



**« AMELIORER LA VENTE DE VOS  
PRESTATIONS ET  
OPTIMISER LE MANAGEMENT DE VOS  
PROJETS PAR LE SENS »**

Dîner-conférence mardi 11 février 2014  
Paris, restaurant Le Cristo

**« AMELIORER LA VENTE DE VOS PRESTATIONS ET**

## OPTIMISER LE MANAGEMENT DE VOS PROJETS PAR LE SENS »

A expérience équivalente, les meilleurs commerciaux sont ceux qui parviennent à établir une relation de confiance dès le premier rendez-vous et qui s'arrangent pour que leur interlocuteur comprenne rapidement les bénéfices qu'il peut obtenir de votre prestation.

Mais comment obtenir ce premier rendez-vous et comment réussir à se présenter efficacement lors de cette opportunité unique.

Comment mener ensuite les entretiens de vente successifs puis faire une offre adaptée à votre prospect et l'amener à concrétiser ses intentions ?

Enfin, au tout début de cette démarche, comment parvenir à bien choisir les prospects qui ont le plus de sens pour vous, ce qui augmentera naturellement votre probabilité de transformer votre prospect en client

Supposons que votre client souhaite maintenant travailler avec vous. Il vous demande de l'aider à faire évoluer son management et sa gestion de projets, sachant qu'il intègre déjà parfaitement tous les outils et méthodes traditionnels.

Comment faire pour transformer un management de projets complexes basé sur des critères économiques rationnels se traduisant en une exécution de tâches très linéaires en un management de projets novateur fonctionnant par enjeux ?

L'objectif est difficile à réaliser sauf à envisager votre projet sous la forme d'enjeux à atteindre et à placer vos équipes au cœur d'un processus interactif et coopératif conciliant confiance et performance.



Dans un premier temps, **Etienne PLUVINAGE** nous indiquera comment développer nos capacités commerciales au travers de la présentation d'outils et d'exercices de mise en pratique qui nous permettront de mieux visualiser les différentes étapes d'un processus de vente réussi et leur importance respective.



Puis, **Frédéric TOUVARD** nous fera découvrir et explorer de nouvelles méthodologies et savoir-faire sur lesquels s'appuie ce mode de gestion audacieux qu'est le management de projets par enjeux.

Tous les deux à leur manière nous transporteront en toute sécurité dans leurs mondes respectifs : Celui des enjeux d'une nouvelle démarche commerciale s'appuyant sur le sens que vous voulez donner à vos relations avec vos futurs clients et celui du management par enjeux qui nous permet d'avancer sereinement dans un environnement complexe et incertain en nous appuyant sur l'autonomie des acteurs et en déclenchant ainsi un formidable accélérateur d'innovation.

**Albert Boukhobza** interviendra en tant que modérateur auprès de nos deux conférenciers

## Optimiser le management de vos projets par le sens par Frédéric TOUVARD

L'environnement actuel montre un paysage d'entreprises en plein mouvement et bien plus aujourd'hui dans cette conjoncture globalisée et incertaine. Cet environnement complexe et incertain rend difficile les prévisions et les méthodes de gestion de projets traditionnelles ne sont plus adaptées.

Le gestionnaire de projets doit faire face aux résistances et trouver le moyen de redonner du sens aux actions et aux orientations qui changent au gré de l'environnement sous peine de voir la motivation des membres de l'équipe s'effondrer rapidement.

Pour pallier à cela, Frédéric a mis au point une autre façon de faire, beaucoup plus stimulante: « Le management de projet par enjeux ».

« *Le management de projet par enjeux apporte de la souplesse, permet de travailler dans l'incertitude tout en étant une méthode structurée, réfléchie, formalisée* » G.Dang-Nhu, responsable qualité et système industriel, Air Liquide-Axane.

### La culture réseau ou équipe performante

L'écologie de ce système est basée sur un minimum de ressource pour un maximum d'efficacité.

C'est un système agile, cependant gourmand en terme de relation. L'accompagnant devient un facilitateur de ces équipes. Ce qui apporte soutien et clarté dans le processus, cela conduit aussi à :

- 1) Donner et proposer du sens
- 2) Accepter la situation (fortement déconseillé)
- 3) S'approprier le sens pour convaincre son équipe afin qu'elle se l'approprie.
  - C'est une partie du chef de projet qui immerge l'équipe
  - Nous disons qu'il y a co-construction du sens
  - où chacun devient responsable à part entière

### Qu'est-ce qu'un enjeu ?

« C'est l'état à atteindre (la clarté) porteur de valeur (le sens) ». Pour définir un enjeu, il est plus facile d'utiliser un participe passé, ainsi, nous ne dirons pas que nous avons besoin d'un composant spécifique par exemple, mais plutôt « un composant spécifié... (ce qui nous conduira à penser pourquoi, à quel moment, pour qui, dans quel contexte, ...)

