



## WEBINAR

# Défi du jour : Comment « faire la vente parfaite » ?

*- Vous venez relever le défi avec nous ?*

Date : 15 avril, 11h00 - 11h45

# Agenda

- **Introduction**

- Une prospection multicanale personnalisée  **lemlist**

- La vidéoconférence pensée pour la vente  **bonjour**

- Un meilleur contrôle de ses ventes = un closing réussi !  **GetAccept**

- **Questions / réponses**

 **lemlist** **bonjour** **GetAccept**

# Qui sommes-nous ?



**Simon Brossard**  
Senior Business Developer



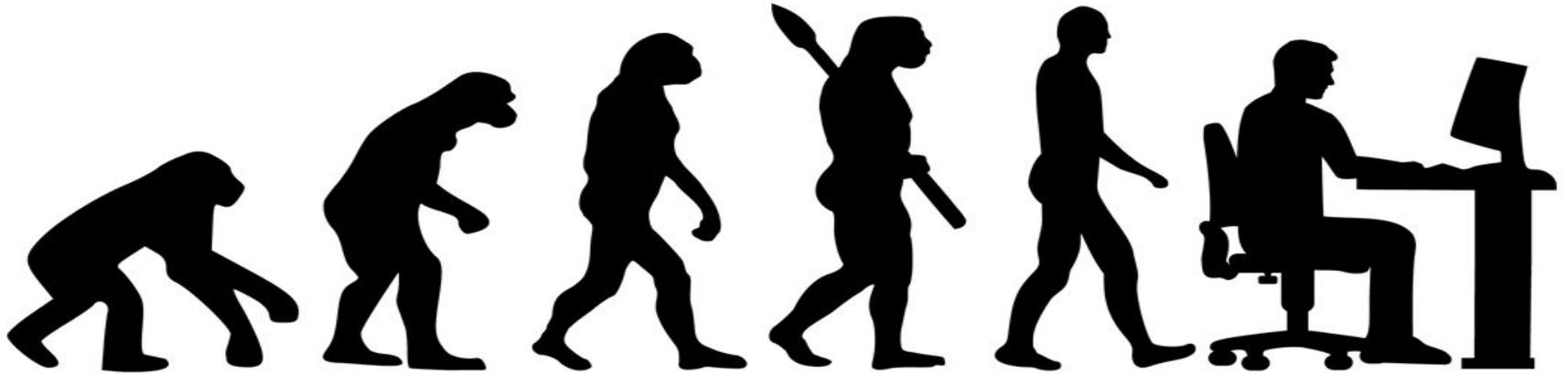
**Maxime Berthelot**  
Head of Growth



**Anne-Charlotte Sanchez**  
Account Executive



# La digitalisation prend de l'ampleur



 **lemlist**

 **bonjour**

 **GetAccept**



# Ce qui a conduit à de nouvelles méthodes de travail

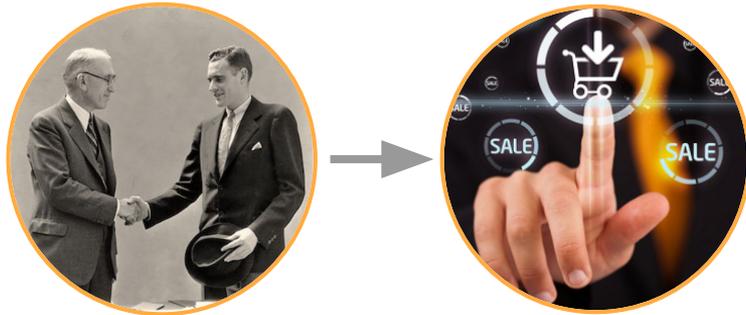
Près de 90% des équipes commerciales sont désormais passées en ligne...

 lemlist

 bonjour

 GetAccept

# Le combat des commerciaux pour offrir une expérience client de qualité à l'heure de la digitalisation



Les représentants commerciaux ont des difficultés à construire des relations solides à distance



