

On n'a plus une minute.



Pourtant, l'équipe bosse vraiment.



Et quelles ventes ont vraiment avancé ?



Là... c'est moins net.



La prospection saute encore.



C'est juste un petit point.



Classe chaque bloc. Vente réelle, vente future, activité de façade.



Je croyais piloter le temps. Je laissais entrer le bruit.



Ce créneau ne bouge plus sans arbitrage.



**Pas un roman. La prochaine
action.**



**Là, vous ne commentez plus l'activité.
Vous choisissez.**



Le sujet, ce n'était pas mon agenda. C'était ce que j'y laissais entrer.



**Votre équipe est peut-être occupée.
Est-ce que vos ventes avancent ?**



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

