

L'IA peut vraiment m'aider à conclure plus de ventes ?

Bonne question. Viens, on regarde ça ensemble.

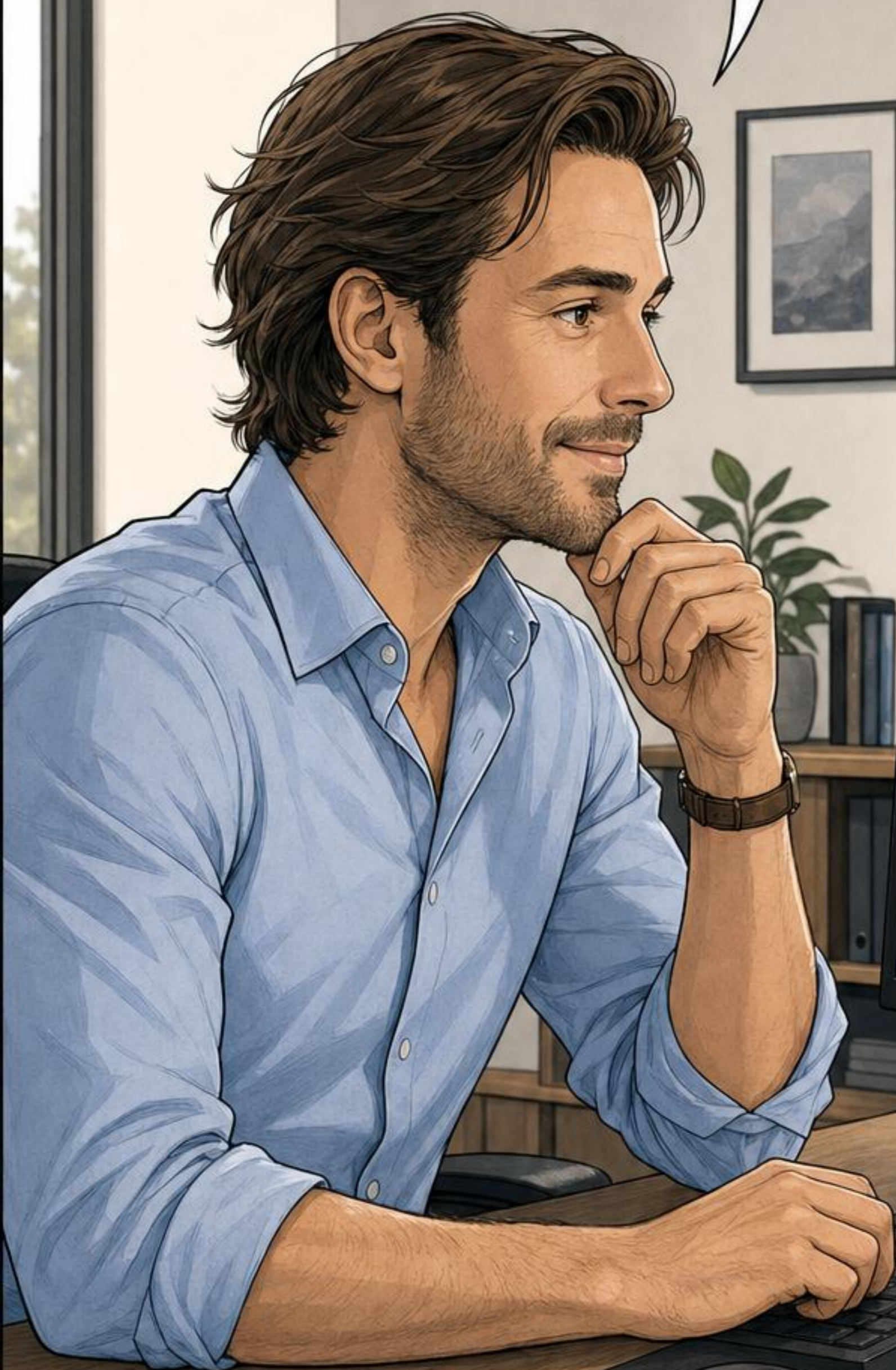


Tu passes
combien de temps à
préparer un rendez-vous ?

Une heure,
parfois plus. Je rassemble
les mails, les notes, les infos
sur le prospect...



Depuis que j'utilise l'IA
en préparation, je gagne
40 minutes par rendez-vous.
Du temps pour vérifier, ajuster,
personnaliser.



L'IA m'écrit
mes relances,
ça va plus vite.

Et si le client sent
que c'est généré
par IA ?



L'IA dit que
le signal est bon.
Je passe à
la proposition.


Mais au fond,
j'ai un doute...



