

PINAVOX

**Maîtrise de
“Ils demandent:
vous répondez”**

À quoi s'attendre

La formation des acheteurs doit être votre priorité absolue

Aujourd'hui, environ 80 % de tous les achats commencent par une question posée par l'acheteur dans un moteur de recherche.

Qu'ils achètent une tondeuse à gazon ou un logiciel, quelque chose pour leur fille ou pour leur entreprise, les acheteurs d'aujourd'hui s'auto-éduquent plus que jamais.

La page de résultats des moteurs de recherche devient donc un véritable champ de bataille pour attirer l'attention des clients. Lorsque les entreprises s'engagent à produire un contenu transparent qui inspire confiance et répond aux questions des acheteurs, elles se positionnent de manière à générer du trafic vers leur site web et à attirer des clients.



Table des matières

Comprendre la Maîtrise de “Ils demandent: vous répondez”	4
Commencer avec la Maîtrise de “Ils demandent: vous répondez”	10
À quoi s'attendre en travaillant avec PINAVOX	17
Ce que VOUS amenez au processus	27
Détails du programme et coûts	30
Des histoires à succès pour s'inspirer	34

Chapitre 1 _____

Comprendre la Maîtrise de “Ils demandent: vous répondez”



En 2008, l'entreprise de Marcus Sheridan était en grande difficulté

Avec un compte bancaire à découvert et des annulations de plus en plus nombreuses, son entreprise semblait ne pas pouvoir survivre à la Grande Récession de 2008.

Marcus a alors pris les choses en main. Chaque soir, après le travail, il a rédigé des réponses détaillées et transparentes à toutes les questions, tous les problèmes et toutes les préoccupations des clients qu'il avait entendus. Ayant appris ce qu'est le marketing entrant, Marcus a publié ces réponses sur le site web de son entreprise. Ensuite, ses représentants commerciaux ont commencé à partager ce contenu avec les clients potentiels.

Marcus a ainsi pris le contrôle de son propre marketing et a commencé à obtenir d'excellents résultats.

Des clients potentiels de tous horizons ont trouvé le chemin du site web de l'entreprise, attirés par la clarté et la franchise de Marcus.

C'est ainsi qu'est né "They Ask, You Answer" (Ils demandent: vous répondez).



"Mais notre industrie est différente."

"Ils demandent: vous répondez" a commencé comme un cadre de travail pour vendre des piscines, mais ses principes dépassent le cadre de n'importe quelle industrie ou modèle commercial.

À la base, "Ils demandent: vous répondez" consiste à être obsédé par les inquiétudes, les peurs et les questions de vos clients. Instaurer la confiance avec vos acheteurs est une formule gagnante, peu importe ce que vous vendez.

Pour en savoir plus, vous pouvez consulter les histoires d'autres entreprises qui ont utilisé "They Ask, You Answer" pour révolutionner leur activité.

B2B

Interentreprise

- [IMPACK \(Fabrication\)](#)
- [Aquila \(Immobilier Commercial\)](#)
- [AIS \(fournisseur de services gérés\)](#)
- [Systèmes éducatifs appliqués \(logiciels\)](#)
- [Intek \(expédition et logistique\)](#)

B2C

entreprise-consommateur

- [Berry Assurance \(Assurance\)](#)
- [Dalinghaus Construction \(Construction\)](#)
- [Appareil électroménager Yale \(détail\)](#)
- [Feu & Glace \(Services à domicile\)](#)
- [Thérapie par le mouvement EW \(soins de santé\)](#)



Les acheteurs ne veulent pas être harcelés ou interrompus.

Ils veulent trouver la solution à leur problème.

Alors, quand j'ai entendu parler de "Ils demandent: vous répondez", tout a simplement cliqué. Je savais que c'était la bonne philosophie pour le marketing entrant.

Zach Wyne, RoofCrafters



Si vous croyez en “Ils demandent: vous répondez”, vous partagez ces croyances communes

Internet a fondamentalement changé la façon dont les gens achètent.

Vous devez être les meilleurs éducateurs de votre secteur.

La confiance est à la base de chaque vente.

La plupart des décisions d'achat ont déjà été prises avant qu'un prospect ne parle avec un vendeur.

