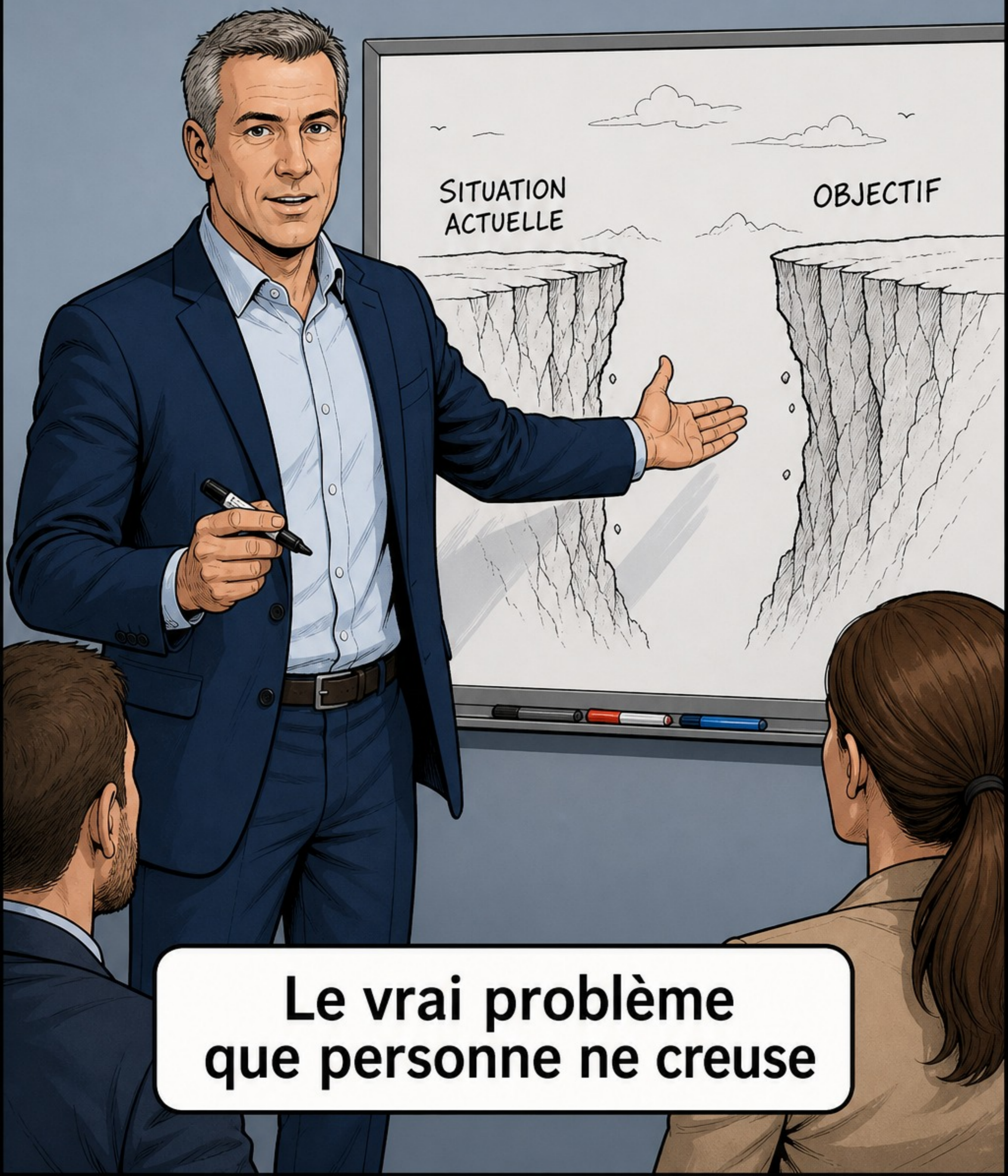


GAP SELLING SUR LE TERRAIN

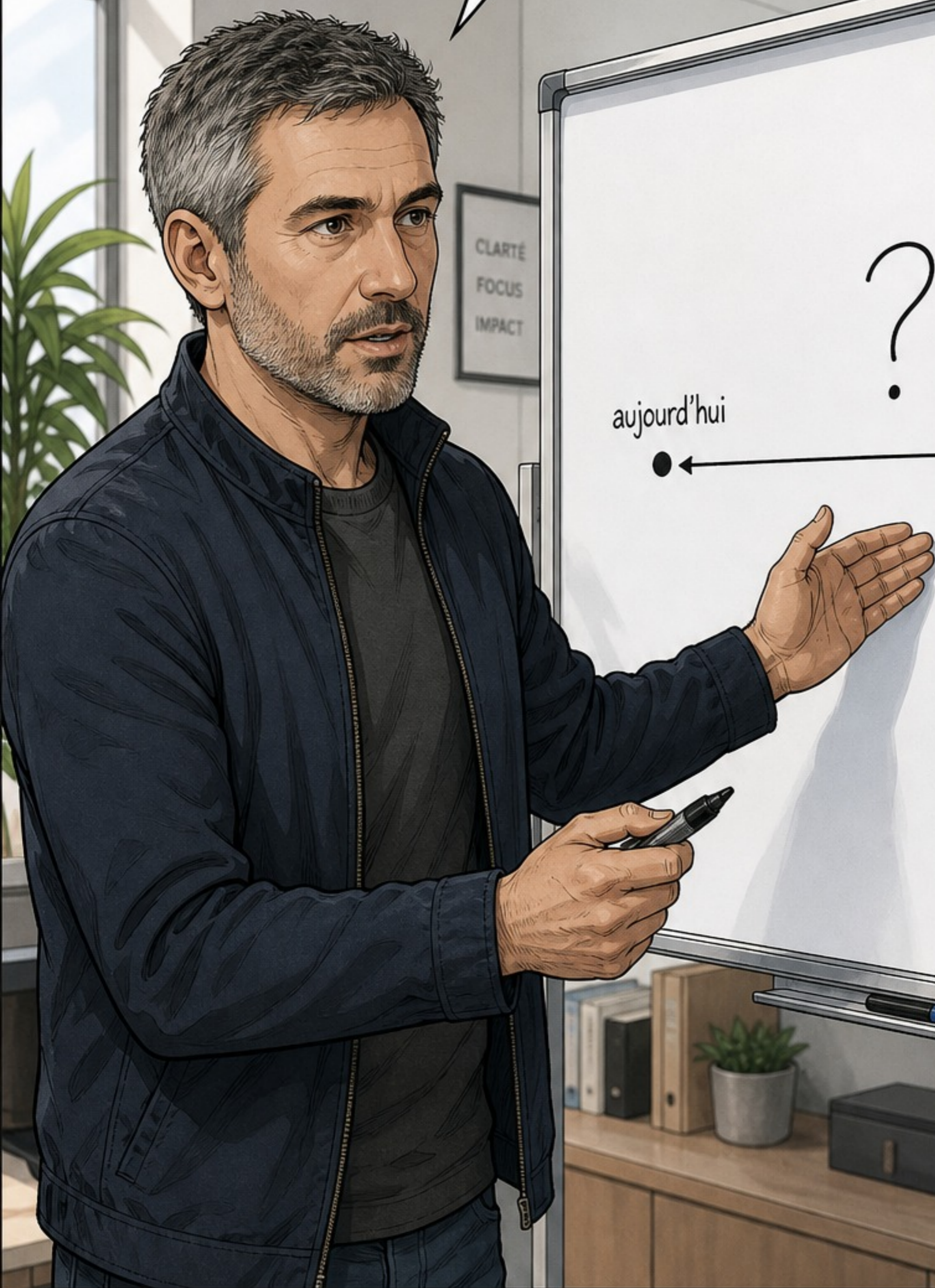


**Le vrai problème
que personne ne creuse**


Je pense qu'il faut
qu'on baisse le prix.
Le client a dit
"on verra" trois fois.

Et si le problème
n'était pas le prix -
mais ce que tu n'as
pas encore creusé ?

Personne n'achète un produit.
On achète la réduction d'un écart.
Mesure le fossé d'abord.