Mon client a reçu
une relance IA
automatique juste
après notre
rendez-vous de
deux heures...

ÉCOUTER
COMPRENDRE
APPORTER
DES SOLUTIONS





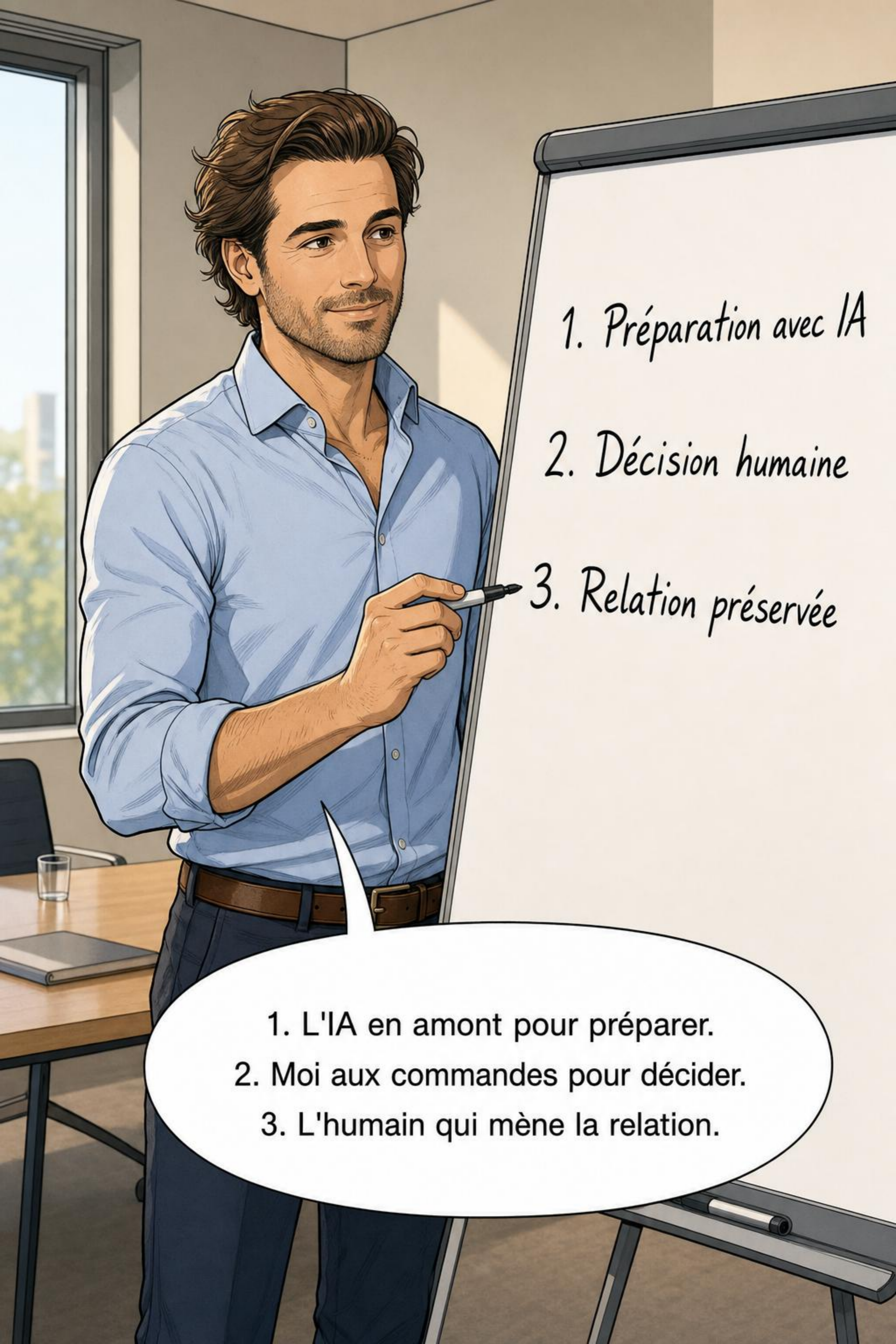
L'IA n'est pas
le problème. Le problème,
c'est quand tu arrêtes
de penser.

C'est-à-dire ?

L'IA prépare.
Elle analyse. Elle te
rappelle ce que tu
risques d'oublier.


Mais c'est toi qui
lis le client, qui adaptes
ton ton, qui décides
du moment.






