Besoin d'approbation - Application

Cet exercice vous permet d'appliquer le contenu du cours à votre situation et votre contexte. Répondez aux questions suivantes de façon précise.

Expliquez ce que vous ressentez lorsqu’un prospect vous dit « non ». \*

Votre réponse

Décrivez le phénomène des « oreilles contentes » : \*

Votre réponse

Que faites-vous lorsque vous entendez un discours faussement gentil de la part de vos prospects? \*

Votre réponse

Faites une liste des trois précurseurs que vous pouvez utiliser avant de poser une question difficile : \*

Votre réponse

Expliquez comment votre perception changerait si votre patron vous autorisait à faire tout ce qui est nécessaire pour confirmer les rendez-vous; y compris lorsqu’un prospect s’énerve face à vous ou que vous dites « non » à un prospect : \*

Votre réponse