



Développement des affaires  
Services professionnels

Mon profil de développeur

**Guide d'autoformation**  
en développement des affaires  
de services professionnels

Toute reproduction est interdite.

© B2B Talents Inc. 2013

**B2B Talents Inc.**  
Développement des affaires ■ Services professionnels

[www.B2BTalents.com](http://www.B2BTalents.com)

	Pages
■ <b>Contexte</b>	<b>3</b>
■ <b>12 comportements-clés :</b>	
◆ <b>Bien</b> <i>comprendre l'investissement des clients et des prospects</i>	4
◆ <b>Suivre</b> <i>les tendances du marché</i>	4
◆ <b>Travailler</b> <i>en équipe</i>	4
◆ <b>Entrer</b> <i>en contact avec les clients et les prospects</i>	7
◆ <b>Vendre</b> <i>des services professionnels</i>	8
◆ <b>Réseauter</b> <i>efficacement</i>	8
◆ <b>Écouter</b> <i>activement</i>	10
◆ <b>Effectuer</b> <i>les ventes régulièrement</i>	10
◆ <b>Être</b> <i>positif et positif</i>	10
◆ <b>Être</b> <i>proactif</i>	10
◆ <b>Faire</b> <i>des présentations</i>	10
◆ <b>Bien</b> <i>utiliser les outils de développement des affaires</i>	10

Ce guide d'autoformation vise essentiellement à vous proposer un certain nombre d'excellentes pratiques observées en développement des affaires de services professionnels. Ces dernières se veulent aussi concrètes et pratiques que possible.

Les activités décrites dans ce guide sont décrites à titre de suggestion seulement. Il est important de vous assurer que ces pratiques d'affaires puissent être appliquées réalistement dans votre contexte de développement des affaires et selon vos propres façons de faire.

Les situations d'affaires répertoriées dans ce guide ne sont pas exhaustives, il est possible que vous en appliquiez d'autres.

Bonne autoformation et surtout, bon développement des affaires!

*L'utilisation du genre masculin dans ce document n'a pour but que d'alléger la lecture.*

Toute reproduction est interdite.

## 12 COMPORTEMENTS-CLÉS :

### ■ BIEN CONNAÎTRE ET MAÎTRISER SON TERRITOIRE : L'ENVIRONNEMENT DES COLÈGES ET DES PARTENAIRES

Il s'agit là d'une attention particulière que vous devez porter sur votre territoire, votre environnement, vos collègues, vos clients, vos fournisseurs, vos partenaires, vos concurrents, vos alliés, vos clients et vos prospects, vos collègues, vos fournisseurs et vos partenaires, vos alliés, vos clients et vos prospects. Une fois que vous avez bien compris le terrain, vous serez en mesure de mieux le gérer.

### Comment faire? Quelques situations types

- Votre territoire :
  - Un client : ...
- Posez des questions :
  - ◆ Comme ...
  - ◆ Quels : ...
  - ◆ Comme ...
- Renseignez-vous : ...
- Vous appelez : ...
- Élargissez votre territoire : ...
- Prenez des notes : ...

- Dans le cas de ...
- Si l'un de vos collègues ...
- Lors d'un événement ...

**Vos propres façons de faire pour** ...

**Vos propres situations vous permettant de** ...

.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## ■ SUIVRE MON PLAN DE MATCH

Le plan de match en développement des affaires constitue un tableau de performance et sert de guide. Son succès dépend de la précision de vos objectifs, de la clarté de vos tâches et de votre engagement par le plan de match. Si le développement des affaires est votre priorité, vous pouvez vous inscrire à nos ateliers de coaching en ligne pour obtenir des conseils et des outils de suivi et de développement. Un plan de match précis est plus susceptible de vous aider à atteindre vos objectifs stratégiques. Vous pouvez en savoir plus sur [mon profil de développeur](#).

### Comment faire? Quelques situations types

- Première étape : vous retrouvez d'elles, les éléments simples, concrets et réalisables.
- Gérez votre temps (d'une durée de 15 à 30 minutes) et vos contacts, en particulier ceux qui sont importants pour vous.
- Investissez un peu de temps à l'avance. Faites-en une habitude.
- Coordonnez vos activités avec votre organisation ou votre organisation.
- Soyez ouvert à l'ajout de nouvelles personnes qui s'inscrivent dans votre plan de match.
- Le mot d'ordre est de rester flexible et de s'adapter à l'extérieur de votre organisation.

- Le développement d'une question bien suivie, vous permet de mieux comprendre les besoins de vos clients.
- Gardez le contact avec vos clients. En développement des affaires, le contact est la clé.
- En développement des affaires, vous devez être capable de dire non à certaines opportunités.

