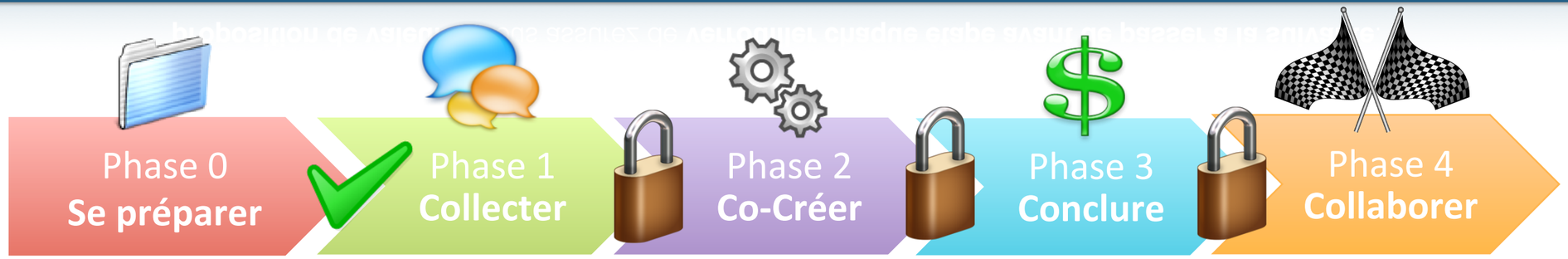
Les 4 étapes de la méthode CO^4

Fiche outil de l'Indépendant n°4

Propulsez votre activité au niveau supérieur

par www.vendresonsavoirfaire.fr

En tant que Consultant ou Formateur, **votre métier consiste à vendre des prestations intellectuelles**. Vous ne pouvez pas suivre les méthodes classiques pourtant répandues qui se prettent mieux à la vente de produits finis et de prestations basiques. Vous devez attacher une importance de premier ordre à la **co-création de votre proposition de valeur** et vous assurez de **verrouiller chaque étape avant de passer à la suivante**.



Se préparer

Comme nous l'avons vu tout à l'heure, pour qu'un entretien de vente soit réussi, il est primordial de le préparer. Avant d'aller en rdv, vous devez :

- ★ connaitre le **contexte** et les **actualités** de votre prospect.
- ★ avoir défini **l'objectif du rdv** (découverte, négo., signature, etc.)
- ★ savoir quelles **questions lui poser**
- ★ avoir anticipé les **questions pièges** qu'il pourrait vous poser.

Etape 1 : Collecter les informations qui font acheter le client

Cette phase à pour objectif d'établir un climat de confiance afin que votre prospect vous livre un maximum d'informations sur ses besoins, ses attentes, ses enjeux (dans le cadre de sa mission, comme ses enjeux personnels), ses motivations d'achats, etc. Vous le savez on a qu'une fois la possibilité de faire une 1ère bonne impression. Les premiers instants de cette étape sont très importants.

Vous avez identifié et discuté avec le **véritable acheteur économique**. Il a **validé** que le projet contribue à une véritable **création de valeur.** La demande est sérieuse (date début identifiée, Budget alloué, ressources allouées). Vous êtes en mesure d'accompagner le client sur le projet.

Etape 2 : Co-créer

Il s'agit de structurer et de valider **AVEC le client** la création de valeur du projet.
Pour cela il est primordial de **définir les Indicateurs Clés de Succès** avec le client et de **les valider ensemble**. Vous pourrez ainsi faire valider au client le retour sur investissement du projet et vous assurer de la bonne réalisation de la mission plus tard.
Avant de passer à la 3ème étape, la phase de Conclusion, vous devez :

- ★ **Avoir fait validé au demandeur** : les **objectifs de la création de valeur**, les **moyens** à mettre en oeuvre, la **définition du succès**.
- ★ avoir **identifié**, **discuté** et **fait validé** les contraintes (organisationnelles et commerciales) et les risques contextuels.
- ★ **Croire en la réussite du projet !**

Etape 3 : Conclure

C'est seulement lors de cette étape que vous créez et présentez la proposition de service.

Le fait de créer et présenter votre proposition seulement après avoir validé la création de valeur est caractéristique de la méthode CO puissance 4. En faisant de cette manière, vous vous différencierez naturellement tout en gagnant du temps sur sa mise en forme.
Ensuite il vous faudra accompagner votre client et faciliter sa prise de décision au travers de l'argumentation, de la négociation et de la signature. Avant de prendre congé, veillez à :

- ★ **Remercier** votre prospect pour la confiance dont il vous fait preuve
- ★ Le **féliciter** et le **rassurer** d'avoir pris cette décision
- ★ **Communiquer votre confiance** en la réussite du projet
- ★ Lui **montrer votre enthousiasme** à donner vie à la vision que vous avez définie ensemble.

Etape 4 : Collaborer

Cette étape consiste à **réaliser la mission** et à **donner vie au projet** que vous vous êtes donné tant de mal à concrétiser ;-)
Vous confirmez la **création de valeur** en suivant les **Indicateurs Clés de Succès** ce qui vous aide à obtenir de nouvelles missions et/ou à vous faire recommander.
Obtenir des missions complémentaires chez un même client ou par recommandation permet de faire diminuer le coût d'acquisition des affaires. Cela vous permettra d'améliorer votre rentabilité et donc sera bénéfique pour votre trésorerie.