Discipline émotionnelle – Application

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

1. Quelles situations de vente vous rendent nerveux? Engagez-vous à améliorer votre planification avant l'appel pour ne pas être confronté à de telles situations.

Votre réponse

1. Que pouvez-vous faire lors de votre prochaine rencontre de vente pour vous permettre d'observer la conversation comme si vous étiez une tierce partie?

Votre réponse

1. Décrivez votre stratégie de planification pré-rencontre et comment vous vous préparez pour chacune. Décrivez comment vous pouvez améliorer ce processus en étant moins émotif et plus stratégique.

Votre réponse

1. Maintenant que les notions de discipline émotionnelle sont assimilées, décrivez deux ou trois choses que vous pouvez faire différemment pour améliorer cet aspect lors de vos rencontres?

Votre réponse