#### Vos propres façons de faire pour

.....

.....

.....

.....

.....

#### Vos propres situations vous permettant de

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## ■ TRAVAILER EN RÉSEAU

Le travail d'un développeur en affaires implique souvent de travailler en réseau, de sécuriser et d'élargir son réseau de contacts et de développer son réseau.

### Comment faire?

- Assurez-vous de bien connaître votre clientèle et vos prospects. Quels sont leurs besoins, leurs attentes, leurs défis? Parlez-en avec eux, ou le prospecteur, pour mieux comprendre leur situation et leurs besoins. Parlez d'un prospecteur à un prospecteur.
- Les références sont une source de nouvelles affaires et de nouvelles opportunités. Les références sont une source de nouvelles affaires et de nouvelles opportunités.
- Soyez attentif aux questions de vos clients et prospects. Répondez-y rapidement et efficacement.
- Et, surtout, ne soyez pas paresseux. Cherchez toujours à développer une relation avec vos clients et prospects. Cherchez toujours à développer une relation avec vos clients et prospects.
- Développez votre réseau de contacts. Cherchez toujours à développer une relation avec vos clients et prospects.
- Coordonnez votre travail avec vos collègues et votre équipe. Cherchez toujours à développer une relation avec vos clients et prospects.

### Vos propres façons de faire pour travailler en réseau

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Quelques situations types

- Si on vous demande de développer une nouvelle clientèle, comment faire? Cherchez toujours à développer une relation avec vos clients et prospects.
- De plus, comment faire pour développer une nouvelle clientèle? Cherchez toujours à développer une relation avec vos clients et prospects.
- Vous êtes un développeur en affaires, comment faire pour développer une nouvelle clientèle? Cherchez toujours à développer une relation avec vos clients et prospects.
- Pour maintenir votre réseau de contacts, comment faire? Cherchez toujours à développer une relation avec vos clients et prospects.

### Vos propres situations vous permettant de travailler en réseau

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## ■ ENTRETIEN

Compétence +  
La compétence  
des relations int  
d'affaires basés

### Comment faire?

- Avant tout constituer
- Règle générale un minimum Adaptez v
- Certaines authenticit
- Le sens de d'affaires, posent de
- Assurez-vo profession votre ami!
- Bien se pr crucial qu
- Un titre p créer une à cet égar

### Vos propres façons de faire pour

### Quelques situations types

- Si vous renc assurez-vo que les affa
- Vous discuti ni votre exp vous-même
- Dans vos re d'élargir vot
- Lors d'une i d'affaires av
- D'excellente

### Vos propres situations vous permettant

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## ■ VENDRI

Votre valeur ajoutée (dans son langage des problèmes du client ou prospect)

est la somme de vos compétences professionnelles et de votre personnalité. Il s'agit pour vous d'être au premier de deux rangs : celui des compétences et celui de votre personnalité. Le succès dans vos démarches commerciales repose sur ces deux aspects : l'efficacité et l'adhésion. Les clients et prospects sont sensibles à votre personnalité, à votre personnalité professionnelle et à votre personnalité humaine. Ils attendent qu'un professionnel de votre secteur de leur offre de valeur ajoutée qui peut leur résoudre un problème.

### Comment faire? Quelques situations types

- Adaptez votre langage technique. Certains professionnels ont un langage technique.
- Gardez toujours le client ou prospect en tête.
- Lorsque vous présentez votre produit, expliquez l'impact : Coût, gain, efficacité, etc.
- Tout en présentant votre produit, expliquez les avantages obtenus lors de son utilisation.
- Avant de discuter de votre produit, expliquez toute la situation du client.

- Un important pour le client ou prospect.
- Votre client si vous avez l'impact de votre produit.
- En présence de votre client.
- Si votre client est important.

#### Vos propres façons de faire pour

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

#### Vos propres situations vous permettant

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## ■ RÉSEAUX

Qu'il soit traditionnel ou moderne, le réseautage constitue une importante source de nouvelles affaires. C'est souvent de ce processus de façon à véhiculer son image professionnellement et crédible. Les réseaux sociaux sont de formidables opportunités de diffusion de votre image et d'élargissement de votre base de contacts. Pour le réaliser, il faut :

### Comment faire?

- Qualifiez bien votre expertise personnelle et votre expérience professionnelle.
- Sur les réseaux sociaux, créez votre propre profil à jour.
- Ne vous donnez pas de faux airs de spécialiste.
- Impliquez-vous régulièrement. Donnez de votre avis.
- Gardez toujours un ton positif.
- Soyez généreux. Partagez vos connaissances (une information peut sauver une vie).
- La règle d'or : ne vendez pas.

