

LES 5 ERREURS DU VENDEUR "GENTIL"

Le "gentil"
veut plaire...

...Le Challenger
veut un dialogue
honnête.

**ET COMMENT LE CHALLENGER
LES CORRIGE**

ERREUR N°1

Tout se passe bien,
on s'entend super bien !



Confondre qualité relationnelle
et avancement commercial.

ERREUR N°2

Notre processus de décision est un peu compliqué...

Je vais pas le braquer en posant trop de questions.

Éviter les sujets qui fâchent — par peur de “casser le contact”.

ERREUR N°3


Je vais réfléchir,
je vous tiens au
courant.

Encore un
qui va se faire
oublier...

Bien sûr,
prenez votre
temps

Accepter les "Je vais réfléchir" sans creuser les vrais critères de décision.

LA CORRECTION DU CHALLENGER



Si je comprends bien, ce qui bloque vraiment, c'est le budget ou la priorité ?

Oser poser la question qui dérange — poliment, franchement, sans agressivité.