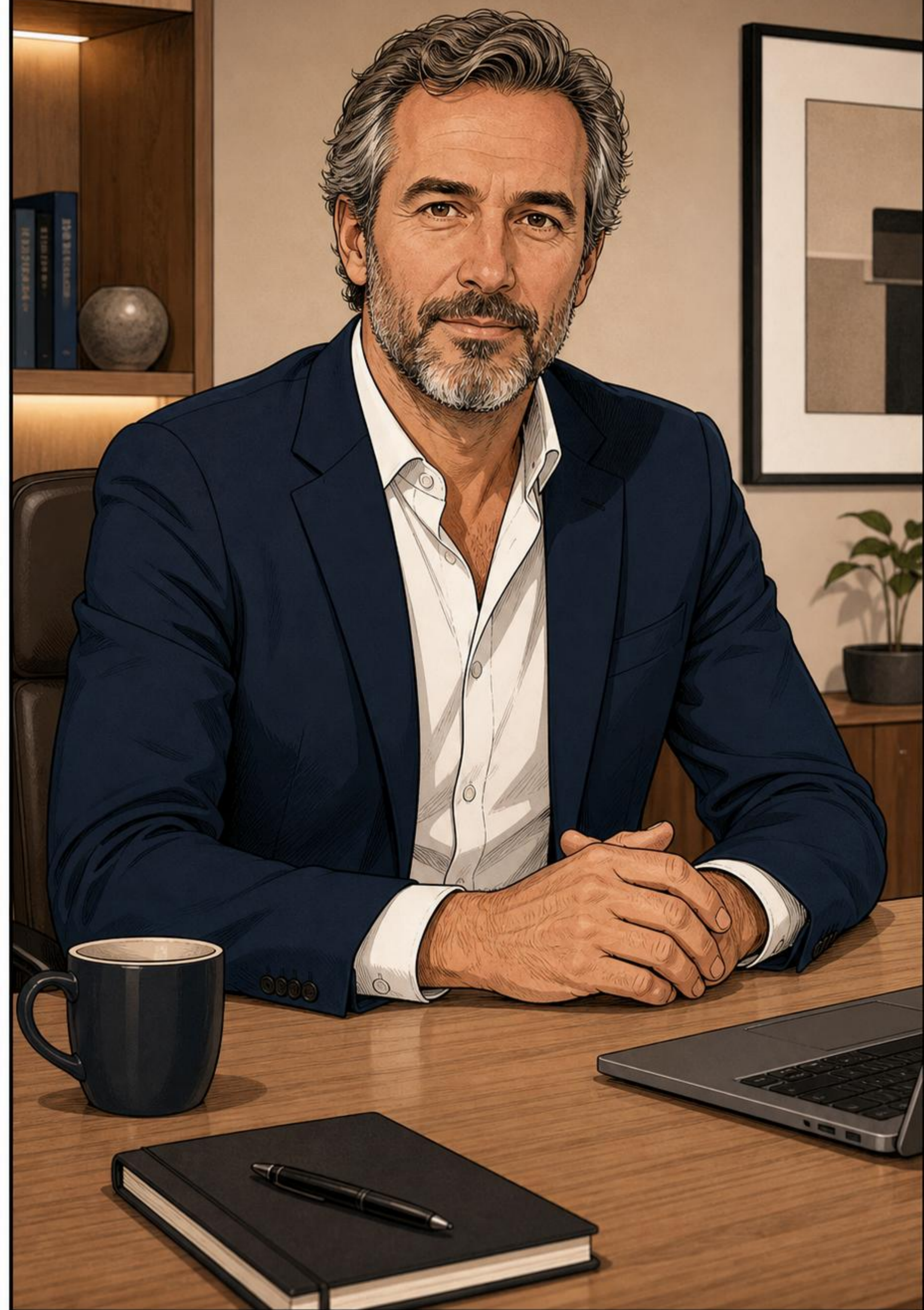



Le dirigeant qui reprend
la main sur la vente.
Parfois il le faut. Parfois il faut
surtout ne pas le faire.





Mon commercial est bloqué sur un deal à 80K. Le dirigeant client ne veut parler qu'à moi.



Premier moment où tu DOIS intervenir : quand le client exige le dirigeant.

Je reprends
celui-la. Tu t'es
trompe de cible.


Mais j'ai passé
trois mois dessus.

Je sais. Mais
tu perds ton temps.

