



## **Accédez à 5 stratégies gagnantes !**

### **Comment vous démarquez de la concurrence déloyale des grandes surfaces !**

Découvrez vos points forts et boostez de façon simple et efficace  
votre confiance, votre offre et votre rentabilité.

*Voici votre outil de travail performant à compléter !  
L'écoute de la vidéo est essentielle pour la bonne compréhension  
afin de remplir adéquatement ce document !*

*Des espaces sont prévus pour noter vos réponses,  
mais si nécessaire utilisé plus d'espace sur des feuilles supplémentaires.*

Par Johanne Martel AIFD CAFA

- **1. Savoir exprimer clairement ce que l'on fait !**

Suite à cette première vidéo, dans votre réalité professionnelle, Quoi (que vendez-vous ?), pourquoi et quels sont les bénéfices pour votre client.

- **Quoi ?** Que *vendez-vous* ? Prenez note que d'uniquement dire, je vends des fleurs est trop large, il faut d'avantage détailler.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Pourquoi ?** Énoncé clair et puissant.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **Les bénéfices pour vos clients d'acheter chez vous, de vous consulter ?**

Ce qui vous démarque, faites ressortir l'une de vos spécialités.

Quelle aide vous avez le privilège de lui apporter ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **2. Développer une stratégie de présentation de produit.**

**De la boutique jusqu'aux réseaux sociaux !**

- Afin de savoir soigner la première impression, jouer le jeu d'être le client. Que retenez-vous de votre boutique, de votre espace de travail ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- Il faut savoir semer pour récolter. De quelle façon présentez-vous vos nouveautés ou vos inspirations ou nouvelles techniques apprises?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **3. Donner une juste valeur au service que vous offrez !**

- Dans les grandes surfaces, il n'y a pas de service et les bouquets sont réalisés à la chaîne. Quels sont les arguments que vous utilisez pour donner de la valeur à votre service ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- Quel est votre taux horaire ? Celui-ci est-il affiché ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **4. Le choix d'être LEADER ou VICTIME ?**

- **La victime et son fardeau**

Victime selon le dictionnaire est une personne ayant subi un dommage, un abus ou un préjudice moral. Une victime c'est également celui qui s'attend à ce que quelqu'un d'autre fasse quelque chose pour faire changer la situation.

- **Le leader et son cadeau**

Voici une définition formulée par deux pilotes du troisième type. *Celui qui est capable de déceler le cap dans un ciel sans visibilité et de communiquer sa confiance à tout son équipage, capable d'en obtenir l'adhésion active et intelligente, capable de faire comprendre à tous combien il est dorénavant nécessaire de relever le défi de l'excellence et de réagir vite, capable d'établir des solidarités actives avec les autres escadrilles pour réussir à faire plus à plusieurs : plus d'informations, plus de progrès, plus d'espace. Georges Archier et Herve Seriey, 1986*

- Inscrivez votre réflexion suivant votre attitude et comment élever celle-ci davantage ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- **5. Progressez en étant actif et en s’entourant de gens inspirants !**

**Présentement voici trois aspects à développer et entretenir :**

- Être à l’affut des tendances, de l’utilisation nouvelle des matériaux et des techniques.
- Connaître les caractéristiques de la nouvelle clientèle montante (Les Milléniaux).
- Développez ses habiletés sur le Web et être présent sur les réseaux sociaux.

Top 10 des gens inspirants, proche et digne de vous.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

Top 10 de gens à connaître et à rencontrer.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

**Félicitations ! Vous avez complété ce document !**

**Vous aimeriez en discuter ?**

Nous vous offrons un coaching de **30 minutes gratuit**.

Veillez adresser votre demande par courriel à [artfloralpro@imageflorale.com](mailto:artfloralpro@imageflorale.com)