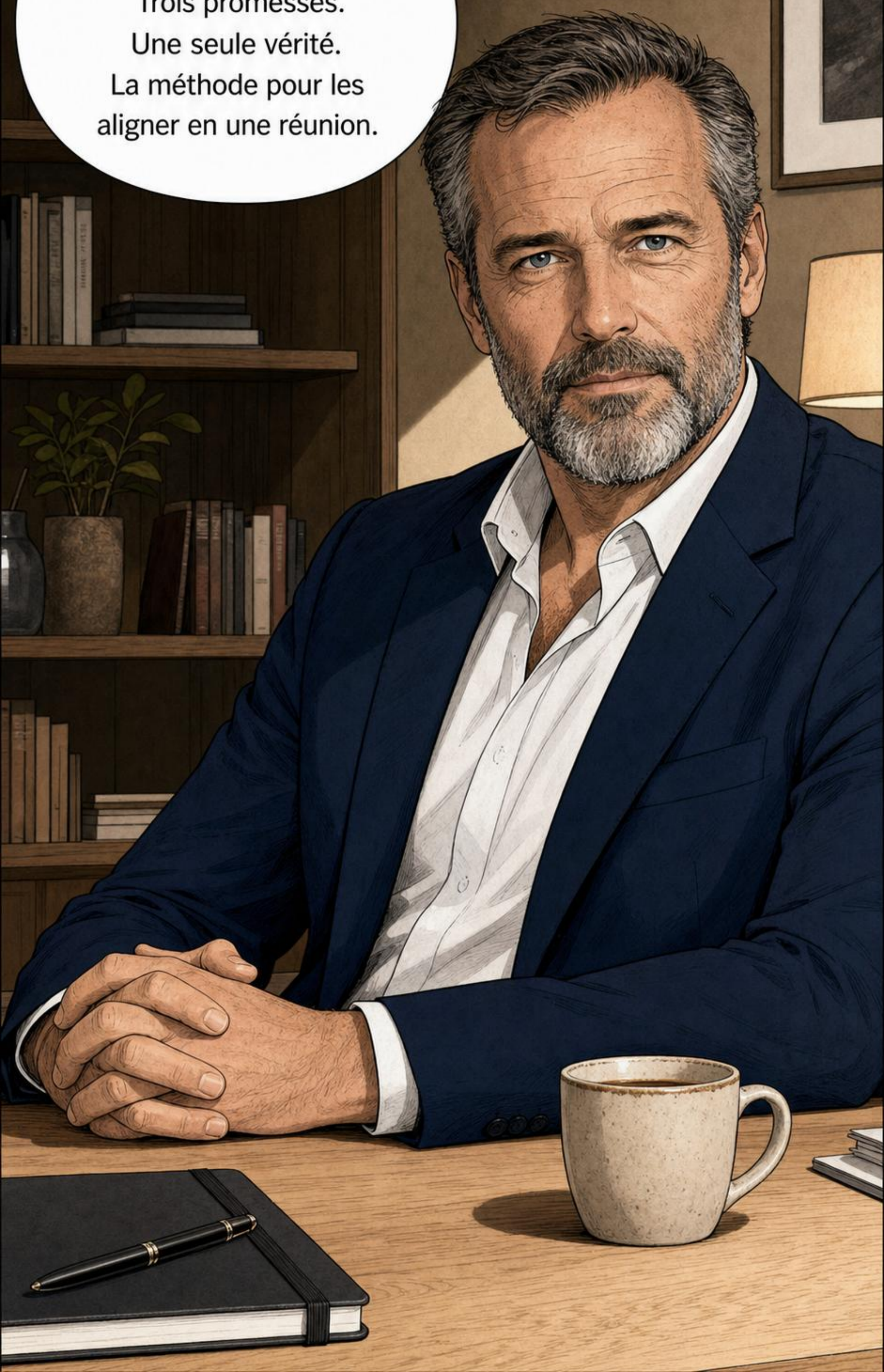


Le pacte commercial
en pratique.
Trois promesses.
Une seule vérité.
La méthode pour les
aligner en une réunion.



Promesse 1 :
ce que le dirigeant vend.
Ecris l'offre en une phrase.
Pas la vision marketing.
Ce que TU promets vraiment
à tes clients.

On livre des solutions
fiables en 48h.
Mais mon commercial
promet 24h.

Vision dirigeant





Promesse 2 :
ce que le commercial dit
sur le terrain. Prends
trois deals en cours.
Ecris ce que ton
commercial a promis
à chaque client.

Je ne sais pas
exactement. C'est
le problème.

Promesse 3 : ce que le client a compris.
Appelle-le. Demande-lui ce qu'il croit acheter.
La réponse est souvent différente de ce que
vous pensiez vendre.



Les trois colonnes
ne correspondent pas du tout.
Je promets de la fiabilité,
mon commercial promet
de la rapidité, le client
achète de la sécurité.

Maintenant
tu sais pourquoi
certains deals stagnent.



Le point de vérité :
en une réunion d'équipe,
chaque commercial écrit les
trois promesses pour ses trois
deals les plus importants.
On compare. On ajuste.

Point de vérité

Deal 1


Deal 2

Deal 3

Vingt minutes
par deal. Et ça évite
trois mois de perdu.

Ça prend
combien de
temps ?



A digital illustration of two middle-aged men with grey hair and glasses, wearing dark blue suits and light-colored shirts, walking on a cobblestone street. The scene is set at sunset, with warm orange and yellow light. The man on the left is smiling and looking towards the man on the right. The background shows European-style buildings and trees with autumn leaves.

On a fait le point
de vérité avec l'équipe.
Deux deals réalignés,
un perdu mais compris.
Et l'équipe sait
maintenant ce
qu'elle promet.

Le pacte ne se
signe pas en début
d'année. Il se construit
à chaque deal.



Vos promesses
commerciales tiennent
la route ?

Point de vérité offert
sur laurentserre.com