Si vos clients ou prospects ont une question, un problème ou une préoccupation, vous devez y répondre de manière honnête et transparente sur votre site Web.

Développer une expertise interne contribue à votre croissance à long terme.

Le marketing doit accélérer le processus de vente.

Les ventes doivent aider le marketing.

La croissance de l'entreprise nécessite qu'une équipe commerciale cohérente et alignée travaille ensemble.

Vous comprenez votre entreprise et votre secteur mieux qu'une agence de marketing externe ne le pourrait jamais.

Vous pouvez passer les 5 prochaines années à apprendre “Ils demandent: vous répondez” par vous-même – ou vous pouvez apprendre à le faire en quelques mois.

“Ils demandent: vous répondez” est un cadre simple et intuitif, mais ce n'est pas facile. Bien que vous puissiez essayer de mettre en œuvre vous-même le programme en suivant le livre, nous ne le recommandons pas. L'approche DIY prendra plus de temps et comportera beaucoup plus de faux pas.

-
- **Les moteurs de recherche sont en constante évolution – et la concurrence est plus forte que jamais :** vous aurez besoin des conseils d'un expert en référencement pour planifier, rédiger et publier vos articles afin de ne pas languir sur la page sept des résultats de recherche Google.
 - **Vous n'êtes pas une équipe composée d'une seule personne :** vous avez des vendeurs, des spécialistes du marketing et des dirigeants, ainsi que certains membres de l'équipe que vous n'avez même pas encore embauchés. PINAVOX vous aidera à embaucher les bons talents, à établir un alignement entre les départements et à amener tout le monde à ramer dans la même direction.
 - **Votre secteur d'activité est complexe :** vous pouvez opérer dans un domaine qui évolue rapidement, qui est fortement réglementé ou qui regorge de concurrents. Vous ne voulez pas perdre de temps ni d'efforts à vous tromper.
 - **Vous avez besoin de l'aide d'un expert HubSpot :** de nombreuses entreprises paient pour HubSpot mais n'utilisent qu'une fraction de ses fonctionnalités. Nos formateurs certifiés vous aident à tirer le meilleur parti de la plateforme HubSpot, de l'automatisation au reporting en passant par le suivi des transactions.
 - **Vous êtes trop proche de vos propres défis :** il faut quelqu'un d'externe pour identifier les angles morts, contourner la politique et assurer la responsabilité. Nos coachs guideront votre croissance, étape par étape.

Nous supprimons les essais et les erreurs afin que vous n'ayez pas à attendre pour voir les résultats.

Chapitre 2

Commencer avec la Maîtrise de “Ils demandent: vous répondez”



Maîtriser “Ils demandent: vous répondez”

Il s'agit d'un programme tout compris adapté à vos besoins individuels et conçu pour vous aider à prendre le contrôle et la propriété de vos ventes et de votre marketing numériques.

Notre objectif est votre expertise.

Nous coacherons et formerons votre équipe à la maîtrise des ventes et du marketing numériques et tiendrons votre entreprise responsable de sa propre croissance.

Si vous n'avez pas encore constitué cette équipe, nous vous aiderons à la construire en embauchant les bonnes personnes.



Vous apprendrez à...

- Produire du contenu écrit qui génère des revenus
- Produire du contenu vidéo qui génère des revenus
- Suivre le retour sur investissement de tous les efforts de vente et de marketing numériques
- Gérer la trajectoire de croissance de vos ventes et marketing numériques

...pour que vous puissiez avoir :

- Un plan stratégique pour vos ventes et votre marketing numériques
- Des équipes de vente, de marketing et de direction alignées
- Un trafic mensuel accru et une augmentation de vos prospects
- Des taux de clôture plus rapides avec une équipe commerciale plus efficace

Rencontrez votre équipe PINAVOX



Stefan Badertscher

Votre coach et formateur vous guide vers le succès de “Ils demandent: vous répondez”. En collaboration avec votre équipe de direction, de vente et de marketing, le coach identifie vos principaux domaines d'amélioration et vous aide à définir des priorités de croissance.

Il vous aidera à optimiser votre portail HubSpot, à élaborer une stratégie de contenu, à mettre en œuvre la vidéo dans votre processus de vente, et bien plus encore.

