



C'est impossible...
ils signent ailleurs !

Mais on était
tellement avancés...



Trois mois.
Quatre-vingt-dix
pour cent de mon temps.

L'offre était
correcte. Le prix aussi.
Tu étais à l'aise.

Et ils signent
ailleurs. Je ne
comprends pas.

A man with dark, wavy hair and a beard is standing in a modern office hallway. He is wearing a dark blue blazer over a light blue button-down shirt and khaki trousers. He is holding a black smartphone to his ear with his right hand and looking at his left wrist, where he wears a watch. The hallway has large glass windows on the right side, looking out onto a city skyline. To the left, there is a desk with a black office chair and a potted plant. The lighting is bright and even.

Oui, d'accord...
Lundi prochain à 10h ?
Parfait.

C'est le troisième
appel pour avoir
ce rendez-vous...



Une semaine
pour un rendez-vous ?
Et encore une semaine
pour le devis...

Est-ce que c'est
vraiment prioritaire
pour eux ?



Raconte-moi ce
qui s'est passé.
Pas ce qui devait
se passer.

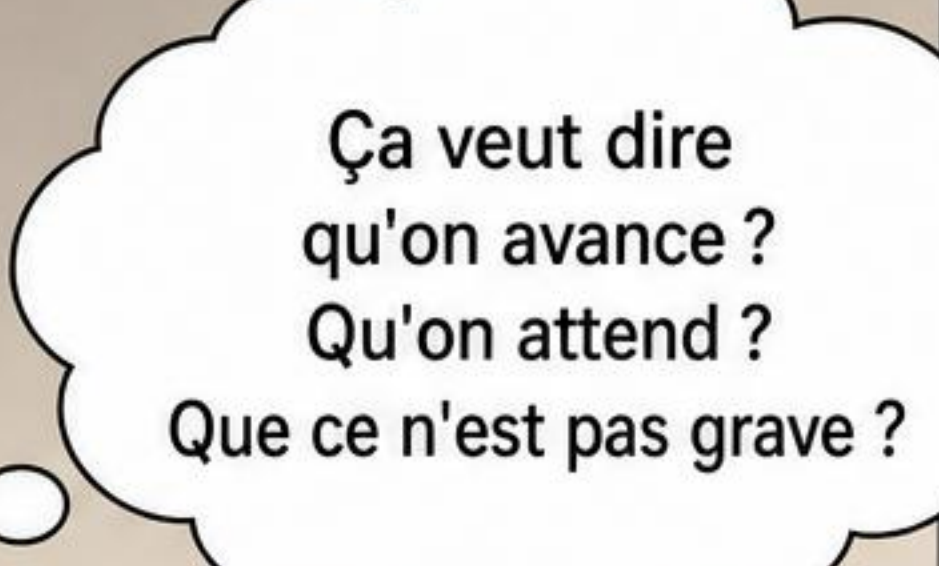
Eh bien, d'abord,
une semaine pour
obtenir le rendez-vous...

J'aurais pu sécuriser
cette vente tout seul.
Mais j'ai choisi ce
rendez-vous exprès.
L'enjeu est maîtrisé.
Alors je me tais et
j'observe.

On a perdu un deal important.
L'offre, le prix, le commercial...
tout était en place.



Ils m'ont envoyé
le devis.
Et après ?



Ça veut dire
qu'on avance ?
Qu'on attend ?
Que ce n'est pas grave ?

Ils m'ont envoyé le devis.
Et après ?

Ça veut dire
qu'on avance ?
Qu'on attend ?
Que ce n'est pas grave ?

DEVIS

Description	Quantité	Prix unitaire	Total
1. Travaux de terrassement	100 m³	150 €	15 000 €
2. Pose de fondations	50 m³	200 €	10 000 €
3. Maçonnerie	200 m³	80 €	16 000 €
4. Couverture	100 m²	120 €	12 000 €
5. Plomberie	100 m	60 €	6 000 €
6. Électricité	100 m	70 €	7 000 €
7. Peinture	100 m²	40 €	4 000 €
8. Aménagement paysager	100 m²	30 €	3 000 €
Total			63 000 €

Document à destination du client
Date de validité : 30 jours
Signature : [Signature]

Un PDF là.
Un PPT ailleurs.
La présentation
ne s'ouvre pas...

Si c'est déjà le chaos
dans la vente,
qu'est-ce que ce sera
dans le projet ?



