

**Le commercial
qui voulait sauver
tous ses deals**



Ils sont tous là. 62 deals.
Et aucun n'avance vraiment.



Num du deal	Compte	Étape	Prochaine étape	Montant	Date de clôture	Propriétaire
1	Compte A	Qualification	Appel découverte	12 500 €	15/05/2024	Stéphane D.
2	Compte B	Présentation	Démo produit	8 900 €	21/05/2024	Stéphane D.
3	Compte C	Proposition	Envoi proposition	15 200 €	31/05/2024	Stéphane D.
4	Compte D	Négociation	Réunion technique	27 300 €	07/05/2024	Stéphane D.
5	Compte E	Négociation	Relance	9 750 €	16/05/2024	Stéphane D.
6	Compte F	Qualification	Proposition commerciale	18 600 €	30/05/2024	Stéphane D.
7	Compte G	Gagné	Validation interne	13 400 €	24/05/2024	Stéphane D.
8	Compte H	Perdu	Négociation	7 800 €	14/05/2024	Stéphane D.
9	Compte I	Qualification	Réponse client	22 000 €	28/05/2024	Stéphane D.
10	Compte J	Réponse	Réponse client	16 750 €	03/06/2024	Stéphane D.
11	Compte K	Qualification	Proposition	11 200 €	11/05/2024	Stéphane D.
12	Compte L	Négociation	Réunion interne	9 200 €	27/05/2024	Stéphane D.
13	Compte M	Qualification	Étude	14 600 €	22/05/2024	Stéphane D.
14	Compte N	Présentation	Relance	10 000 €	18/05/2024	Stéphane D.
15	Compte O	Déqualification	Négociation	17 800 €	01/06/2024	Stéphane D.
16	Compte P	Déqualification	Finale	21 500 €	08/06/2024	Stéphane D.
17	Compte Q	Proposition	Négociation	6 400 €	23/05/2024	Stéphane D.
18	Compte R	Proposition	Réunion client	19 900 €	29/05/2024	Stéphane D.
19	Compte S	Qualification	Réponse client	12 200 €	25/05/2024	Stéphane D.
20	Compte T	Qualification	Relance	8 100 €	17/05/2024	Stéphane D.
21	Compte U	Négociation	Négociation	23 000 €	05/06/2024	Stéphane D.
22	Compte V	Négociation	Négociation	14 250 €	26/05/2024	Stéphane D.
23	Compte W	Proposition	Réponse client	9 650 €	18/05/2024	Stéphane D.
24	Compte X	Proposition	Proposition	13 900 €	02/06/2024	Stéphane D.
25	Compte Y	Signature	Signature	7 500 €	13/05/2024	Stéphane D.
26	Compte Z	Signature	Signature	16 300 €	13/05/2024	Stéphane D.
27	Compte AA	Signature	Signature	10 990 €	04/06/2024	Stéphane D.

62 deals ouverts.
58% du quota.
Pourquoi rien n'avance.



24 heures par mois
à nourrir des affaires
qui ne signeront jamais.

$$\begin{array}{r} 48 \text{ deals morts} \\ \times 30 \text{ min} \\ \hline = 24 \text{ heures} \\ \text{par mois} \end{array}$$



Mais si
je les sors,
mon pipeline
paraît vide.

Sur tes 62 deals,
48 n'ont pas de
prochaine étape datée.
Elles sont déjà mortes.

PIPELINE

62 Deals

- 48 sans
prochaine
étape datée
= mortes

14 Deals

PROCHAINE ÉTAPE



48 deals.
Archivés.
Pas supprimés.
Juste mis de côté
pour 90 jours.

Nom du deal	Étape	Montant	Prochain contact	Statut
Alpha Solutions	Négociation	24 000 €	12/06/2024	Actif
Beta Consulting	Proposition	18 500 €	14/06/2024	Actif
Gamma Services	Négociation	15 200 €	10/06/2024	Actif
Delta Technologies	Qualification	12 000 €	—	Archivé
Epsilon Partners	Proposition	9 800 €	—	Archivé
Zeta Industries	Négociation	32 000 €	—	Archivé
Eta Systems	Qualification	7 500 €	—	Archivé
Theta Group	Proposition	11 300 €	—	Archivé
Iota Solutions	Négociation	16 700 €	—	Archivé
Kappa Business	Qualification	8 900 €	—	Archivé
Lambda Conseil	Proposition	13 400 €	—	Archivé
Mu Digital	Négociation	21 000 €	—	Archivé
Nu Advisors	Qualification	17 600 €	—	Archivé

Plus que 14.


1. Le client sait-il qu'il a un problème ?

Si la réponse est non aux trois, le deal n'existe pas.

2. Y a-t-il une prochaine étape datée dans les 14 jours ?

3. Si j'arrête de relancer, que se passe-t-il ?

1. Problème connu ?
2. Prochaine étape datée (14 jours) ?
3. Conséquence sans relance ?

A man with brown hair and a beard, wearing a blue blazer over a white shirt, sits at a wooden desk in a modern office. He is looking at a computer monitor that displays a list of 14 deals. Each deal is represented by a horizontal bar with a colored dot at the end. The office has large windows in the background, and a cup of coffee sits on the desk in front of him.

