

# Pourquoi mon meilleur vendeur ne fait pas un bon commercial ?

Il a pourtant bien vendu...  
Pourquoi ça n'a pas pris ?

Je crois qu'il a accroché au produit, chef !



Le vendeur présente son produit.  
Il attend la question, il répond, il conclut.  
Objectif : la transaction.

Regardez, cette  
fonction fait gagner  
20% de temps !

Mais est-ce que  
ça résout mon vrai  
problème ?



Le commercial diagnostique avant de proposer.  
Il écoute, questionne, construit.  
Objectif : la relation.

Qu'est-ce qui  
vous coûte le plus  
dans votre process  
actuel ?

Personne n'a  
jamais pris le temps  
de me demander  
ça...



## Le piège : les vendeurs déguisés.



Beaucoup d'équipes sont remplies de vendeurs déguisés en commerciaux. Ça coûte 40 % de CA.

Un vendeur coûte un salaire.  
Un commercial qui pense vendeur coûte des clients.




On a du chiffre  
mais pas de marge.  
On vend mais  
on garde pas.



PRÉVISIONS  
TRIMESTRIELLES

# L'écoute active.

An illustration of two men in an office. The man on the left, with a beard and glasses, is sitting at a desk with an open notebook and a pen, listening intently. The man on the right, in a blue suit, is gesturing with his hands while speaking. A speech bubble above the listener contains the text: "Écoutez 80 % du temps. Parlez 20 %."

Écoutez 80 %  
du temps.  
Parlez 20 %.

**80 % d'écoute, 20 % de présentation.  
L'inverse du vendeur classique.**

# La première étape : écouter avant d'agir.



**Un diagnostic terrain, pas un plan sur Excel.**

# CHANGER LE MINDSET.

DE VENDEUR DE PRODUIT  
À RÉSOLVEUR DE PROBLÈMES.  
LA TRANSFORMATION  
COMMENCE DANS LA TÊTE.



**+40% DE CONVERSION.  
+25% DE PANIER MOYEN.  
ET : UNE ÉQUIPE QUI PROSPECTE.**

**J'AI PAS CHANGÉ  
D'ÉQUIPE. J'AI CHANGÉ  
DE MÉTHODE.**

**STRATÉGIE  
MÉTHODE  
RÉSULTATS**



# La clé : le coaching terrain.



**Un accompagnement sur le terrain,  
pas un stage en salle.**

# Prêt à transformer votre équipe ?



**Commencez par un diagnostic commercial gratuit.**

**[laurentserre.com/diagnostic](https://laurentserre.com/diagnostic)**