


Un nouveau commercial arrive.



Huit ans d'expérience. Rien ne l'a préparé à ça.

A woman in a grey business suit stands behind a wooden desk, gesturing towards a man in a blue suit. On the desk are several blue binders labeled 'FICHIERS CLIENTS', 'OFFRES COMMERCIALES', 'PROCÉDURES', and 'DOCUMENTATION', along with a computer monitor, keyboard, and a 'GUIDE DES PROCÉDURES'. A speech bubble above the woman contains the text: 'Tout est là. Fichier clients, offres, procédures. Tu vas gérer.'


Tout est là.  
Fichier clients, offres,  
procédures. Tu vas  
gérer.

L'accueil parfait. En apparence.

Personne ne lui a donné le mode d'emploi.

Alors...  
je commence  
par quoi ?



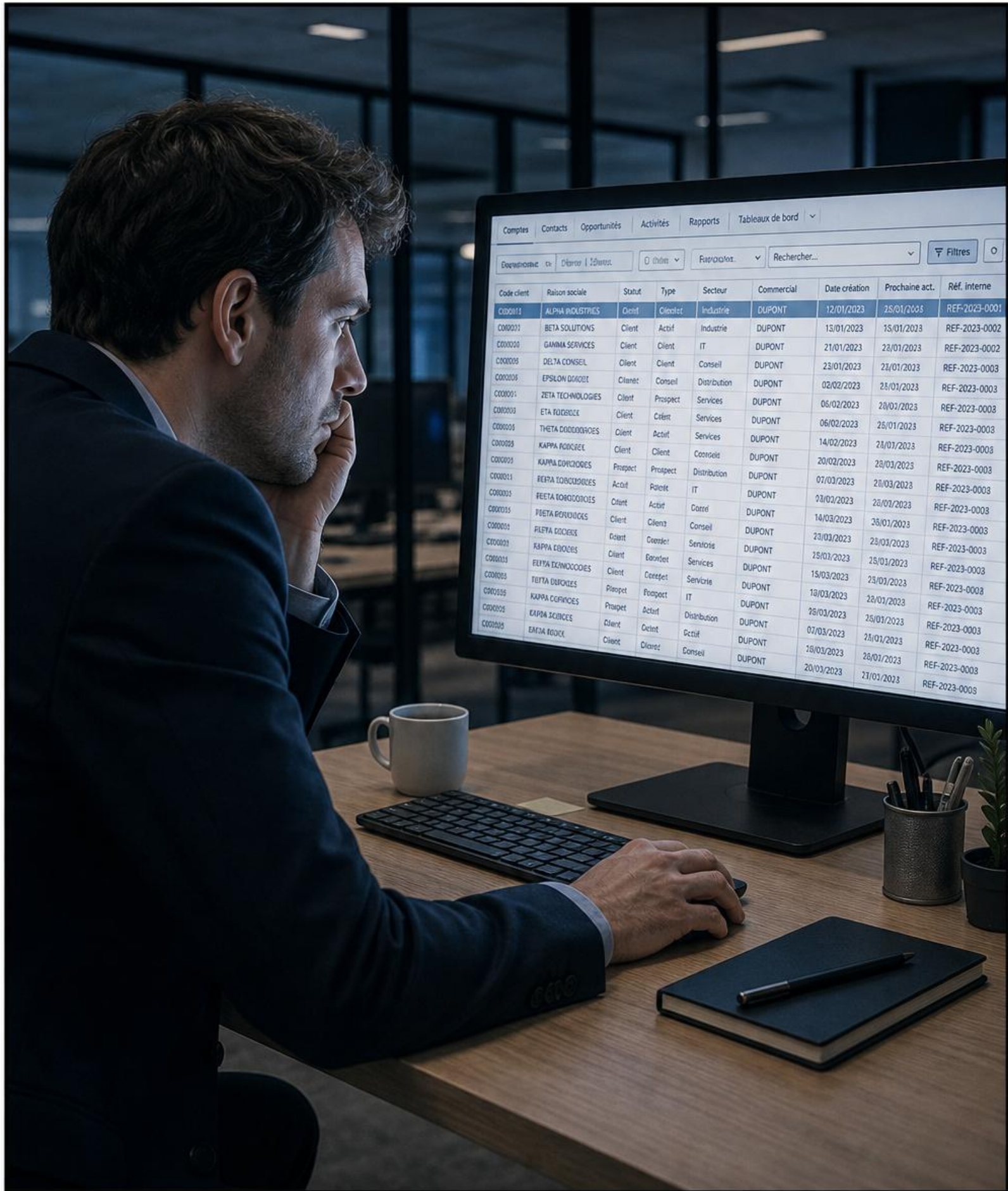


150 comptes trois régions.  
Aucun historique aucune relation.  
Par où je commence ?

FOCUS  
ACTION  
RÉSULTATS

Travers n°1 : on lui donne une liste. Pas un territoire.

Dans le CRM : tout.



Dans la vraie vie : rien.

Je devrais savoir  
faire ça. Je suis  
commercial merde.

FOCUS  
DISCIPLINE  
RÉSULTATS


Le doute commence pas à cause de lui à cause du vide.



Qui êtes-vous ?  
Personne ne m'a prévenu.


Je remplace  
Sophie sur le secteur.

Travers n°2 : transmettre un fichier ne remplace pas  
transmettre une relation.



Pourquoi  
personne ne  
m'a briefé ?

La confiance s'effrite. En silence.



Un mois  
huit propositions  
rien.

Le premier jugement avant le premier accompagnement.

Je vais accélérer.


MEHDI  
COMMERCIAL

Il dit ça. Mais il ne sait pas comment.

Laisser un commercial seul  
avec ses erreurs c'est les  
laisser se répéter.

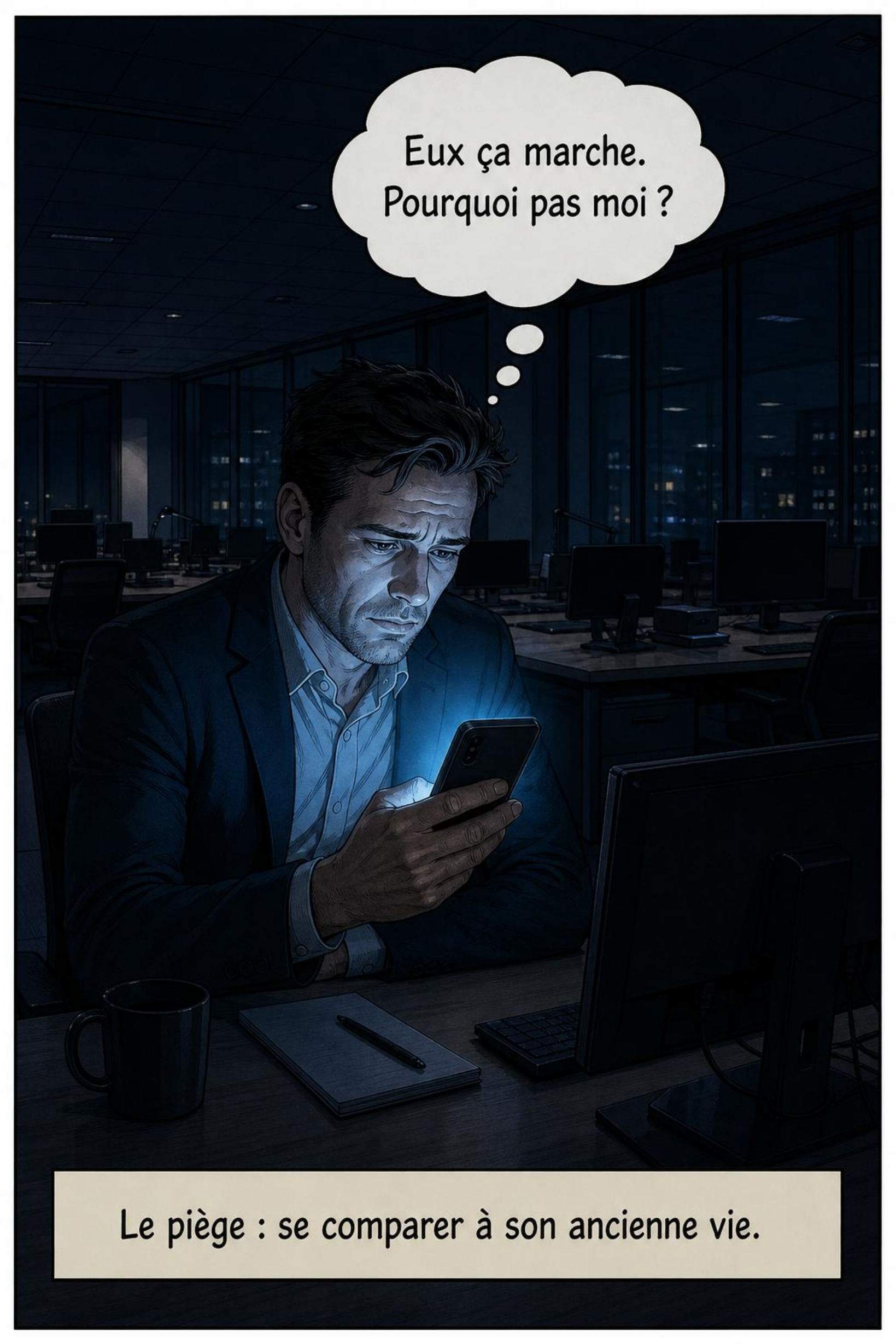
Trois rendez-vous  
aujourd'hui.  
Aucun débrief.  
Rien appris.





