Perception face à l'argent – 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. Créez une liste de 5 – 10 questions que vous pouvez poser à un prospect pour encadrer la discussion sur l'argent pour éviter de simplement demander quel est leur budget. Pensez en termes de retour sur investissement, du coût si le prospect n'achète pas votre solution, du coût d'une productivité faible, des revenus supplémentaires pour le prospect. Engagez-vous à utiliser ces questions dans vos rencontres de vente.

Votre réponse

1. À quel moment de votre processus de vente devriez-vous découvrir le budget de votre prospect et sa capacité à dépenser la somme d'argent nécessaire pour acheter votre produit ou service?

Votre réponse

1. Engagez-vous à demander à votre prochain prospect son budget et de ne pas aller plus loin dans le processus de vente avant d'avoir obtenu cette information. Écrivez votre engagement ici :

Votre réponse

1. Engagez-vous à appliquer au moins une des 4 méthodes pour améliorer votre perception de l'argent : avoir plus d'argent liquide sur soi; parler d'argent; visualiser plus l'argent; développer un mantra pour l'argent. Soyez préparé(e) pour en parler dans la section suivante.

Votre réponse