CLIENTS
EN COURS

OBJECTIFS

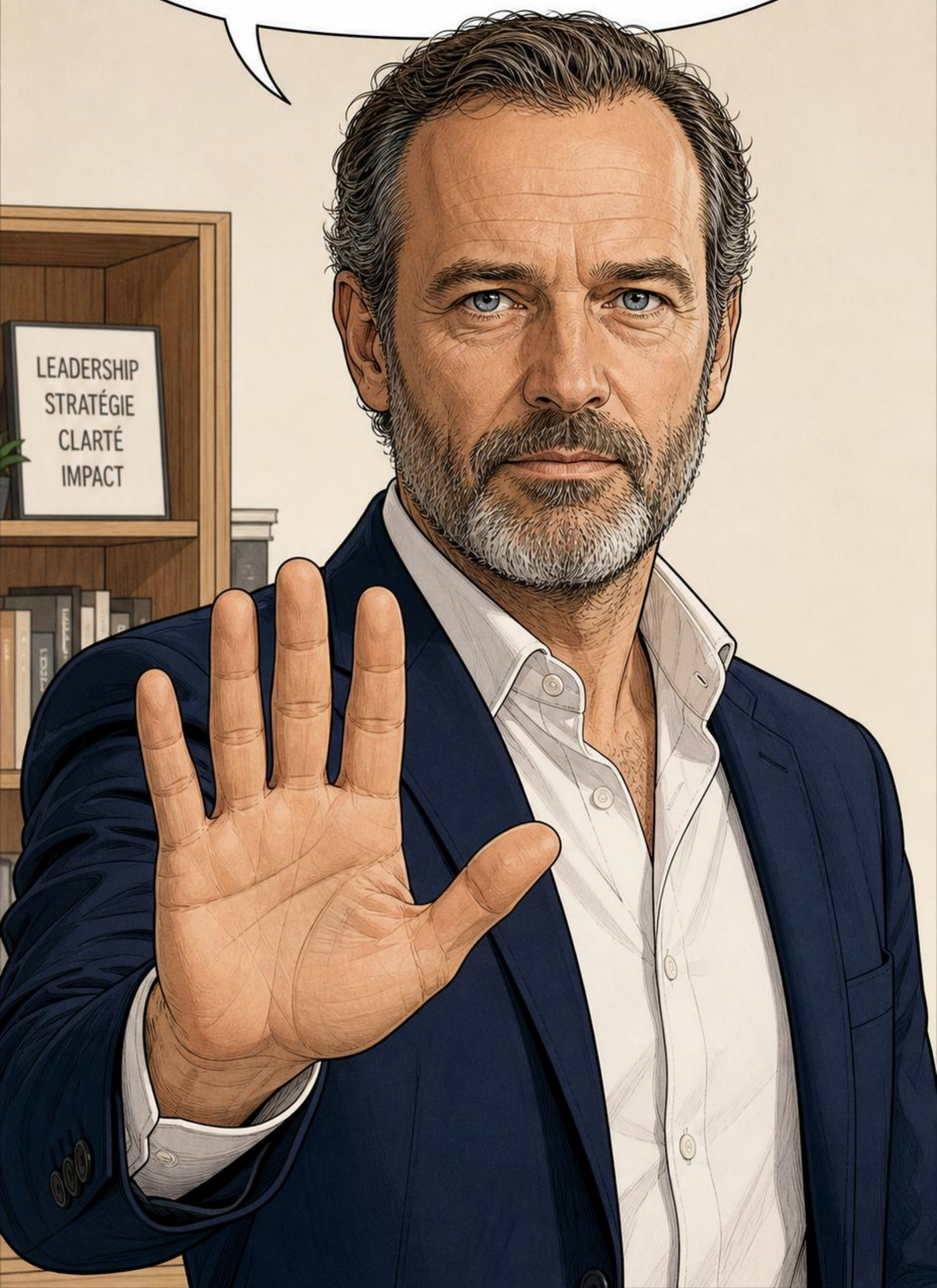
FOCUS
DISCIPLINE
RESULTATS



Troisième moment :
en phase de closing, quand
le deal mérite votre autorité.
Un client hésite devant
une offre complexe.

Je n'y vais pas
souvent. Mais quand
j'y vais, ça signe.


**Les 3 moments où vous
ne devez surtout pas intervenir :
au premier rendez-vous,
en phase de qualification,
après avoir délégué sans brief.**





Je te briefe
avant. Je valorise
ton travail devant
le client. Et je
redescends
immédiatement
après.

Comment
vous faites pour
intervenir sans
me démotiver ?

A digital illustration of two middle-aged men walking on a cobblestone city street at sunset. The man on the left is wearing a dark blue suit and glasses, gesturing with his right hand. The man on the right is wearing a dark blue jacket, a light-colored shirt, and glasses, with his hands in his pockets. The background shows European-style buildings and a warm, golden light from the setting sun.

Depuis que j'interviens
au bon moment, mon équipe
me respecte plus.
Et on signe plus.

Parce que tu
ne remplaces plus.
Tu appuies.

**Vous intervenez au bon moment
sur les deals ?**

**Diagnostic offert sur
laurentserre.com**