Suivant la philosophie “Ils demandent: vous répondez”, Stefan a transformé avec grand succès la façon de faire de la vente et du marketing chez son ancien employeur Conception Impack.

La compagnie a vu **augmenter son trafic organique par 700%** et à **réduit le temps du cycle de vente par 50%!**

Ayant vu le potentiel de cette meilleure façon de vendre à l'aire numérique, Stefan s'est certifié en “Ils demandent: vous répondez” par la compagnie IMPACT et a lancé sa propre entreprise PINAVOX afin d'aider d'autres compagnies à voir le même succès ou plus encore!

Maîtrise de “Ils demandent: vous répondez” : vos 90 premiers jours

1

Journée d'alignement

C'est ici que nous réunissons tous les membres de l'équipe des ventes, du marketing et de la direction (au minimum) afin de passer en revue les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en œuvre pour examiner le quoi, le comment et le pourquoi de l'exécution de cette initiative.

- Atelier “Ils demandent: vous répondez”
 - Établir une compréhension commune de la philosophie “IDVR”
- 1ère séance de planification
 - Établissement des objectifs ainsi que des rôles et responsabilités de chacun
 - Première évaluation avec la carte de pointage

2

Ensuite, vous commencerez les autres sessions

- **Formation d'experts** - hebdomadaire
 - Ces sessions seront déterminées lors des sessions de planification, en fonction de l'objectif de la période de planification.
- **Coaching en leadership** - bihebdomadaire
 - Ces sessions servent à analyser le progrès et identifier des obstacles potentiels.

IMPACT+ : votre centre d'apprentissage et de communauté IDVR

[IMPACT+](#) est votre communauté d'apprentissage en ligne couvrant tous les aspects de la vente et du marketing numériques.

En tant que client de la Maîtrise, vous aurez accès à des dizaines de cours, des centaines de conférences et de présentations, des forums de discussion et bien plus encore. Le tout pour vous aider à perfectionner vos compétences et à maîtriser votre métier. Votre personnel de formation attribuera du matériel spécifique à votre équipe pour qu'il l'étudie entre les réunions.

Vous avez remporté une grosse victoire récemment ? Vous pouvez vous attendre à des félicitations. Vous avez un problème que vous n'arrivez pas à résoudre ? Publiez-le sur le tableau communautaire et voyez les conseils affluer.

Chaque mois, votre équipe peut également participer à des groupes de réflexion animés par un expert IMPACT. Vous pouvez vous réunir avec d'autres professionnels occupant le même rôle que vous pour discuter de stratégies, résoudre des problèmes et échanger des solutions à tout ce que vous rencontrerez en faisant "Ils demandent: vous répondez".

Utilisez des groupes "Mastermind" pour vous connecter avec d'autres :

- Cadres
- Gestionnaires de contenu
- Utilisateurs HubSpot
- Professionnels de la vente
- Créateurs de contenu vidéo
- Étudiants et jeunes professionnels



