Quiz 5 questions - Perception face à l’argent

Qu'est-ce qui nous a été répété de nombreuses fois et qui fait qu'il est difficile de parler d'argent? \*

1. L'argent est sale.
2. L'argent ne fait pas le bonheur.
3. L'argent des autres ne nous concerne pas.
4. L'argent est la source de tous les maux.
5. Toutes ces réponses.

Toutes les méthodes ci-dessous peuvent être utilisées pour améliorer notre perception de l'argent excepté une, laquelle ? \*

1. Avoir plus d'argent à la banque.
2. Parler d'argent.
3. Avoir plus d'argent liquide sur soi.
4. Visualiser plus l'argent.

Laquelle de ces affirmations est juste ? \*

1. Ma capacité à parler ouvertement d'argent avec mes prospects augmentera mes ventes.
2. En attendant de faire une proposition ou une offre avec mon prix à un prospect, j'aurais plus de chance de lui faire accepter le prix et je n'aurais pas à discuter le prix.
3. Je vais braquer mon prospect si je lui parle d'argent.
4. Je ne peux pas influencer le budget de mon client en parlant d'argent.

Vrai ou faux : En règle générale, les prospects sont honnêtes quant à leur budget quand on leur demande ? \*

1. Vrai
2. Faux

Quelles sont les bonnes façons de parler d'argent avec un prospect ? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent. \*

1. Donner le coût de ma solution par rapport au coût du problème.
2. Demander quel est le budget du prospect.
3. Donner un chiffre approximatif lorsqu'il est difficile de donner un prix exact.
4. Ne pas parler d'argent. Attendre que la proposition soit faite. Il vaut mieux « parler d'argent » par écrit.