1. Préparation avec IA
2. Décision humaine
3. Relation préservée

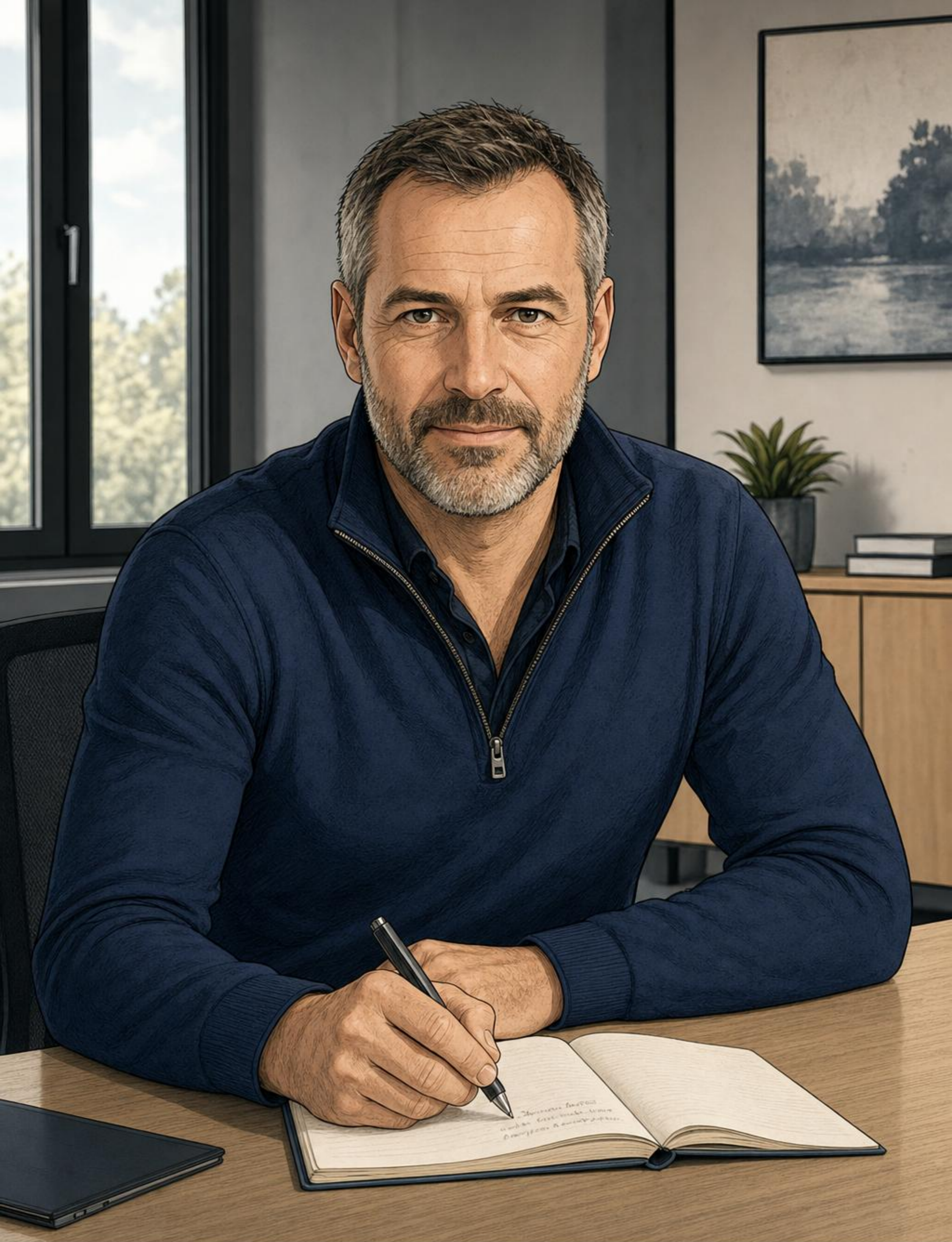
1. L'IA en amont pour préparer.
2. Moi aux commandes pour décider.
3. L'humain qui mène la relation.



L'IA peut tout
analyser sauf le silence
d'un client qui hésite.
Ça, c'est pour moi.

A man with dark, wavy hair and a light beard is sitting at a desk in an office. He is wearing a light blue button-down shirt and is talking on a black smartphone held to his ear. He has a slight smile. On the desk in front of him is a grey mug, an open notebook with a pen, and a laptop. In the background, there is a window with a view of a city at sunset, a framed picture of a landscape, and a shelf with binders labeled 'CLIENTS' and 'PROJETS'.

Le deal est signé.
L'IA m'a préparé le terrain.
Mais c'est la qualité
de l'échange qui a fait
la différence.



**Vous voulez voir où vous en êtes sur le closing ?
Commencez par un diagnostic offert sur [laurentserre.com](https://www.laurentserre.com)**