Votre carte de pointage

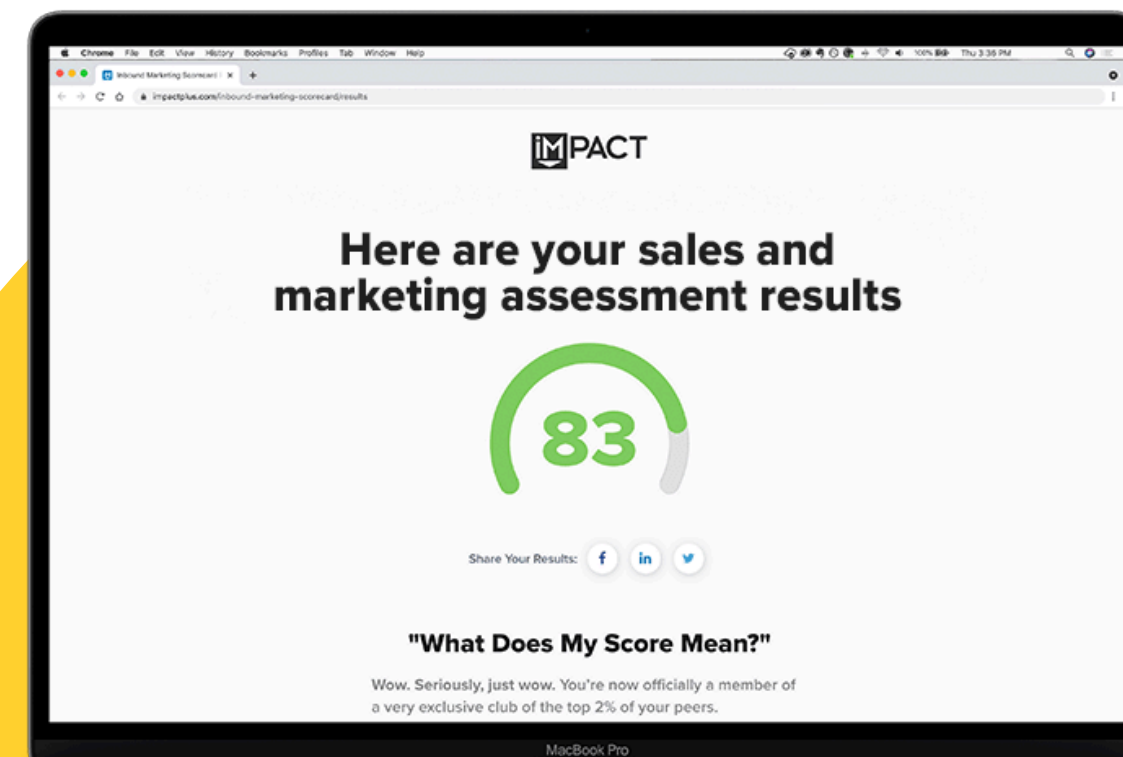
Vous ne pouvez pas voir où vous allez tant que vous ne savez pas où vous êtes.

Votre équipe PINAVOX utilisera la carte de pointage pour vous aider à définir les priorités, à développer votre feuille de route, à travailler sur la définition d'objectifs et à élaborer un plan trimestriel.

Tous les 90 jours, vous et votre coach suivrez les progrès et déciderez de vos nouvelles priorités et des prochaines étapes. Dans IMPACT+, vous pourrez accéder à d'autres outils pour mesurer vos progrès et rester sur la bonne voie.

Nous utiliserons des tableaux de bord pour suivre vos améliorations dans :

- Contenu écrit
- Contenu vidéo
- Maîtrise HubSpot
- Ventes
- Performances du site Web
- Leadership et communication



Chapitre 3

À quoi s'attendre en travaillant avec PINAVOX



À quelles rencontres et formations faut-il s'attendre ?

Tout ce que vous devez savoir sur les séances de planification trimestrielles, le coaching en leadership et les sessions de formation experte.



Réunions régulières avec votre équipe PINAVOX:

19

Séance de planification trimestrielle (4 fois par an, 2 à 4 heures)

Qui doit être présent : votre équipe de direction, responsable des ventes, responsable du marketing

Qui vous accompagnera : votre coach PINAVOX

À quoi s'attendre : Chaque séance de planification sera une plongée profonde dans la santé et les objectifs de votre entreprise. Votre équipe PINAVOX vous aidera à définir les priorités, à développer votre plan stratégique d'une page, à travailler sur l'établissement d'objectifs et à élaborer un plan trimestriel.

Coaching en leadership (généralement 2 fois par mois, 45 à 60 minutes)

Qui doit être présent : votre équipe de direction

Qui vous accompagnera : votre coach PINAVOX

À quoi vous attendre : vous pouvez vous attendre à examiner les progrès réalisés sur les priorités, les initiatives et les objectifs d'apprentissage trimestriels. Ce sera également le moment de surmonter les obstacles et les décisions prises par votre entreprise.

Formation d'expert (30-45 minutes, la fréquence dépend des besoins du client)

Qui doit être présent : votre responsable HubSpot, votre gestionnaire de contenu, votre vidéaste ou tout autre membre du personnel, selon les besoins.

Qui vous accompagnera : des formateurs PINAVOX

À quoi s'attendre : Ces sessions de formation hautement tactiques aideront votre équipe interne à développer la maîtrise des compétences de base liées à tous les aspects du numérique. ventes et marketing.

