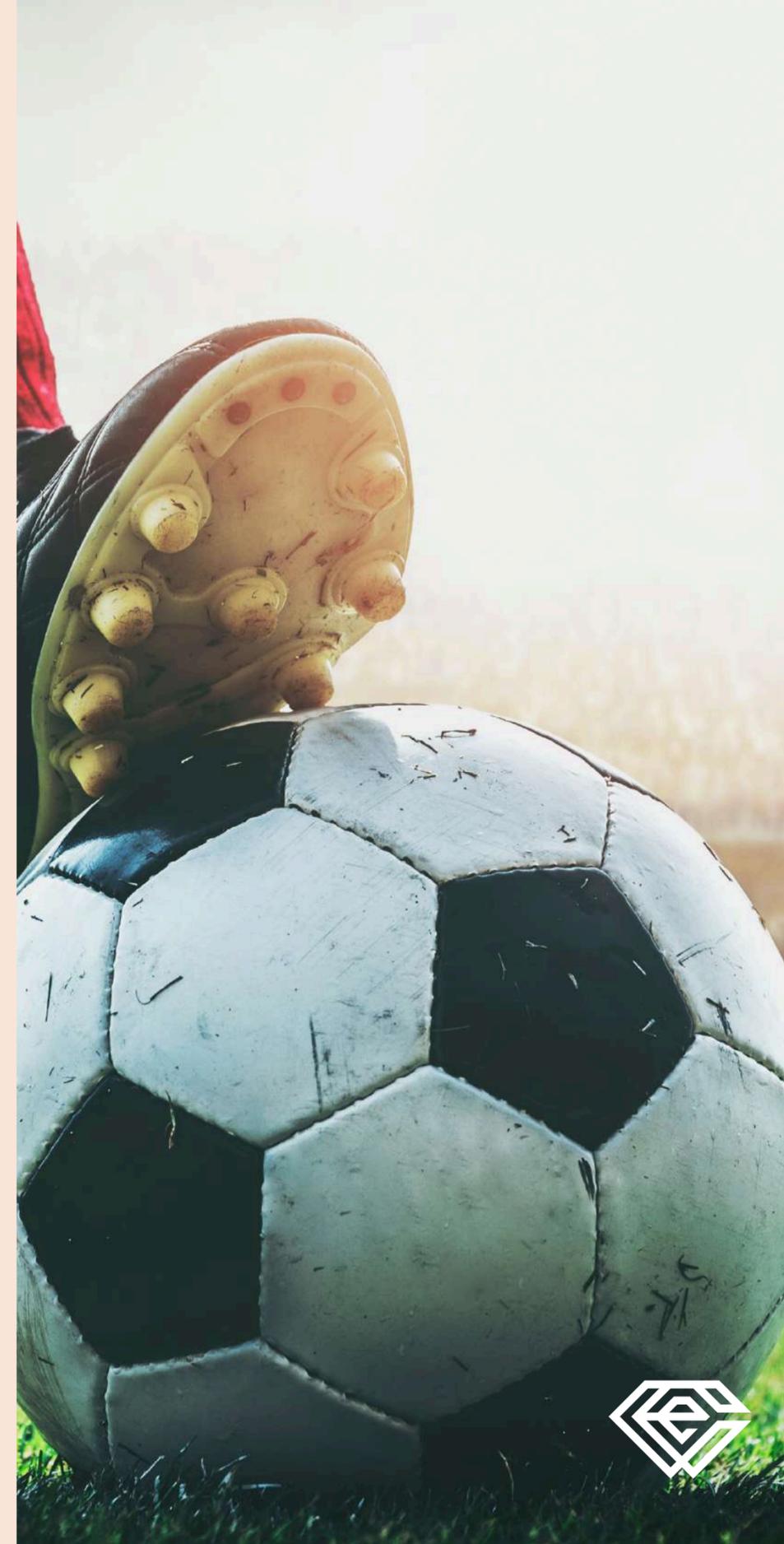
# Le Setter e'est un peu

*comme un passeur décisif...*

Ici l'idée c'est de "passer" le meilleur lead possible au Closer :

- Plus le lead est chaud (nourris),
- Plus le lead est qualifié (intéressé),
- Et plus le Closer a des infos cruciales sur l'appel que le Setter a eu avec le prospect,

Et plus la vente sera facile !



# Qui peut devenir Setter ?

*pour qui c'est fait ?*

- Toutes les personnes qui sont un peu plus frileuses avec la vente,
- Qui ont envie de se “tester” sur la vente, le digital, l'entrepreneuriat, etc...
- Toutes les personnes qui maîtrisent un minimum l'informatique (métier digital),
- Toutes les personnes qui maîtrisent le français (oral et orthographe),
- Les personnes disponibles moins de 10h/semaine.

