


Il avait un champion enthousiaste.




Le deal a stagné 8 semaines.  
Pourquoi ?



Un champion solide. Le deal est dans la poche.

Ta solution, elle est parfaite pour nous ! Je vais la défendre en interne.

Sauf que Marc ne décide pas seul.



Je ne comprends pas.  
Marc adore notre solution.  
Mais ça ne signe pas.

Tu sais combien  
de personnes décident  
vraiment dans cette boîte ?

Marc c'est ton champion.  
Mais le vrai comité,  
c'est 6 personnes.  
Tu en as rencontré une.

C'est le piège.  
Tu t'es arrêté  
au premier enthousiaste.


Je pensais  
qu'il gérait tout...

A man with a grey beard and blue eyes, wearing a dark blue suit jacket over a light-colored button-down shirt, sits at a wooden table. He is looking towards another man whose back is to the viewer. The man in the suit has his hands clasped on the table. A notebook is open in front of him, and a hand from the other man is pointing at it. There are two coffee cups on the table. The background shows a window with a view of a building and a hanging lamp.

Pose-la  
au prochain  
rendez-vous.  
Tu verras des  
noms apparaître.

Qui utilise ?  
Qui change  
ses habitudes ?  
Qui valide le budget ?  
Qui peut bloquer ?

Qui peut bloquer...  
je n'ai jamais posé  
cette question.



Ensuite tu ouvres trois fils.  
Le CFO sur le business case.  
L'IT sur la technique.  
Le dirigeant sur la stratégie.

Et Marc ?

Marc reste ton allié.  
Mais tu ne dépends  
plus de lui seul.


CHACUN A  
SES CRITÈRES.  
JE VOUS PROPOSE  
QU'ON LES ALIGNE.

POUR MOI  
C'EST LE GAIN  
DE TEMPS  
QUOTIDIEN.

TEMPS  
-  
ROI  
-  
STRATÉGIE

MOI C'EST  
LE RETOUR SUR  
INVESTISSEMENT.






Investissement 15K,  
économies annuelles 40K,  
retour sur 5 mois.

Et le risque  
si on ne fait rien ?

Vous perdez 30K  
par an en productivité.  
Ce tableau le montre.



Au final  
j'ai rencontré  
5 personnes. Le deal  
a signé en 3 semaines.

Tu vois. Le champion  
ne suffit pas. C'est le  
comité qu'il faut  
convaincre.

6 à 11 personnes décident. Une seule ne suffit jamais.



**Vos commerciaux tombent encore  
dans le piège du champion unique ?  
Commencez par un diagnostic offert  
sur [laurentserre.com](http://laurentserre.com)**