Je n'ose pas  
rentrer. Elle va  
demander comment  
s'est passée ma  
journée.

La pire solitude dans la vente :  
celle qu'on n'ose pas avouer.



Eux ça marche.  
Pourquoi pas moi ?

Le piège : se comparer à son ancienne vie.

12 appels.  
Tes collègues  
en font 30.

Et eux ils ont eu  
un briefing client  
en arrivant ?

PERFORMANCE  
CLARTÉ  
IMPACT

Un point qui regarde le volume rate l'essentiel.

Les deux ont tort. Les deux ont raison.

Il ne veut pas.


Elle ne comprend pas.



Laurent :  
C'est lui le  
problème ?  
Vraiment ?


Ben c'est pas  
moi qui signe  
zéro.

Le moment où tout peut basculer.

A man with a beard and a woman are sitting at a desk in an office. The man is speaking and gesturing with his hands. On the desk, there is a mug with the text 'FOCUS CADRE RÉSULTATS', a pen, an open notebook, and a nameplate that says 'LAURENT'. There is also a closed book with 'VISION PERFORMANCE' on the cover. In the background, there are books on a shelf with titles 'LEADERSHIP', 'STRATÉGIE', and 'MANAGEMENT', a potted plant, and a framed abstract painting. A window shows a city skyline.


« Double écoute ?  
Briefing des 20 comptes ?  
Débrief après perte ? »

Ce qui manquait n'était pas son talent. C'était le cadre.



Il avait raison.  
J'ai tout donné  
sauf ce qui comptait.

La bascule : réaliser que le problème est systémique.




« Oublie le CRM.  
Je te donne les 20 comptes  
qui peuvent acheter  
dans 3 mois. »

Un territoire se transmet  
dans une conversation pas sur un fichier.

Ce qu'une heure de transmission change.

Pour la première fois  
je vois le chemin.





