


40 appels,  
80 emails,  
3 relances LinkedIn.


Pas une  
seule réponse.



J'envoie 80 messages  
par jour, Laurent. L'IA me  
prépare tout. Mais personne  
ne répond.

Et tu vérifies quoi  
avant d'envoyer ?

Ben rien. L'IA  
a fait le boulot.




L'IA te fait gagner du temps.  
Mais ce temps, tu dois le réinvestir  
dans ce qu'elle ne peut pas faire.

Regarder le dossier.  
Comprendre le contexte.  
Sentir le vrai problème  
du client.

Donc je ne dois pas  
envoyer plus vite.  
Je dois mieux préparer ?


Voilà.



J'aurais pu  
sécuriser cette vente  
tout seul. Mais j'ai choisi  
ce rendez-vous exprès.  
L'enjeu est maîtrisé.

Alors je  
me tais et  
j'observe.


Donc, si je  
comprends bien, votre  
équipe a déjà testé  
plusieurs solutions...



Qu'est-ce  
que vous avez déjà  
essayé et ça n'a pas  
marché ?

On a pris un  
consultant l'an dernier.  
Ça n'a rien changé  
aux pratiques.

Et à votre avis,  
pourquoi ?



Je ne sais pas.  
C'est un budget important.  
Mon associé va vouloir comparer.

C'est normal.  
On va préparer ensemble  
les éléments qui vous  
permettront de justifier  
ce choix en interne.


Vous feriez ça ?

C'est mon travail.

Sur 200 prospects  
dans mon CRM, 3 sont  
prioritaires cette semaine.  
Le reste attend.



Avant, j'aurais essayé  
de tous les contacter.  
Et je n'aurais rien obtenu.



Nouvelle formation  
LinkedIn cette semaine.  
Ca va revolutionner  
ta prospection.

La semaine derniere  
c'etait l'IA. La semaine  
prochaine ce sera autre  
chose. Je continue ce que  
j'ai commence. Ca  
commence a porter  
ses fruits.

**Stéphane**

Et si j'utilise  
l'IA pour vérifier  
ce que j'ai observe ?

**Laurent**


Maintenant tu  
commences a  
comprendre.

diagnostic  
preparation  
ecoute

ECOUTER  
COMPRENDRE  
CONVAINCRE

FORMATION






Vous etes le premier commercial qui passe plus de temps a ecouter qu'a parler.

D'habitude au bout de 10 minutes on a deja vu le catalogue.

Je suis pas la pour vous montrer ce que je vends. Je suis la pour comprendre ce dont vous avez besoin.

A digital illustration of two men sitting at a wooden table in a modern coffee shop. The man on the left has dark hair and a beard, wearing a blue button-down shirt, and is holding a black smartphone. The man on the right has grey hair, wearing a light blue button-down shirt, and is holding a white coffee cup. On the table in front of them are a black notebook with a pen and a black tablet. In the background, there is a coffee counter with a machine and other patrons. Two speech bubbles contain French text.

Deux contrats signes  
ce mois-ci. Pas mes plus  
gros deals. Mais les clients  
etaient prêts. Aucun regret,  
aucun suivi interminable.

C'est ca la  
difference. Vendre  
sans avoir a forcer.



**Pret a transformer  
votre equipe  
commerciale ?**

Commencez par un diagnostic offert sur [laurentserre.com](https://www.laurentserre.com)