14 deals. Chacun
a une prochaine étape.
Chacun a toute
mon attention.

3 signés
ce mois-ci.
Mon meilleur mois
de l'année.

Pas parce que
tu travailles plus.
Parce que tu travailles
les bonnes affaires.



Au-delà de 20 deals,
la qualité s'effondre.
C'est un fait,
pas une opinion.

5 en closing	5-10 en avancement	5 en qualification
-----------------	-----------------------	-----------------------

Total : 15-20

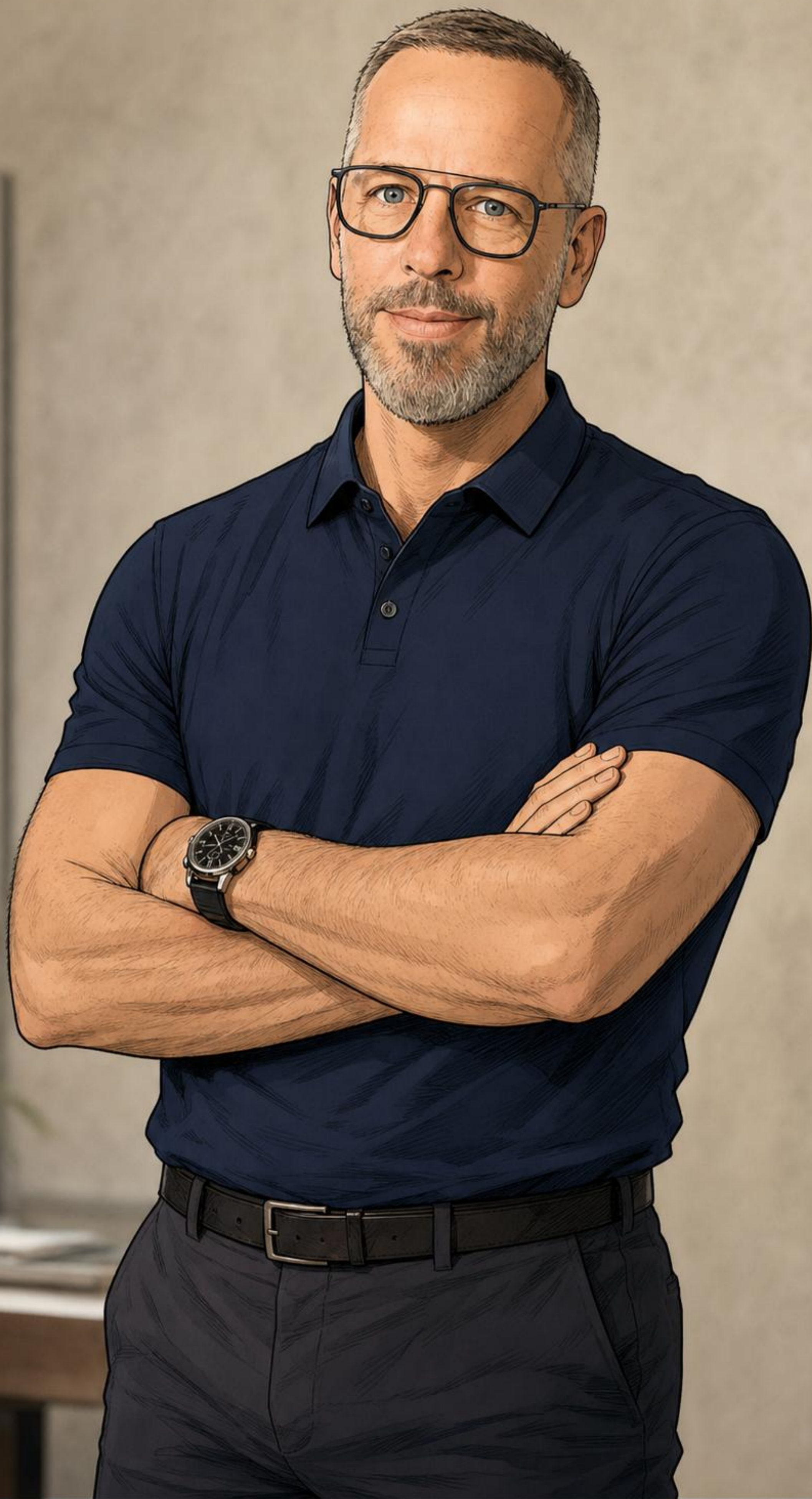
Date d'expiration
automatique.
Pas d'exception.

Et tout ce
qui dépasse ?



Le vrai luxe en vente,
ce n'est pas d'avoir beaucoup
de deals. C'est de savoir
lesquels méritent mon temps.





Commencez par un diagnostic offert sur laurentserre.com