

GUIDE - OUTIL

COMMENT MIEUX CONNAÎTRE VOS CLIENTS ?

OUVREZ VOTRE

S-T-O-R-E

afin de poser les bonnes questions
pour mieux connaître vos clients
et développer des relations de
confiance, solides
et performantes.



GUIDE - OUTIL

COMMENT MIEUX CONNAÎTRE VOS CLIENTS ?

OUVREZ VOTRE S-T-O-R-E

par Vincent Fournier

Pour davantage de contenu pertinent, visitez:

www.vincentfournier.ca
www.vincentfournier.ca/blogue

Vincent Fournier, M.A.

Conférencier | Auteur | Formateur | Conseiller stratégique
675, avenue Marguerite-Bourgeoys, bureau 204
Québec (Québec) G1S 3V8
T. : 581 982-6518
vincent@vincentfournier.ca

© - 2016 Vincent Fournier

**Tous droits réservés, reproduction strictement interdite
sans autorisation de l'auteur.**

Imprimé et relié au Canada

REPRODUCTION STRICTEMENT INTERDITE.

Le détenteur des copyrights publiés dans cette page n'autorise aucun usage de ses créations, en tout ou en partie. Les archives de CopyrightDepot.com conservent les documents qui permettent au détenteur de démontrer ses droits d'auteur et d'éventuellement réclamer légalement une compensation financière contre toute personne ayant utilisé une de ses créations sans autorisation. Conformément à nos règlements, ces documents sont assermentés, à nos frais, en cas de procès pour violation de droits d'auteur.

Nos clients représentent assurément une source d'information incroyable. Autant peut-il être nécessaire de connaître leurs coordonnées personnelles et professionnelles, autant il est incontournable d'en savoir davantage sur leurs comportements, leurs habitudes, leurs besoins, leurs projets, leurs rêves, leurs attentes, etc.

Le fait de mieux connaître votre clientèle vous permet de déceler plus facilement leurs besoins, mais également de mieux comprendre leurs comportements, leurs habitudes et leurs motivations d'achat.

Mais pour ce faire, il est fondamental de poser les bonnes questions afin d'adapter votre message en conséquence et de parler le même langage qu'eux favorisant assurément l'optimisation de vos performances.

OUVREZ VOTRE **S-T-O-R-E**

SITUATION FAMILIALE

TRAVAIL OU EMPLOI

OBJECTIFS ET ATTENTES

RÊVES, LOISIRS ET AMBITIONS

ENJEUX ET PRÉOCCUPATIONS



Coordonnées :

Nom : _____

Prénom : _____

Courriel : _____

Téléphone (s) : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Code Postal : _____

.....

Nom : _____

Prénom : _____

Courriel : _____

Téléphone (s) : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Code Postal : _____

Plus vous poserez les bonnes questions, mieux vous connaîtrez vos clients.

Bien connaître vos clients vous permettra de **mieux les comprendre, d'adapter votre message en conséquence et de parler le même langage qu'eux.**

Comme résultat, vos échanges et dialogues seront plus simples et cordiaux, ce qui vous permettra de découvrir aisément les points communs et les atomes crochus que vous détenez avec vos différents clients. C'est d'ailleurs le meilleur moyen d'entretenir une relation solide, de confiance avec un client et surtout, de favoriser sa loyauté et sa fidélité !

Encore plus

Vous en désirez davantage? Voici où vous pouvez retrouver plusieurs autres contenus pertinents :

Rendez-vous à www.vincentfournier.ca :

Vous y trouverez là tous les détails de conférences et de formations connexes.

Je vous invite à vous abonner au **Bloc-Notes performance** en y laissant votre courriel dans la boîte à cet effet. Vous recevrez alors, GRATUITEMENT, des idées, des conseils, des principes et des stratégies pour améliorer vos performances et obtenir davantage de succès. Par le fait même, vous serez informé sur toutes nouveautés et outils pertinents pour vous aider et vous accompagner à dépasser vos limites.

Visitez www.vincentfournier.ca/blogue :

Vous y retrouverez une foule d'informations et de trucs pouvant propulser vos ventes.

Vous pouvez également, vous procurer une copie de mon livre **Arrêtez de vendre, laissez vos clients vous acheter!** en consultant la boutique en ligne de mon site à www.vincentfournier.ca/boutique.

PODCAST | Propulsez vos affaires :

Le podcast par excellence pour les professionnels, les travailleurs autonomes et les entrepreneurs qui désirent optimiser leur performance tout en conservant équilibre et liberté pour une vie extraordinaire à la hauteur de leur attente pour un plus grand sentiment de fierté et de réussite.

Sachez que vous pouvez également écouter, en mode audio, toutes les capsules et entrevues via la plateforme de votre choix :

- [Youtube](#)
- [Apple Podcast](#)
- [Google Podcast](#)
- [Spotify](#)
- [SoundCloud](#)

COMMUNAUTÉ | Propulsez vos affaires

Je vous invite à nous rejoindre via **Propulsez vos affaires** : mon groupe Facebook **100% GRATUIT** réunissant les professionnels, travailleurs autonomes et entrepreneurs.

Ce groupe s'adresse à vous si vous souhaitez :

- Optimiser vos performances d'affaires.
- Accélérer votre réussite.
- Avoir davantage de succès.
- Progresser et passer au niveau supérieur.

Ça se passe juste ici : <https://bit.ly/3jVkoQc>

PASSEZ À UN AUTRE NIVEAU - APPEL DE COACHING GRATUIT

Je sais que ton temps est précieux et que 20 minutes peut être difficile à inclure dans ton agenda, mais si tu désires véritablement propulser tes affaires, j'ai la conviction que ce court échange deviendra rapidement ton meilleur investissement des dernières semaines.

Ça t'intéresse ? Tu n'as qu'une seule chose à faire : écris-moi à l'adresse **info@vincent-fournier.ca**, donne-moi tes meilleures disponibilités et je te reviendrai rapidement avec une proposition de rendez-vous.

Retrouvez-moi via les différents réseaux sociaux :

Facebook : <https://bit.ly/3m4g8zB>

LinkedIn : <https://bit.ly/3jZk1nS>

Instagram : <https://bit.ly/3jT34ew>

Twitter : <https://twitter.com/FournierVincent>

Youtube : <https://www.youtube.com/channel/UCrtX9zOypIPbL7NC9jFteww>

Qui est Vincent Fournier?

Détenant plus de 30 ans d'expérience dans des domaines aussi variés que la vente, le développement des affaires, le service à la clientèle, la gestion stratégique, les communication-marketing et les finances, Vincent Fournier sait mettre l'accent sur la résolution de problèmes et l'optimisation des performances en alliant intelligemment ses qualités rationnelles et créatives.

Il est l'auteur du livre **Best-Seller** « *Arrêtez de vendre, laissez vos clients vous acheter !* » ainsi que du livre « *Propulsez vos affaires – Les 5 piliers fondamentaux pour développer votre sens des affaires* » tous deux parus chez Béliveau Éditeur. Il détient une maîtrise en communication, un diplôme d'études supérieures spécialisées en relations publiques, un certificat en gestion des ressources humaines, un diplôme en planification financière ainsi qu'un certificat en communication. Il est formateur agréé par la Commission des partenaires du marché du travail aux fins de l'application de la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre au Québec, présentateur virtuel certifié par eSpeakers et également membre de l'Association Professionnels des Conférenciers et Formateurs du Canada (CAPS).

Ses milliers de clients rencontrés additionnés aux plusieurs milliers de personnes qui ont assisté à l'une ou l'autre de ses conférences et formations, jumelés à ses différents postes au sein de moyennes et de grandes organisations lui ont permis d'apprendre et de maîtriser un large éventail de tâches et d'enjeux corporatifs lui permettant d'imaginer des solutions créatives, d'élaborer de nouvelles options et de trouver de nouvelles tendances facilitant ainsi le changement et l'atteinte des objectifs.

Reconnu pour son éloquence, son dynamisme et ses aptitudes à rallier et à motiver les participants, Vincent Fournier tire une énorme satisfaction à cultiver leur potentiel et optimiser leur performance.



Nos clients représentent assurément une source d'information incroyable. Autant peut-il être nécessaire de connaître leurs coordonnées personnelles et professionnelles, autant il est incontournable d'en savoir davantage sur leurs comportements, leurs habitudes, leurs besoins, leurs projets, leurs rêves, leurs attentes, etc.

Le fait de mieux connaître votre clientèle vous permet de déceler plus facilement leurs besoins, mais également de mieux comprendre leurs comportements, leurs habitudes et leurs motivations d'achat.

Mais pour ce faire, il est fondamental de poser les bonnes questions afin d'adapter votre message en conséquence et de parler le même langage qu'eux favorisant assurément l'optimisation de vos performances.

- Vincent Fournier