Besoin d'approbation - Résultat

Donnez-vous quelques semaines entre le moment ou vous faites l'exercice d'application et le moment ou vous faites celui-ci. Ce temps vous permettra d'expérimenter sur le terrain et de prendre du recul par rapport au chemin parcouru.

Avec quels nouveaux prospects avez-vous obtenu un « non »? \*

Votre réponse

Racontez une expérience récente dans laquelle vous avez demandé poliment à un prospect de vous donner sa décision même si c’était un « non » : \*

Votre réponse

Comment vos rencontres et vos activités de vente ont-elles changé suite à la lecture du module sur le besoin d'approbation? \*

Votre réponse