

Titre : l'art d'attirer de nouveaux clients

Notre secteur a toujours été confronté à ce que l'on appelle métaphoriquement la tension entre le quai et le bateau. Le quai représente l'ancien modèle de conquête de nouveaux clients. Que fait le quai ? Il indique aux conseillers d'aller vendre quelque chose, de conclure des affaires, d'étoffer leur portefeuille clients. Le bateau, quant à lui, invite les conseillers à agir en professionnel, à être des confidentiels pour leurs clients. Le bateau essaie de quitter le quai depuis des années.

Parvenez-vous vraiment à conquérir une nouvelle clientèle ? À moins que votre modèle économique ne prévoie le rachat d'autres cabinets de conseil, la réponse est non. Soit vous attirez des clients, soit vous ne les attirez pas.

Selon nous, parvenir à séduire des clients est un art. Il faut un certain état d'esprit et un certain talent dans au moins quatre dimensions de la conversation. D'abord, faites en sorte que vos premiers rendez-vous aient un vrai impact. Comment créer les conditions pour un suivi naturel de la relation ? Deuxièmement, obtenez plus de rendez-vous. Êtes-vous doué en matière de suivi client ? Troisièmement, faites en sorte que vos premiers rendez-vous soient mieux réussis. Pouvez-vous éviter le syndrome du flux d'affaires stérile ? Une maladie dévastatrice. Et quatrièmement, créez des moments de référence. Pouvez-vous vous faire recommander sans avoir à le demander ?

Prenez du recul sur vos conversations. Êtes-vous bien installé dans le bateau, qui s'éloigne progressivement du quai ?

L'Advisor Institute est là pour vous aider à renforcer vos interactions avec vos clients et à développer votre activité sans jamais être vu comme un vendeur.