Trop compliqué.

Les fichiers s'égarent.
Les versions se mélangent.
Je dois faire le travail de
synthèse à leur place.

Boîte de réception

De : Martin
RE: Données projet V3

De : Claire
RE: Données projet V3

De : Bernard
RE: Données projet V2

De : Sophie
RE: Données projet_final

De : Thomas
RE: Relevés terrain.xlsx

De : Lucas
RE: Données projet V4

De : Julie
RE: Synthèse juillet

De : Marc
RE: Données projet V3

De : Antoine
RE: Tableaux_finaux

De : Nadia
RE: Données projet V2

... et 42 autres messages

RE: Données projet V3
Claire
Voici la dernière version.
Données_projet_V3.xlsx

RE: Données projet V2
Bernard
Voir pièce jointe.
Données_projet_V2.xlsx

RE: Relevés terrain.xlsx
Thomas
Ci-joint les relevés.
Relevés_terrain.xlsx

RE: Données projet V4
Lucas
Attention, nouvelle version.
Données_projet_V4.xlsx

RE: Synthèse juillet
Julie
Merci de consolider.
Synthèse_juillet.pptx

RE: Données projet_final
Sophie
Version finale ?
Données_projet_final.xlsx

RE: Tableaux_finaux
Antoine
Derniers tableaux.
Tableaux_finaux.xlsx

RE: Données projet V3
Martin
Quelques ajustements.
Données_projet_V3_v2.xlsx

Pièces jointes (9)
Données_projet_V2.xlsx
Données_projet_V3.xlsx
Données_projet_V3_v2.xlsx
Données_projet_V4.xlsx
Tableaux_finaux.xlsx
... et 4 autres fichiers



DEUX SEMAINES
PLUS TARD



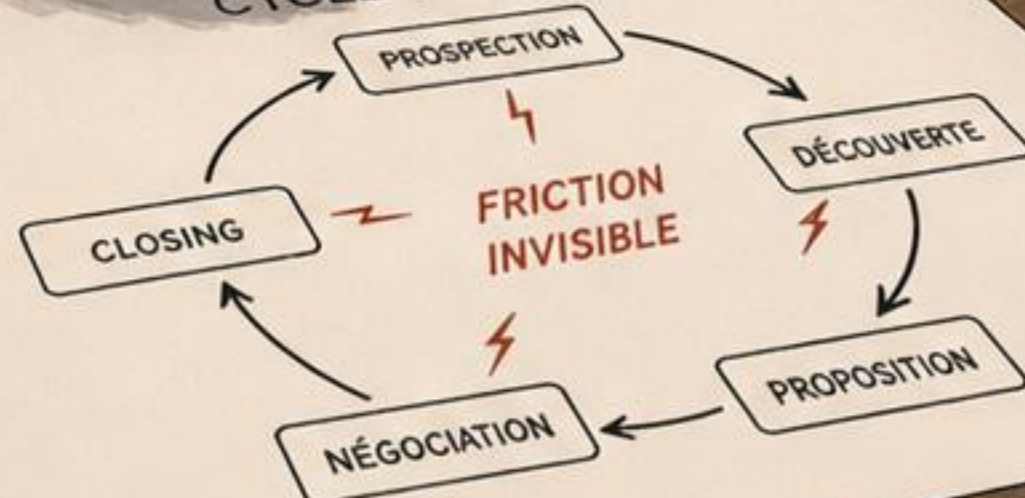
Le problème
n'est ni l'offre,
ni le prix, ni tes
commerciaux.

CLARTÉ
CONFIANCE
ENGAGEMENT
RÉSULTATS

Mais alors ?

PERFORMANCE
RELATIONNELLE
RÉSULTATS
DURABLES

CYCLE DE VENTE



C'est la friction
invisible à chaque
étape.

Cinq points de friction.
Chacun tue un deal
silencieusement.

