

CoAct

OPENING
Is the opener clear and engaging?

VOICE
Tone, pace, energy level?

SCRIPT
Key points covered? Any gaps?

CUSTOMERS BUILD RELATIONSHIPS CLOSE DEALS

OBSERVE. LEARN. → IMPROVE. GROW.

FOCUS ENERGY IMPACT

■■ ■■■■■■■■■■■■■■■■■■ ■■■■■-■-■■ ■■ ■■■■■■■■■■■■■■■■ ? Pose-t-il des questions pertinentes, ou enchaîne-t-il mécaniquement son script ?

■■■■■■■■ ■■■■-■■ ■■■■ ■■■■■■■■■■ ? (ou la vengeance du prospecteur prospecté)
 Insiste-t-il maladroitement, rebondit-il intelligemment ou abandonne-t-il dès le premier refus ?

■■■■■-■-■ ■■■ ■■■■■■■■■■■■ ■■ ■■■■■■■■■■■■■■ ? Montre-t-il qu'il a compris ton
besoin ou continue-t-il sans ajuster son discours ?

■■■■■■■■■■-■■ ■■■ ■■■■■■■■■■ ■■ ■■■■■■■■■■■■ ? Certains commerciaux jouent sur des associations trompeuses : mots exagérés ("révolutionnaire"), fausse urgence ("offre valable aujourd'hui seulement"), comparaisons douteuses ("le Netflix de l'assurance") ou références floues ("je vous appelle suite à un rapport EDF..."). Est-ce que cela te convainc ou te rebute ?

■■■■ ■■■■ ■■■■ ■■■■■■■■■■ ■■■■ ■■■■ ?

Plutôt que de raccrocher immédiatement, accorde-toi quelques minutes pour analyser ces appels. Note ce qui fonctionne et ce qui te dérange. Peut-être réalises-tu que certaines approches qui t'énervent... sont aussi celles que tu utilises sans t'en rendre compte !

Alors, prêt à transformer ces appels indésirables en source d'apprentissage ?