Échéancier type de la Maîtrise de “Ils demandent: vous répondez”

20



Coaching leadership & séances de planification animés par le coach

**Session de planif.
animé par client**

Formation sur contenu écrit

Formation équipe vente

Formation sur HubSpot/ site web

Formation sur vidéo

Échéancier type de la Maîtrise de “Ils demandent: vous répondez”

T1

- Journée d'alignement - 6h
 - Atelier “Ils demandent: vous répondez”
 - Établir une compréhension commune de la philosophie “IDVR”
 - 1ère session de planification
 - Établissement des objectifs ainsi que les rôles et responsabilités de chacun
 - Première évaluation avec la carte de pointage
- Coaching Leadership - Réunion de suivi - bihebdomadaire - 45min
- Formations d'experts - hebdomadaire - 45min

Échéancier type de la Maîtrise de “Ils demandent: vous répondez”



- Sessions de planification stratégique - Trimestrielles
- Coaching Leadership - Réunion de suivi - bihebdomadaire
- Formations Experts - hebdomadaire

Formation équipe marketing

- Définir le rôle du gestionnaire de contenu dans votre entreprise
- Développer une stratégie de contenu à long terme
- Développer une stratégie vidéo à long terme
- Meilleures pratiques de référencement sur la page
- Stratégie de recherche de mots clés
- Optimisation de la copie du site Web
- Utiliser l'IA et d'autres outils de marketing
- Suivi du retour sur investissement
- Améliorer le transfert du marketing vers les ventes

Formation équipe de vente

- Documentation, évaluation et optimisation de votre processus de vente
- Identifier et relever les principaux défis de vente
- Formations en vente et jeux de rôle
- Formation en vente éducative
- Formation en stratégie de vente par vidéo
- Optimiser votre processus de vente pour les plateformes vidéo comme Zoom
- Gestion du pipeline et des rapports
- Formation CRM

Formation utilisateurs HubSpot

- Configuration du portail HubSpot
- Nettoyage et optimisation du portail
- Stratégie d'automatisation du marketing
- Formation à l'évaluation et à la qualification des prospects
- Gestion de base de données
- Stratégie de reporting HubSpot



Coaching équipe de direction

- Alignement de l'équipe et définition d'objectifs partagés
- Formation en communication
- Prise de décision basée sur les données
- Sensibilisation accrue aux angles morts et aux opportunités de croissance
- Supervision des initiatives marketing internes
- Planification de la croissance des revenus post-agence

Chapitre 4

Ce que VOUS amenez au processus



Nos conseils, votre mise en œuvre

Certaines parties prenantes clés de votre entreprise doivent être activement impliquées dans votre parcours de maîtrise **“Ils demandent: vous répondez”** :

PDG ou équipe de direction

Responsable des ventes

Responsable marketing

Ces personnes rencontreront régulièrement votre coach pour planifier les mesures que vous devez prendre en tant qu'entreprise, et elles doivent agir en tant que leaders qui mettent la stratégie en œuvre.

Vous et votre coach aurez une responsabilité partagée. Votre équipe est responsable de faire le travail nécessaire qui mènera à votre réussite.

Le programme ne réussira pas si vous ne parvenez pas à respecter les engagements fixés à chaque séance de planification.

Vous déterminez votre réussite

Chez PINAVOX, nous pensons que les entreprises peuvent se commercialiser mieux que n'importe quelle agence extérieure. Notre programme de maîtrise est conçu pour vous donner les outils et le savoir-faire nécessaires.

Cela signifie que **l'engagement et l'adhésion au sein de votre entreprise sont essentiels.**

Votre réussite est directement liée à ce que vous investissez. Si vous êtes prêt à travailler, aucun obstacle n'empêchera votre réussite.

Si vous cherchez des excuses, faites un minimum d'efforts et manquez des réunions, vos résultats en souffriront en conséquence.

Ne vous inquiétez pas, nous vous guiderons à chaque étape du processus. Mais il s'agit d'un partenariat et votre engagement est essentiel.

Chapitre 5

Détails du programme et coûts



Investir dans la maîtrise de “Ils demandent: vous répondez”

La plupart des clients dépensent 7 500 \$ par mois avec PINAVOX pour maîtriser “Ils demandent: vous répondez”, plus des frais de démarrage d'un mois dus au début de l'engagement.

Ceci comprend:

- Toutes les séances de coaching, de planification et de formation avec les coachs et formateurs PINAVOX
- Accès à IMPACT+ pour suivre les progrès et accéder à tous les apprentissages en ligne

Les clients travaillent généralement avec PINAVOX pendant 18 à 24 mois pour obtenir leur certification “Ils demandent: vous répondez”.

À ce stade, ils disposent d'une équipe marketing interne très performante, d'une équipe de vente qui conclut des contrats plus rapidement et se positionnent comme une voix de confiance dans leur secteur.



« Mon prix pourrait-il être supérieur ou inférieur à 7 500 \$ par mois ?

Certaines entreprises ont besoin de plus d'accompagnement et de séances supplémentaires, et donc d'un engagement mensuel plus important pour atteindre leurs objectifs. Les deux facteurs courants qui entraînent des engagements plus importants sont :

1. Entreprises disposant d'équipes marketing ou commerciales plus importantes (plus de 5 personnes en marketing et plus de 20 personnes en ventes)
2. Les entreprises qui souhaitent atteindre la maîtrise "Ils demandent: vous répondez" plus rapidement que les 18 à 24 mois habituels.

Certaines entreprises paient moins de 7 500 \$ par mois. Les facteurs qui permettent des engagements plus petits incluent généralement :

1. Succès antérieur avec "Ils demandent: vous répondez" au sein du personnel; comme avoir un ancien client PINAVOX dans votre équipe marketing ou embaucher une personne avec une certification "Ils demandent: vous répondez".
2. Les entreprises ayant des objectifs moins agressifs et recherchant un programme de mise en œuvre plus lent.

Des conseils fiables pour un succès à long terme

Après avoir obtenu leur certification “Ils demandent: vous répondez”, la plupart des clients souhaitent continuer à améliorer leur équipe. Ils travaillent avec les coachs et formateurs de PINAVOX pour se concentrer sur d'autres aspects important pour leur entreprise.

De cette façon, vous disposez toujours d'experts de confiance pour vous aider à guider votre croissance.

- **Maîtrise des performances du site Web** : apprenez à mettre à jour et à optimiser votre site Web, sans avoir besoin de codeurs.
- **Maîtrise des compétences de coaching** : Développer des compétences de communication de base pour coacher les clients et les collègues afin qu'ils donnent le meilleur d'eux-mêmes.
- **Maîtrise des performances en vente** : pratiquez les techniques qui renforcent la confiance avec les acheteurs et raccourcissent votre cycle de vente.
- **Maîtrise HubSpot** : aidez votre équipe à tirer le meilleur parti de la suite d'outils HubSpot.
- **Maîtrise de l'IA** : restez à la pointe des technologies émergentes pour rationaliser tout ce que fait votre équipe.



Chapter 6

Des histoires à succès pour s'inspirer



Les entreprises suivantes ont obtenu d'excellents résultats en adoptant le principe “Ils demandent: vous répondez”, en prenant en charge leurs ventes et leur marketing numériques et en alignant leur équipe sur des objectifs de croissance communs.

Un couvreur régional gagne 270 000 \$ par mois grâce aux prospects organiques

Votre propriétaire moyen dispose de dizaines d'options s'il a besoin d'un nouveau toit. Peut-être des centaines. Qu'est-ce qui inciterait quelqu'un à choisir RoofCrafters plutôt que quelqu'un d'autre ?

Alors que Dave commençait à comprendre la vision d'IMPACT, il s'est rendu compte qu'il s'agissait d'une version à plus grande échelle du travail qu'il effectuait depuis le début : instaurer la confiance avec les clients en faisant ce que d'autres entreprises ne feraient pas. Cela signifiait concentrer son processus de vente sur la formation des acheteurs.

Lorsqu'ils ont finalement associé le nouveau site à une stratégie marketing mature et à un processus de vente amélioré, RoofCrafters était imparable. De 2021 à 2022, les sessions du site Web ont augmenté de 460 %. Et grâce à une bibliothèque de contenus utiles que ses estimateurs pouvaient utiliser avec les prospects, Dave a vu le taux de clôture de son équipe augmenter.

400%
augmentation des leads en ligne

700%
augmentation des revenus en ligne

1 million de dollars
augmentation des revenus



Cela n'aurait pas pu se faire sans COACHING.

Dave Owens, propriétaire, RoofCrafters





Une société de facturation dentaire met fin au mauvais marketing

Après avoir été recommandée par un coach d'affaires "They Ask, You Answer", l'équipe de Dental Claim Support a essayé de mettre en œuvre le cadre par elle-même. Le succès se faisant attendre, ils ont commencé à travailler avec IMPACT et l'effet a été immédiat.

En s'engageant sur un contenu honnête et transparent, les prospects entrent dans leur processus de vente plus qualifiés que jamais. Ils connaissent déjà les membres de l'équipe d'assistance en cas de réclamation dentaire grâce aux articles et aux vidéos publiés sur le site Web, et ils avancent plus facilement dans le processus de vente car bon nombre de leurs questions ont déjà reçu une réponse.

Stephanie Neville, responsable des opérations, le résume ainsi : « Nous attirons les bons clients, et les bons clients sont attirés vers nous, ce qui en retour contribue à la fidélisation et au bonheur de nos employés. »

192%
augmentation des transactions
gagnées

56%
augmentation de la vitesse des
transactions

1 421%
augmentation du trafic organique

Le plus important à retenir est que n'importe quelle entreprise peut l'utiliser.

Toute entreprise peut prospérer en adoptant "They Ask, You Answer".

Josh Smith, copropriétaire et directeur de l'exploitation, assistance aux réclamations dentaires





L'entreprise de CVC s'engage à offrir de la valeur — et augmente les revenus de 1 million de dollars

Quelques jours après avoir lu “They Ask, You Answer”, l'équipe de Fire & Ice a pris une nouvelle direction. Ils ont commencé à demander aux membres de l'équipe d'écrire des articles répondant aux questions des acheteurs. Les résultats étaient sporadiques et les employés déjà occupés se dispersaient. Arrivée d'IMPACT et de Mark Wilson. Lorsque Mark est arrivé, il s'est fixé un objectif : 10 000 visiteurs organiques du site Web par mois d'ici deux ans. Sous la direction d'IMPACT, il a commencé à diffuser un contenu impartial et établissant la confiance. Trois articles par semaine, chaque semaine, en commençant par The Big 5. Ils ont atteint leur objectif de trafic en quatre mois. Mark et son équipe ont concentré leurs efforts pour attirer des visiteurs locaux très motivés. Et leur travail porte ses fruits.

1 million de dollars
de revenus attribués aux sources organiques

150k
visiteurs organiques par mois



En 2021, nous avons généré 475 000 \$ de revenus grâce au seul contenu “They Ask, You Answer”, et nous sommes en bonne voie pour atteindre 600 000 \$ en 2022.

Scott Merritt, propriétaire, Fire & Ice



Les activités de programmes d'études numériques génèrent 30 000 prospects organiques par an

Depuis plus de 30 ans, Applied Educational Systems (AES), basé en Pennsylvanie, donne aux enseignants les moyens de faire face à des moments critiques. Il y a plusieurs années, Jim Schultz savait qu'ils devaient s'adapter pour répondre à un marché en évolution.

C'est à ce moment-là que Jim a trouvé Marcus Sheridan et "They Ask, You Answer". Le modèle de Marcus axé sur l'éducation était parfaitement logique pour l'équipe d'AES.

Même si le personnel d'AES connaissait "They Ask, You Answer", IMPACT a fourni une expertise externe essentielle. Les entraîneurs et les formateurs ont aidé l'équipe d'AES à voir tout ce qu'elle faisait sous un nouvel angle. C'étaient les mêmes principes que le livre, mais avec plus de précision et de prévoyance.

169%
augmentation de la croissance
des revenus

5 253%
augmentation des leads

4 603%
augmentation du trafic du
blog



Si je n'avais pas vu Marcus parler et ne m'étais pas engagé envers "They Ask, You Answer" en tant qu'entreprise, nous ne serions pas là où nous en sommes aujourd'hui.

Jim Schultz, président, Systèmes éducatifs appliqués



“

Soyez le meilleur enseignant du monde.

Soyez obsédé par leurs questions.

Répondez avec une honnêteté absolue.

Et gagnez leur confiance.

Marcus Sheridan

”