### Vos propres façons de faire pour réseauter efficacement

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Quelques situations types

- Vos activités de réseautage sont régulières et personnelles.
- Tôt ou tard, vos contacts vous recommandent et deviennent crédibles. Patience!
- La régularité et la confiance sont essentielles à votre succès et d'être connu.
- Les gens qui fréquentent vos réseaux sociaux vous, développent une confiance.

### Vos propres situations vous permettant de réseauter efficacement

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## ■ ÉCOU

### Les professionnels façons de développ

#### Comment faire?

- Certaines q  
◆ Commer  
◆ Quels sc  
◆ Commer  
◆ Quand r
- Posez les b  
parler de le
- Votre objec
- La période  
à environ c  
pour relanc
- Mettez-vous
- ses affaires

#### Vos propres façons de faire pour

#### Quelques situations types

- Dans vos re  
d'esprit à pe  
capacité à o
- Après avoir  
(lorsque pos
- Pour détecte  
à connaître
- Pour génére  
ou prospect

#### Vos propres situations vous permettant

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

■ EFFEC

Pas de suivi, pas et rigoureux: une

Comment faire?

- Convenez avec Engagez-vous
- Si vous ne sa ou prospect:
- Inscrivez rigo
- Toujours, tou une question
- Un suivi quel stratégie de d
- Un contact au client ou pro
- Appelez, mêm

Vos propres façons de faire pour

Quelques situations types

- Si un contact posez quelqu de convenir (
- Après la fin de de deux moi
- Si un client c assurez-vous de le rencont
- Vous n'avez j temps? Il est les affaires?

Vos propres situations vous permettant

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## ■ ÊTRE PATIENT ET PERSISTANT

Patience : persévérer à développer les affaires de services professionnels en respectant les cycles de vente. Ne le laissez jamais.

### Comment faire ?

- Vous avez un plan de travail à long terme. Écrivez-le et faites-le suivre.
- Faites vos appels de suivi à l'heure.
- Soyez proactif : contactez vos clients et vos concurrents.
- Surtout, n'abandonnez pas votre projet.
- Inscrivez-vous à des salons professionnels.
- En effectuant un appel de suivi, rappelez-vous d'un professionnel qui a réussi.

### Vos propres façons de faire pour être patient et persévérant

### Quelques situations types

- Pour que vous puissiez créer de nouvelles affaires, assurez-vous de consacrer du temps à votre développement.
- À l'extérieur, à parler affaires en tout temps.
- Si un importateur ne vous répond pas, assurez-vous de poursuivre vos efforts.

### Vos propres situations vous permettant d'être patient et persévérant

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## ■ ÊTRE

Être pro  
de dev:

### Comment faire?

- Réagissez  
ou prospec
- Ayez touj  
une note
- En étant p  
Une excel
- Être proac  
les concer
- Faites-en
- Et, surtout

### Vos propres façons de faire pou

### Quelques situations types

- Si un cl  
assurez-  
même s
- Vous pr  
votre cli  
par la s
- Un imp  
une inf  
Réagisse  
Devanc

### Vos propres situations vous permettant

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

■ FAIRE

Il est imp  
Faire des  
à chaque

Comment faire?

- En toute oc  
convenir de  
à venir, etc
- S'il vous es  
à votre clie  
Comment v  
mon suivi?
- Démontrez
- Convenez t  
Le moment
- À chaque é

Vos propres façons d

Quelques situations types

- Si un cor  
vos servi  
Ou enco  
Convene:
- Après av  
du client  
possible:  
sera prise
- Après ch  
est la pro
- Tout au l  
des petite

Vos propres situations vous permettant

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## ■ BIEN UTILISER LES Outils DE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Les outils de développement des affaires sont conçus pour faciliter le développement des affaires. Celle-ci se doit d'être un processus continu et dynamique. Appliquez-les avec le plus d'efficacité possible.

### Comment faire?

- Gardez toujours à jour votre base de données de contacts. Choisissez, triez et classez vos contacts.
- Dans votre base de données, créez des segments de contacts (tout en gardant à l'esprit que vous pouvez utiliser ces segments de différentes manières).
- Assurez-vous que votre base de données est toujours à jour et que vous collaborez avec vos collègues.
- Maintenez à jour votre base de données de contacts et d'affaires.
- Utilisez stratégiquement les outils de développement des affaires. Choisissez soigneusement les outils à utiliser.

### Vos propres façons de développer des affaires

### Quelques situations types

- Vos contacts de développement d'adresses
- Relancez vos nouvelles adresses
- En diffusant et reconnaissant vos contacts
- En tout temps, rappelez-vous de vos contacts

### Les situations courantes vous permettant de développer des affaires

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**BON DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES!**