Situation actuelle → Fossé à mesurer → Situation souhaitée



Je veux améliorer
la performance de
mon équipe
commerciale.

Mauvaise
réponse.
Creuse encore.


Qu'est-ce qui
vous a vraiment
poussé à m'appeler ?



Combien a coûté
le turnover des deux
derniers recrutements ?

140 000 €

140 000 € — le coût réel sur 18 mois.



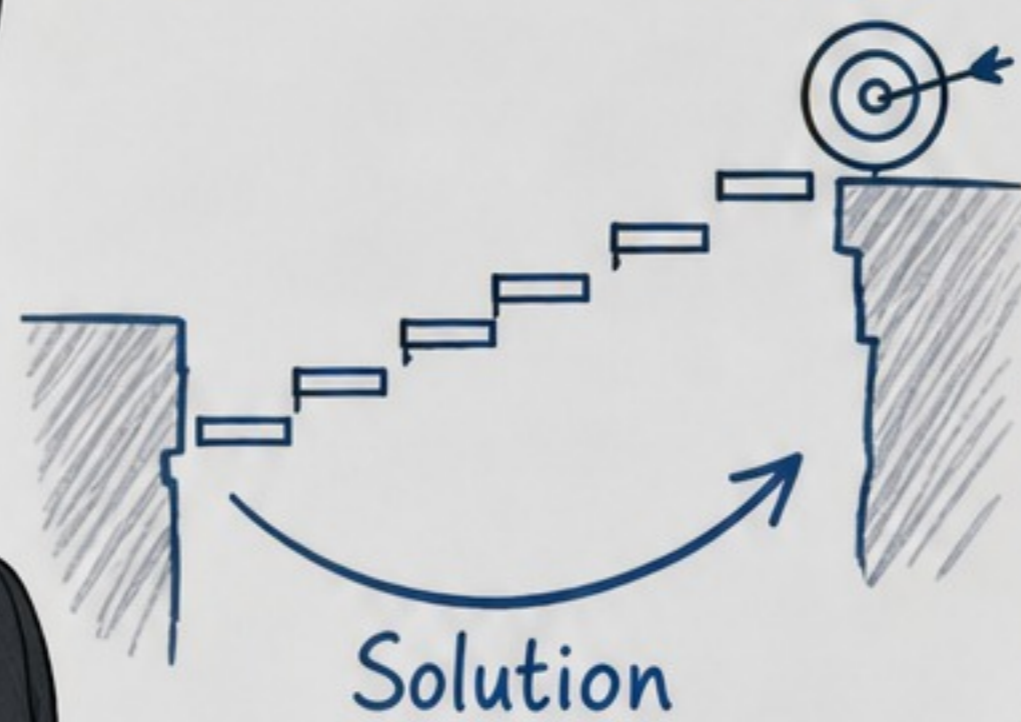
Si on ne fait rien
dans six mois,
qu'est-ce que ça
change pour vous ?

... Je vais perdre
mes deux meilleurs
clients. Et mon
commercial clé sera
parti depuis longtemps.


OK,
je vois le chemin.
C'est clair.
On y va.

Voilà ce qu'on
met en place. Ça
comble chaque partie
du fossé qu'on a
mesuré ensemble.

aujourd'hui → objectif



Le commercial creuse deux minutes, puis sort sa proposition préparée avant le rendez-vous. Le client sent le décalage. La confiance est cassée.

A detailed illustration of a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a dark suit jacket over a light blue button-down shirt. He has a skeptical and slightly annoyed expression on his face. He is holding a very thick stack of papers, some of which have colorful tabs (orange, yellow, blue) sticking out. In the background, there is a bookshelf with several books and a small potted plant. The scene is set in an office environment.

Il t'a écouté
ou il attendait juste
son tour pour parler ?

Un problème vague ne déclenche pas une décision.