### Nettoyer le projet

Le chef de projet se met souvent trop de charge, il doit observer la différence entre le FAIRE et l'ÊTRE. Pour bien maîtriser cet état, il est important qu'il ait recours à un accompagnement de développement personnel et qu'il maîtrise les différents enjeux (Visibles, cachés, accrochés...), en voici un exemple

Il est important dans des projets d'utiliser le schéma suivant : **Un ENJEU = UN RESPONSABLE**. Pour faire le lien avec les méthodes traditionnelles du management de projets par la cartographie des processus et des risques : Transmettre le concept suivant : **LES ENJEUX SONT DES RISQUES POSITIFS À COUVRIR**.

Pour en parler avec un expert : <http://www.promising.fr/>

## Améliorer la vente de vos prestations par Etienne Pluinage

Comment assurer le développement de votre clientèle ?

Comment s'assurer que notre stratégie commerciale est efficace ?

Et comment peut-on augmenter la moyenne de notre facturation journalière en maîtrisant notre charge de travail ?

C'est à l'ensemble de ces questions qu'Etienne Pluinage apporte un éclairage durant cette conférence du 11 février.

### A/ Le premier rendez-vous

Le marché est énorme, il est important de s'adresser à une cible réceptive à notre expertise. Pour cela, nous devons nous concentrer sur notre valeur, notre expertise et ce qui fait que nous sommes excellents. Pour cela vous devez préparer votre pitch sur 4 axes :

- 1) Ne dites pas qui vous êtes, mais ce que vous faites
- 2) Annoncer votre spécialité (*ainsi, vous montrez votre expertise*)
- 3) Annoncer une cible précise (*vous précisez votre niche*)
- 4) Annoncez une belle promesse clients (*la promesse est très importante car elle immerge le futur client dans les bénéfices qu'il va recevoir. Grosse promesse = donner envie d'acheter*)

Mais attention, une promesse clients ambitieuse oblige à de la qualité, à de l'excellence dans la réalisation

### B/ La fidélisation Revenir vers ceux qui vous achètent et leur annoncer régulièrement

- 1) ce que vous faites,
- 2) A qui vous vous adressez
- 3) Et une belle promesse clients

Donner envie, c'est une chose intéressante qui va susciter de vos prospects, des questions également intéressantes. Attention, il est important de laisser une grande part de suspense sans dévoiler votre méthode (le comment vous faites) même s'il est tentant de le faire. Ne pas dévoiler non plus vos astuces ou encore vos expériences. Cela risquerait de stopper net le processus d'achat de votre prospect. Préférez reprendre une phrase du type : « *Je suis ravi que cela vous intéresse, prenons rendez-vous* »

### C/ Comment avoir de meilleurs rendez-vous ?

Avoir de meilleurs rendez-vous passe par parler aux bonnes personnes au bon moment. Pour Cela, Etienne indique qu'il est important de se concentrer sur sa motivation et de se reposer régulièrement ces questions :  
« *Quelle est ma motivation ?* »,  
« *Pourquoi je fais ce que je fais aujourd'hui ?* »  
« *Quel est le vrai bénéfice que j'apporte à mon client ?* »

*Il est également important d'avoir une posture de coach, c'est à dire mettre je projecteur sur eux et voir ce qu'il ne va pas chez eux, c'est un bon moyen de comprendre comment nous pouvons leur apporter une réponse précise.*

Le Letmotiv d'Etienne dans toute relation commerciale : « *J'adore savoir que la personne est mieux après avoir discuté avec elle qu'avant, ma motivation est le bénéfice client* »

Pour en parler avec un expert: [etienne@enviedebouger.fr](mailto:etienne@enviedebouger.fr) - <http://www.enviedebouger.fr/>

**Votre prochain rendez-vous !!!!**

Réservez dès maintenant votre soirée du  
**mardi 8 avril à partir de 18 heures 30**

pour assister à votre **DINER-CONFERENCE CONNEC'SENS PARIS**

*« **AUGMENTER L'IMPACT DE VOS MESSAGES LORS DE VOS PRISES DE  
PAROLE EN PUBLIC OU DEVANT LES JOURNALISTES** »*

**Conférenciers : Charlotte APPERT et Gaël ANDREWS**

Contactez-nous pour vous inscrire : [dinersconferences@connecsens.com](mailto:dinersconferences@connecsens.com)

**A bientôt !**  
**L'équipe Connec'Sens**