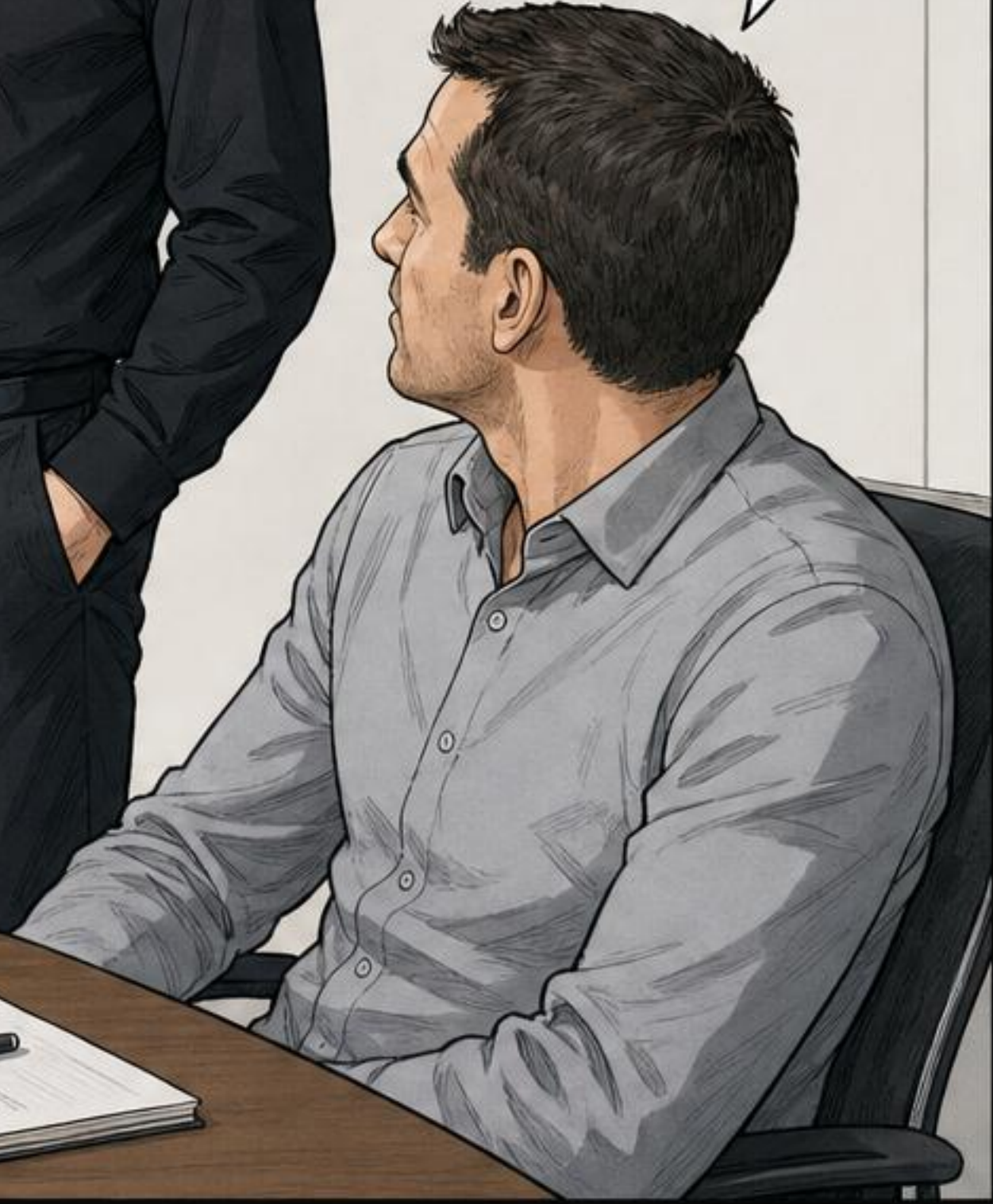
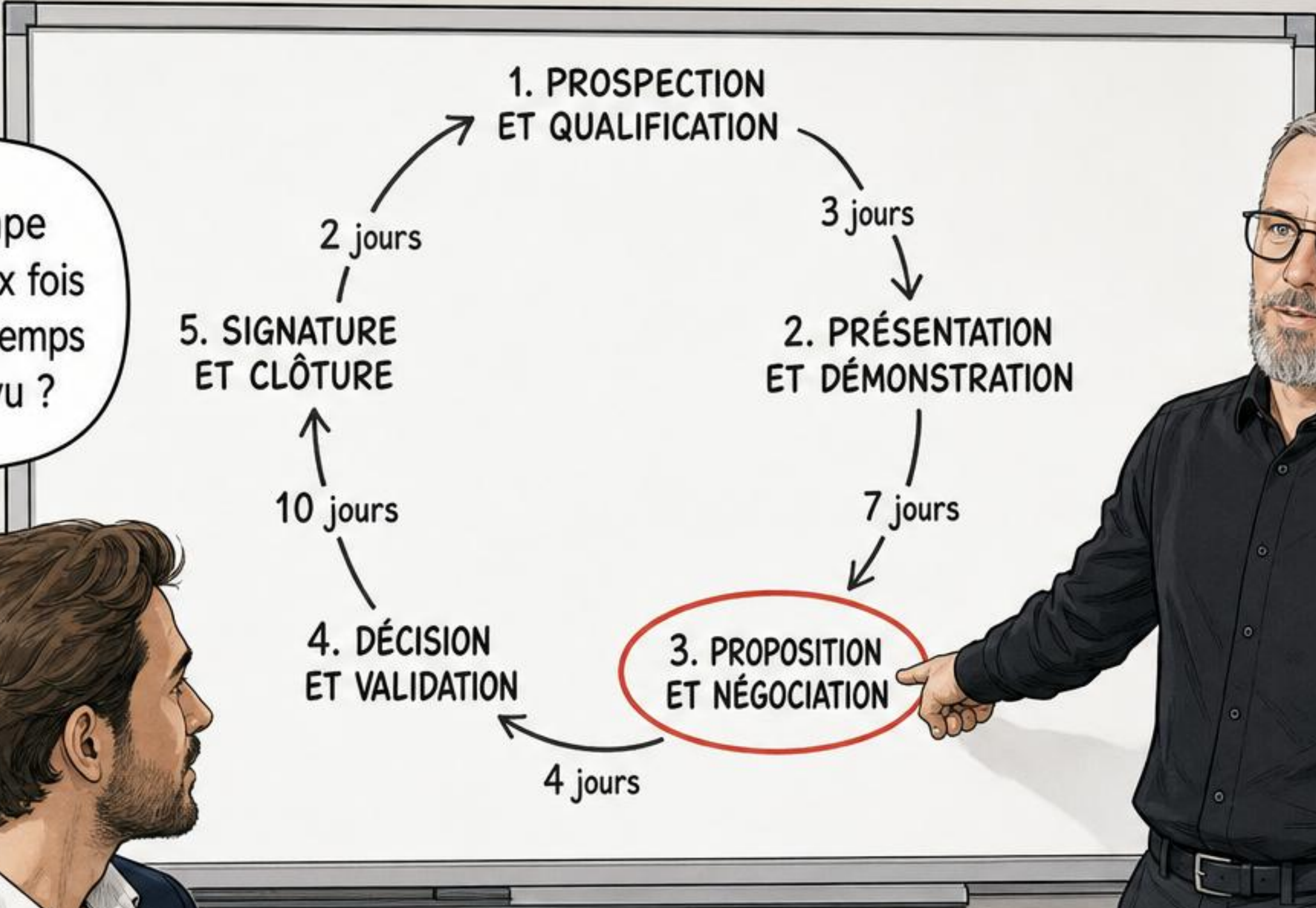
1. Ciblage flou
2. Besoin mal qualifié
3. Valeur peu claire
4. Décideur absent
5. Prochaine étape faible