Laurent:  
« À 14h23 il t'a donné  
son vrai critère. Tu l'as  
entendu ? »

Mehdi:  
« Oui je l'ai  
laissé passer. »



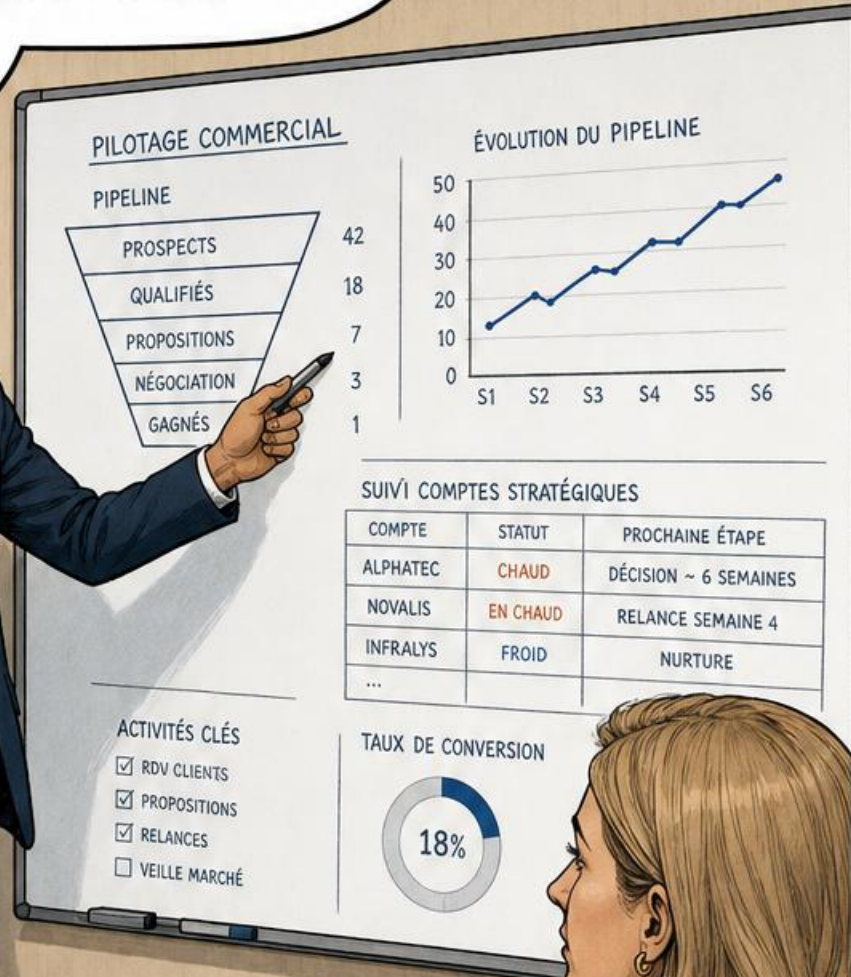
Un débrief dans l'heure transforme l'erreur en leçon.

A close-up illustration of a young man with dark, wavy hair, wearing a dark blue suit jacket, a light blue dress shirt, and a dark blue tie. He has a slight, thoughtful smile and is looking slightly to the right. A large white thought bubble is positioned above his head, containing French text. The background is a blurred office interior with a window and a plant.

Je n'ai pas  
perdu ma journée.  
J'ai appris.

La confiance vient de la clarté.

Ce compte décide dans 6 semaines. L'autre je le garde en chaud.



Le pilotage remplace l'exécution.



Tu ne te poses plus la question.  
Tu pilotes.

ENGAGEMENT  
CONFIANCE  
IMPACT

OBJECTIF  
PERFORMANCE  
ÉQUIPE

L'autonomie ne se décrète pas. Elle se construit.

Les 90 jours ne testent pas seulement le commercial.

J'ai cru que  
tu n'étais pas le bon.  
Je me suis trompée.

Moi aussi  
j'ai cru avoir fait  
une erreur en venant.

VALEURS  
CONFIANCE  
ENGAGEMENT  
PERFORMANCE



Les 90 premiers jours  
testent aussi l'entreprise.



S'abonner au blog [Laurent Serre Développement](#).