La meilleure expérience client l'emporte toujours



Les équipes commerciales passent moins de 36% de leur temps à vendre\*\*

 **lemlist**

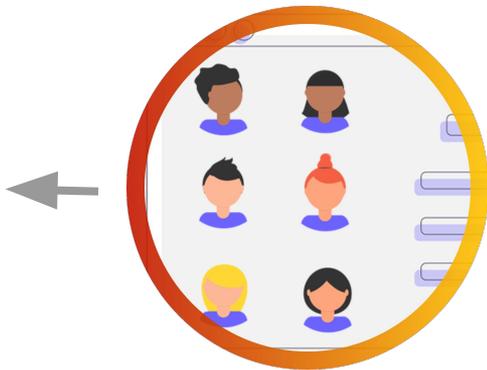
 **bonjour**

 **GetAccept**

# Le contexte pour ma prospection du jour 🤔

## Qui suis-je ?

Je suis commercial pour une plateforme de sourcing de commerciaux talentueux qui s'appelle **TalentSales**.



## Qui est ma cible ?

Mon prospect est Frédéric, **VP Sales chez ContentSquare**, qui a annoncé publiquement une vague de recrutement **de 50 commerciaux**.

 lemlist

 bonjour

 GetAccept



# Prospection multicanale personnalisée

---

Simon Brossard, Senior Business Developer  
@lemlist

 **lemlist**

 **bonjour**

 **GetAccept**

# Pourquoi lemlist ?

## Créer de la relation... pour pouvoir vendre 🤝



**Personnaliser** votre prospection “à l’échelle”



Adopter une **approche multicanale**



Sourcer vos prospects en **1 clic**

 lemlist

 **bonjour**

 GetAccept

# Mon plan d'attaque 🚀



Créer mon scénario de prospection multicanal sur lemlist



Enrichir mon prospect avec son email, l'url LinkedIn de son profil et son téléphone



Ajouter un "icebreaker" pour personnaliser mon approche

 lemlist

 **bonjour**

 GetAccept

On passe à l'action 💪



 lemlist

 **bonjour**

 GetAccept



# La vidéoconférence pensée pour la vente

---

Maxime Berthelot, Head of Growth  
@Bonjour.io

 lemlist

 **bonjour**

 GetAccept

# Personnaliser l'expérience d'achat grâce à la visio



Vidéoconférence pensée pour la vente



Permettant de tirer des apprentissages de vos calls



Et de les actionner

 **lemlist**

 **bonjour**

 **GetAccept**



# Un meilleur contrôle de ses ventes = un closing réussi !

---

Anne-Charlotte Sanchez, Account Executive  
@GetAccept

 lemlist

 **bonjour**

 GetAccept

# GetAccept en quelques mots, c'est :



Tracking de document et notifications en temps réels



Relances automatisées SMS/Mails



Branding, vidéo et livechat dans vos documents commerciaux



Signature électronique

 **lemlist**

 **bonjour**

 **GetAccept**

# Optimiser votre cycle de vente

- Obtenez un meilleur suivi et contrôle de vos deals
- Rappelez vos prospects au bon moment
- Démarquez-vous de la concurrence
- Gagnez du temps et du confort dans le processus de signature

Cycle de vente  
raccourci de  
**8 jours**

Augmentation  
moyenne de votre  
taux de closing de  
**30%**

 lemlist

 **bonjour**

 GetAccept

**Je vous montre ?**



 **lemlist**

 **bonjour**

 **GetAccept**

# Des questions ?

---

 **lemlist**

 **bonjour**

 **GetAccept**

# N'hésitez pas à nous contacter !



**Simon Brossard**  
simon@lempire.co



**Maxime Berthelot**  
maxime.berthelot@bonjour.io



**Anne-Charlotte Sanchez**  
anne.charlotte.sanchez@getaccept.com



# Merci à tous !

---

 **lemlist**

 **bonjour**

 **GetAccept**