L'accompagnement de votre entreprise

Dossier suivi par :

# Fiche de travail

## Les pièges et erreurs qui vous font perdre des clients

### Erreur n°1 : Les préjugés

#### Réfléchir à la dernière vente ratée…

Le prospect :

Quelles sont les causes de cet échec ?

Aviez-vous tous les éléments pour conclure l'affaire ?

Aviez-vous des préjugés qui vous ont portés préjudice et qui vous ont empêchés de découvrir des informations clés sur le client ?

Lesquels ?



Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

Identifiez ce que vous feriez différemment avec du recul :

Quelles questions n’avez-vous pas posé ?

Quelles informations vous manquaient pour convaincre votre client potentiel d’acheter ?

## Erreur n°2 : Être centré sur soi

### Pour approfondir...

Reprenez votre dernier échec commercial :

Décrivez-le en détail

Demandez-vous quelles questions vous auriez pu poser pour vendre plus facilement, listez-les…

À côté de quoi êtes-vous passé avec du recul ?


Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

Qu’auriez-vous dû savoir que vous ignoriez ?

Et qu’est-ce que vous ignorez toujours ?

Quelles sont les informations qui vous auraient permis d’argumenter avec plus d’impact ?

En conséquence, décrivez quels sont les points que vous pourriez améliorer concrètement pour ne plus être centré sur vous la prochaine fois

## Erreur n°3 : Se justifier

### Ne pas se chercher d’excuses…

Votre posture :

Réfléchissez à ce que vous pourriez faire pour éviter le « non »

Comment ne pas inciter le prospect à refuser votre offre ?


Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

A quel moment les perdez-vous ?

Notez tout, cela va vous servir à changer les choses et à adopter des bonnes pratiques commerciales

## Erreur n°4 : Se reposer sur ses acquis

### Etre conscient de sa valeur…

Votre positionnement :

Quels sont vos points forts de manière générale ?

Comment pouvez-vous en tirer profit à chacune de vos ventes ?

Quels sont vos points faibles, vos axes d'amélioration ?

Quelles actions concrètes vous engagez-vous à mettre en place d'ici votre prochaine vente pour performer davantage?


Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

Prenez un engagement maintenant et notez-le

## Erreur n°5 : Faire du « one shot »

### Cultiver sa différence…

Pourquoi vous ?

Pourquoi vos clients devraient-ils acheter à vous plutôt qu'à un autre ?

Quelle est votre véritable valeur ajoutée ?

Qu'ont-ils à y gagner avec vous ?

Notez le nom de 5 prospects avec lesquels vous n'avez pas conclu :

Contactez-les par téléphone et demandez-leur pourquoi ils n'ont pas signé


Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

D’après eux, que devriez-vous améliorer ?

Les points qui en ressortent, les pépites à exploiter :

Notez le nom de 5 clients satisfaits :

Demandez-leur pourquoi ils ont acheté chez vous

Pourquoi sont-ils satisfaits ?

Les points positifs qui en ressortent :

Qu’allez-vous mettre en place concrètement fort de ces éléments ?


Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .