

Huit commerciaux
qui travaillent.
Et le chiffre qui ne suit pas.





Je leur donne
le catalogue. Et un
PowerPoint qu'on a fait
en trois heures l'année
dernière. C'est tout.

Et tu trouves
ça normal ?



Notre force
technique
c'est ce qui nous
différencie.

Franchement
on est les moins
chers du marché.

Personne ne dit
la même chose.

Le problème n'est pas
qu'ils ne sont pas bons.
Le problème c'est que
je ne leur ai rien donné.



Avant de vendre il faut
qu'on soit tous d'accord
sur ce qu'on vend. Une
seule phrase. Pas un roman.

QUI ON EST
CE QU ON FAIT
POURQUOI NOUS

Enfin on va
tous dire la
même chose.

Cinquante slides
ça ne sert à personne.
Trois pages qui vont
à l'essentiel. Les objections.
Les questions à poser.
Nos vrais atouts.

Si j'avais ça dans
la voiture avant chaque
rendez-vous ça
changerait tout.

OBJECTIONS COURANTES



1. C'EST TROP CHER

- Expliquer les avantages et les bénéfices
- Comparer les coûts et les bénéfices
- Mettre en avant la qualité et la performance

Répondre avec :

- Expliquer les avantages et les bénéfices
- Comparer les coûts et les bénéfices
- Mettre en avant la qualité et la performance



2. ON A DÉJÀ UN PRESTATAIRE

- Expliquer les avantages et les bénéfices
- Comparer les coûts et les bénéfices
- Mettre en avant la qualité et la performance

Répondre avec :

- Expliquer les avantages et les bénéfices
- Comparer les coûts et les bénéfices
- Mettre en avant la qualité et la performance



3. ÇA NE CORRESPOND PAS À NOS BESOINS

- Expliquer les avantages et les bénéfices
- Comparer les coûts et les bénéfices
- Mettre en avant la qualité et la performance

Répondre avec :

- Expliquer les avantages et les bénéfices
- Comparer les coûts et les bénéfices
- Mettre en avant la qualité et la performance

QUESTIONS À POSER



Quels sont vos objectifs prioritaires cette année ?



Qu'est-ce qui vous freine aujourd'hui ?



Comment mesurez-vous le succès ?



Qui est impliqué dans la décision ?



Quels résultats attendez-vous concrètement ?

NOS VRAIS ATOUTS



EXPERTISE RECONNUE
Une équipe senior
sur des missions à fort impact



APPROCHE SUR-MESURE
Des solutions adaptées
à vos enjeux spécifiques



RÉSULTATS MESURABLES
Des indicateurs clairs
et un suivi rigoureux



ACCOMPAGNEMENT DURABLE
À vos côtés à chaque étape
de votre croissance

NOTRE ENGAGEMENT : VOTRE SUCCÈS

Dix minutes dans la voiture
pour relire la fiche.
Me remettre en tête les
questions à poser.



Avant j improvisais.
Maintenant j ai un cap.

Avant de vous parler
de nos solutions j aimerais
comprendre votre situation.
Qu est ce qui vous a amene
a nous rencontrer ?

Poser la question
d abord. Pas la
reponse.

ÉCOUTER
COMPRENDRE
CONSTRUIRE
ENSEMBLE

ENGAGEMENT

CONFIANCE
TRANSPARENCE
RÉSULTATS

NOTRE
APPROCHE

ACCOMPAGNEMENT
SUR MESURE



Tous les jeudis une heure.
On regarde ce qui marche
et ce qu'on ajuste.
Pas un rapport.
Une vraie conversation.

RDV

CE QUI MARCHE

A AJUSTER

C'est pas une réunion de plus.
C'est la seule qui me sert
vraiment.



Marc

La formation
c'est bien. Mais sans
cadre ni outils ça reste
de la bonne intention.

Le problème n'est
pas ce qu'ils savent.
C'est ce qu'ils font.



On a pas change le monde.
Mais le temps de cycle a baisse.
Et les clients nous
comprennent mieux.

C est ça le
sales enablement.
Pas un logiciel.
Une discipline.



Laurent

Vous sentez que
votre équipe pourrait
produire plus ?

Un diagnostic offert
permet de voir où ça
coince vraiment.

Commencez par un diagnostic offert sur laurentserre.com