


J'ai fait le parfait
pitch. Tous les arguments,
tous les chiffres.
L'acheteur a dit qu'il
allait y réfléchir.

Et tu ne sais pas
pourquoi il hésite ?



Il a dit que c'était
intéressant.
Mais il devait en parler
à son directeur.

Tu crois que c'est
vraiment la raison ?
Ou c'est ce qu'il t'a dit
pour te laisser partir ?

L'acheteur n'a pas dit non à ta solution.
Il a dit non au risque de se tromper
devant son CODIR.



Quand un acheteur dit non,
c'est rarement votre solution qu'il refuse.
C'est le risque qu'il prend personnellement.

PEUR DE L'ERREUR

PEUR DU CHANGEMENT

PEUR DU REGARD




Donc quand il a dit
qu'il devait en parler à son
directeur...
c'est pas le directeur qui
bloque. C'est lui qui a peur
de se mouiller.



Ton acheteur ne veut pas ta solution.
Il veut quelqu'un qui lui tient la main
jusqu'à la signature du contrat.

VALEUR
CONFIANCE
ACCOMPAGNEMENT
↓
SÉCURISER
LA DÉCISION
RELATION
LONG TERME



A man in a dark blue suit stands in profile, looking out a large window. In the background, another man with a beard and glasses sits at a desk with a laptop. A speech bubble is positioned above the man in the suit.

Tous les rendez-vous
où j'ai perdu...
j'ai jamais demandé à
l'acheteur ce qui l'inquiétait
vraiment.

La prochaine fois,
je commence par lui demander
ce qui l'inquiète.
Pas par présenter ma solution.

DEMANDER

ECOUTER

SECURISER



Vendre, c'est pas imposer une solution.
C'est aider l'autre à dire oui
sans perdre la face.

~~Pousser le produit
à tout prix~~

CRÉER DE
LA CONFIANCE



Vos commerciaux ne perdent pas les ventes sur la solution.

Ils les perdent sur ce qu'ils ne voient pas : la peur de l'acheteur.

