

Encore un rendez-vous
où je n'ai rien fait avancer.
Le quatrième aujourd'hui.
Je ne vais pas tenir
comme ça.



Lundi : 5 rendez-vous.

Mardi : 6.


Mercredi : 4.

Jeudi : 5 plus réunion équipe.

Vendredi : 4.


Samedi : relancer les comptes rendus.






Julien, tu es à moins 20 pour cent sur le mois. Il faut augmenter le nombre de rendez-vous.

Je suis déjà à 5 par jour, Agnès. Je ne peux pas m'arrêter de dormir pour vendre.



Je ne sais pas.
Je crois que je fatigue.
Mais je ne veux pas
ralentir, j'ai peur de
perdre des ventes.

Tu tiens le coup,
Julien ?



Tu prépares
combien de temps
chaque rendez-vous ?

15 minutes la veille.
Le matin, je vérifie
juste l'adresse.

Et tu débriefs
combien de temps ?

Je note le compte rendu
dans le CRM le soir.
Si j'ai le temps.

Tu n'as pas
un problème de motivation.
Tu as un problème de rythme.
Tu cours les mêmes journées
tous les jours.
Ton cerveau n'a jamais
le temps de récupérer.



**Journée offensive :
3 rendez-vous. Pas 5. Trois.
Avec 30 minutes de préparation
chacun. Et 15 minutes de
débrief entre chaque.**



Journée build : je prépare
mes rendez-vous de la semaine,
j'analyse mes comptes, je me forme
sur les nouveaux produits.
Je ne prospecte pas, je construis.



Journée récupération :
factures, comptes rendus, point
équipe. Je termine à 17 heures.
Je repars avec de l'énergie pour
la semaine prochaine.

ÉCOUTER
PARTAGER
AVANCER
ENSEMBLE

CRM

Tableau de bord

- Contacts
- Sociétés
- Affaires
- Activités
- Tâches
- Documents
- Rapports
- Paramètres

Planning - Semaine

	LUN	MAR	MER	JEU	VEN
9:00					
10:00			Appel client		
11:00	Point équipe				
12:00		Déjeuner		Relance	
14:00					
15:00	Compte rendu				
16:00			Factures		Suivi dossier
17:00		Point équipe			

- Factures
- Comptes rendus
- Point équipe

NOTES

- Client Core One
- Relance Core
- Point CoreOne
- For CoreOne Grids

Relance Client Lundi





10 minutes
entre chaque
rendez-vous.

Je marche
un peu.

Je note ce
qui s'est vraiment
passé.


Ce n'est pas
du temps perdu.

Je récupère.

Je vais plus frais
au rendez-vous
suivant.

Le premier signe d'épuisement, ce n'est pas la baisse de chiffre. C'est la perte de plaisir à préparer un rendez-vous. Quand tu commences à bâcler ta préparation, tu es déjà en zone rouge.



A man with a beard and short brown hair, wearing a light blue button-down shirt, is driving a car. He is looking forward with a slight smile. The car's interior is visible, including the steering wheel, dashboard, and center console. A yellow sticky note is attached to the dashboard. A water bottle is in the cup holder. A speech bubble is above the man's head. The background shows a modern building with large windows and a small tree in a planter.

Je ne cours plus
après le nombre de
rendez-vous. Je construis
des ventes avec le bon
rythme. Et je dors huit
heures par nuit.

Préparé
=
serein

**Vos commerciaux
tiennent-ils vraiment
le rythme ou
commencent-ils à
fatiguer ?**

**Un diagnostic
terrain de 2 heures
pour analyser leur
rythme et ajuster
sans perdre en
performance.**

**Commencez par
un diagnostic offert
sur laurentserre.com**