Une étape prend deux fois plus longtemps que prévu ?

Tracez les 5 étapes. Mesurez le temps réel entre chacune.

C'est un problème de processus, pas de commercial.



Une Deal Room
unique par deal.
Tous les documents,
toutes les versions,
tout l'historique.

Une seule source
de vérité.
Enfin.

Deal Room

Accueil

Documents

Historique

Tâches

Membres

Paramètres

Documents

01_Contrats

3 documents

v 2

02_Financier

4 documents

v 3

03_Juridique

2 documents

v 1

04_Commercial

5 documents

v 4

05_Technique

3 documents

v 2

+ Nouveau document

Historique

Document mis à jour

Contrat principal v2

Aujourd'hui, 10:24

Document ajouté

Term Sheet v1

Hier, 16:15

Document mis à jour

Business Plan v3

Hier, 11:42

Document ajouté

Présentation v4

12 mai, 09:30

Voir tout l'historique



On a mis en place
une Deal Room. On a
tracé toutes les étapes.

On gagne 30% de temps
par vente. Et surtout, les
deals ne s'égarèrent plus
dans les mails.

Laurent -
La friction ne se voit pas
sur le papier. Elle se sent
dans le parcours du
prospect. La réduire
n'est pas un luxe. C'est
une question de survie
commerciale.



diagnostic offert sur
laurentserre.com