

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---|----|
| Introduction | 5 |
| Module 1 : préparation et stratégie client | 6 |
| Vos habitudes mentales | 7 |
| Déterminez votre Type d'Attraction Client..... | 7 |
| Et si on parlait de « mon » Client ?..... | 14 |
| Évaluez vos compétences en matière de relation client | 16 |
| Choisissez des stratégies marketing et promotionnelles avec lesquelles vous pouvez travailler facilement..... | 18 |
| Catégorie A : Stratégies pour tous | 19 |
| Faire de l'Attraction Client votre priorité numéro un | 19 |
| Vérifiez votre ciblage | 20 |
| Comprenez où vous êtes positionné dans votre créneau | 21 |
| Ayez bien conscience que fixer des objectifs comporte de multiples aspects | 21 |
| Trouvez où vous voudriez être positionné..... | 23 |
| Catégorie B : les stratégies qui fonctionnent bien pour vous..... | 25 |
| Faire bon usage des réseaux sociaux | 25 |
| Être invité | 25 |
| Faire de la publicité | 26 |
| Écrire un livre | 26 |
| Etre Visible..... | 26 |
| Catégorie C : les stratégies pour attirer spécifiquement votre consommateur/client cible | 27 |
| L'usage des réseaux sociaux par votre client : parlons-en | 27 |
| Blogger..... | 28 |
| Ateliers..... | 28 |
| Offres spéciales..... | 28 |
| Spécialisation | 29 |
| Tester vos méthodes et suivre vos résultats | 30 |
| Module 1 : exercice | 31 |