**Le reste de la “magie” opère surtout dans votre mindset, votre sérieux, votre savoir-être, etc...**



**Petit rappel avec**

*Back In Shape*

# Cas de figure n°2

## L'entreprise "Back in Shape"

Imaginons que cette entreprise vend des programmes de remise en forme à 1 500,00€ pour les femmes.

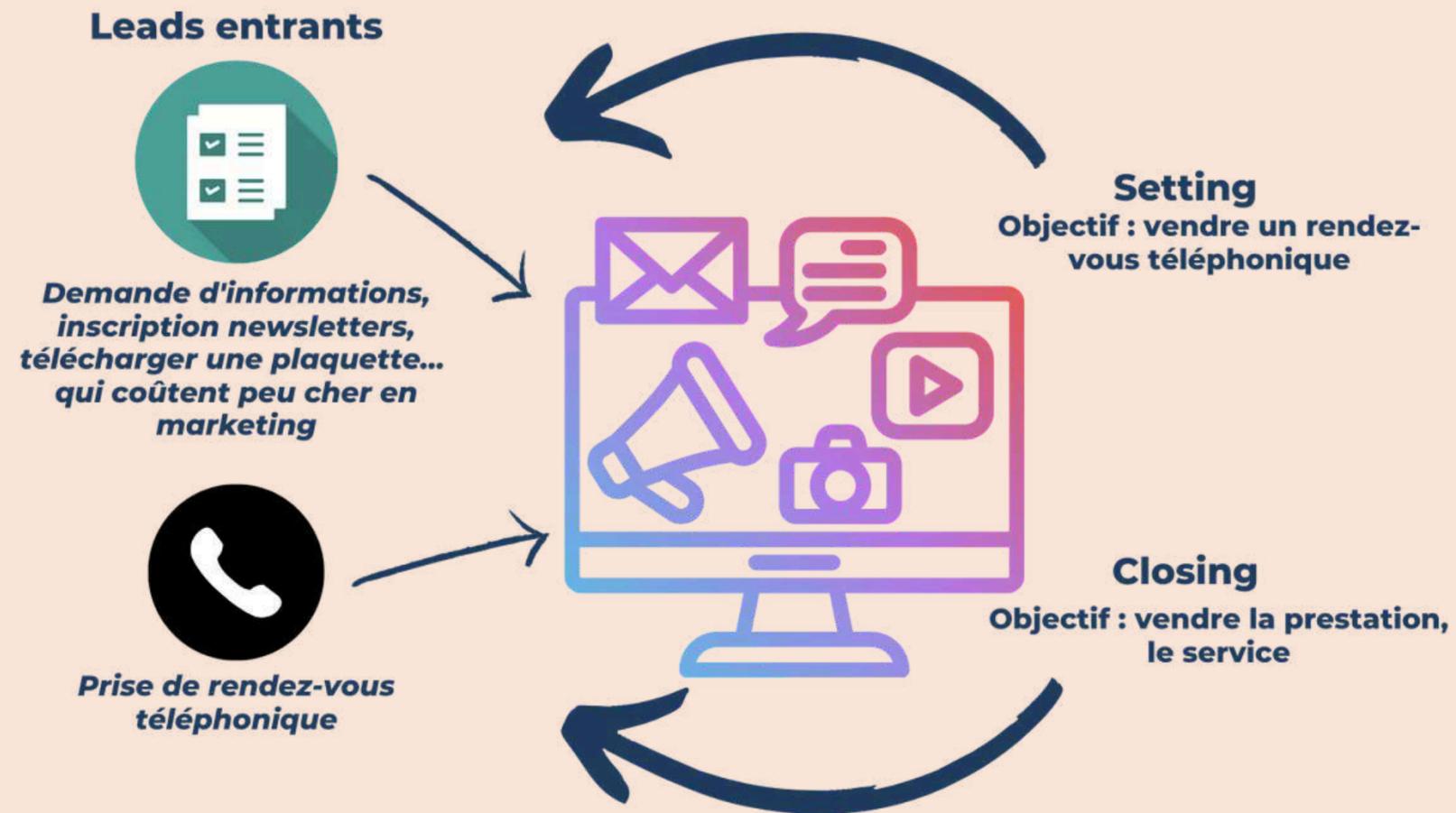
Le gérant de l'entreprise crée des tunnels de vente et paye de la publicité pour attirer des leads à lui (challenges, webinaires, etc...).

A la fin de ces ressources, il demande simplement les coordonnées des leads pour être rappelés.



# Cas de figure n°2

## L'entreprise "Back in Shape"



# Vous pouvez donc...

*...à vous de choisir aussi !*

- Être recruté pour faire les deux : setting ET closing, et ainsi garder tout le temps la relation avec le prospect,
- OU ne faire que le setting,
- OU ne faire que le closing.

Parfois certaines entreprises vont vous tester avec du setting en premier lieu, avant de vous déléguer le Closing, et c'est OK !

