



Guide d'auto-évaluation



A large orange circle is positioned on the left side of the slide. Inside the circle, the text 'L'auto-évaluation' is written in a bold, black, sans-serif font.

L'auto-évaluation

Savais-tu que 85% des vendeurs ne vont PAS utiliser l'auto-évaluation. Pourtant, c'est un moyen efficace et pratique qui va te permettre d'accroître tes résultats !

En appliquant cet outil à CHAQUE fois que tu termines une interaction en vente avec ton client, tu vas être en mesure de t'améliorer plus rapidement et conclure plus de ventes.



Étape #1

Voici comment faire une bonne auto-évaluation suite à tes interactions en vente

- Est-ce que la rencontre s'est bien déroulée et m'a permise d'avancer vers mon objectif ?
- Est-ce que j'ai posé les bonnes questions pour découvrir les besoins / problèmes de mon client et mettre en évidence comment mon produit / service peut l'aider à régler ce besoin / problème ?
- Est-ce que j'ai écouté **2x plus** que j'ai parlé pendant l'interaction ?
- Est-ce que j'ai bâti une relation de confiance ?
- Est-ce que j'ai été respectueux ?
- Est-ce que j'ai posé les bonnes questions pour avancer vers la vente comme par exemple: lui demande s'il était prêt à acheter maintenant ou au contraire je n'ai pas tenté d'initiative et j'ai laissé le client conclure la rencontre ?
- Si le prospect n'est pas prêt à acheter, est-ce que j'ai proposé de prendre une rencontre suivante dès maintenant afin de continuer le processus ?

A large orange circle is positioned on the left side of the slide. Inside the circle, the text 'Étape #2' is written in a black, sans-serif font.

Étape #2

Note les points positifs, ce que tu as fait de bien pendant la présentation

- Quels étaient les highlights de la rencontre ?
- Qu'est-ce que j'ai dit / fait qui a pu créer ce highlight moment ?
- Quelle a été la chose la plus percutante que j'ai dite qui a conclu la vente ou au moins qui a fait avancer la vente au prochain stage ?
- Comment je vais faire pour intégrer ce que j'ai fait de bien dans les prochaines rencontres ?



Étape #3

Note les points négatifs, ce que tu as fais de moins bien pendant la présentation

- Est-ce que j'ai été distrait par certaines choses pendant la présentation ?
- Est-ce que j'ai oublié de mentionner / faire une chose importante ?
- Est-ce que j'ai mentionné un point / fait quelque chose que mon client a perçu comme négatif ?
- Est-ce que j'ai posé les bonnes questions pour découvrir le besoin du client ? Sinon, quelles questions supplémentaires j'aurais pu lui poser
- Est-ce que j'ai réellement pris le temps d'écouter et de reformuler ce que mon client m'a dit, ou j'essayais simplement de préparer ma prochaine réponse à chaque fois qu'il parlait ?
- Si je pouvais reprendre la rencontre du départ, qu'est-ce que je ferais de différent ?

A large orange circle is positioned on the left side of the slide. Inside the circle, the word "Finalement" is written in a bold, black, sans-serif font.

Finalement

Tu dois maintenant appliquer cet auto-évaluation à chaque fois que tu termines une rencontre de vente avec ton client. Dans le but de t'assurer de maximiser ton apprentissage et évoluer à la vitesse que tu souhaites vraiment.



Pour plus d'outils du genre, je t'invite à rejoindre notre groupe Facebook

[Accélération pour vendeurs à commissions : H2H Academy - Les Top Closers](#)



Tu aimerais avoir plus d'infos ?
Viens m'écrire directement sur Facebook
ou book un appel avec moi sur le lien ci-dessous:

[Prendre un rdv avec notre équipe](#)

Nicolas
Administrateur et Fondateur de H2H Academy - Les Top Closers