

# LA METHODE

## CAC

# TRANSFORMER VOS PROSPECTS EN CLIENTS

Par **moi-même**, agent secret  
au service de vos ventes



# QUESTION ?

**Avez envie de travailler avec :**



un imbécile ?



Quelqu'un qui n'a aucune idée de ce dont vous avez besoin ?



Qui ne pense qu'à son propre intérêt ?



Comme le disait le philosophe JP Franquin :

"La question elle est vite répondue"



Alors, laissez-moi vous  
présenter :

La méthode **CAC**

La meilleure trilogie pour devenir  
aux yeux de vos prospects **LE**  
partenaire nécessaire à la réussite de  
leurs projets.



CAC

**C**ONNAITRE

**A**IMER

**C**ONFIANCE



# CONNAITRE

Laissez vos **prospects** apprendre à vous CONNAITRE personnellement !

- ✓ Vous êtes là pour le long terme.
- ✓ Investissez temps et l'énergie pour connaître réellement votre prospect.
- ✓ Donnez-lui de nombreuses occasions d'apprendre à vous connaître.



# AIMER

Amenez votre prospect à vous  
aimer !

- ✓ Montrez de l'intérêt pour votre prospect.
- ✓ Faites-lui savoir que vous pouvez l'aider, et faites ensuite tout ce que vous pouvez pour tenir votre promesse !

Très vite, il vous appréciera !



**On parle de trilogie...  
On parle d'amour ...  
Ce carrousel est pour moi**



**Pfff, il est lourd,  
mais bon,  
quel beau gosse  
quand même**





# CONFIANCE

Instaurer la confiance avec vos  
clients & prospects

- ✓ Délivrez avec constances vos prestations.
- ✓ Répétez constamment les phases 1 et 2 : connaître et aimer.
- ✓ Dites la vérité et énoncer les choses telles qu'elles sont.



# MORALITÉ

Plus votre CAC est élevé,  
moins la résistance à l'achat  
sera importante.



Ce contenu vous a plu ?

Ce contenu vous a déplu ?

Je vous propose de partager vos  
opinions en commentaires



# Et si vous avez envies de **CAC** avec moi



## Cliquez ici

Allez,  
ça suffit maintenant,  
il faut partir