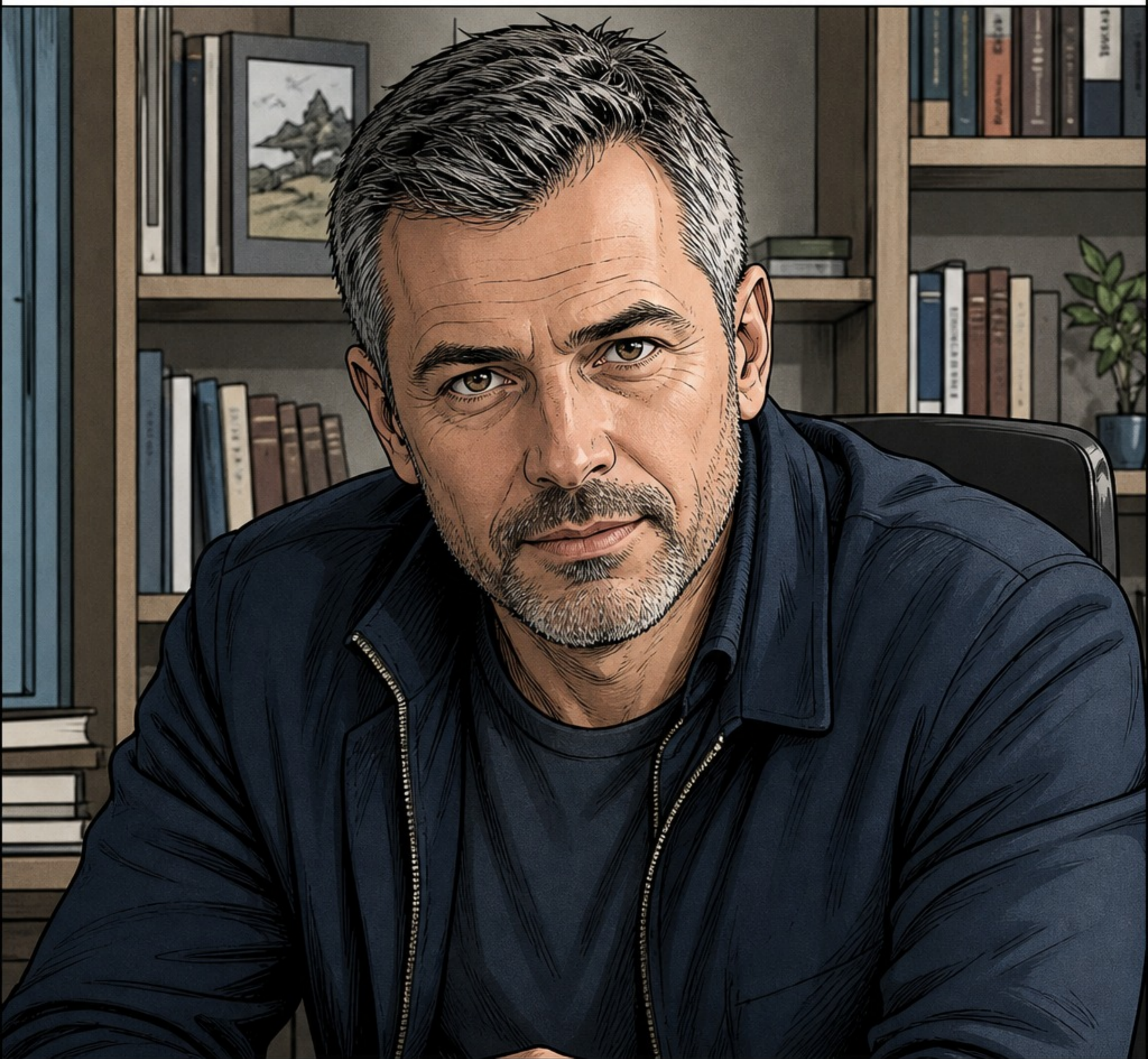
~~On perd du temps~~

30 000 € / an

“On perd du temps”
→ ça se discute.

“On perd 30 000 € par an”
→ ça se décide.

POSEZ TROIS QUESTIONS DE PLUS



Le vrai fossé est juste derrière.

Laurent Serre — Diagnostic commercial gratuit sur laurentserre.com