Perception face à l’argent - Résultat

1. Comment vous sentez-vous de poser plusieurs questions sur l'argent plutôt que simplement demander le montant du budget?

Votre réponse

1. Comment vous débrouillez-vous dans vos tentatives de parler d'argent dans votre processus de vente? Avez-vous réussi à ne pas faire de proposition avant d'avoir parlé d'argent? Si non, comprenez-vous que potentiellement vous perdez du temps et donc de l'argent si vous faites des offres sans savoir si le prospect peut se permettre ou se permettra d'acheter votre produit ou service?

Votre réponse

1. Laquelle des façons d'améliorer vos croyances par rapport à l'argent avez-vous choisie (avoir plus d'argent liquide sur vous ; parler d’argent ; visualiser plus l'argent ; développer un mantra pour l'argent)? L'avez-vous mise en application et comment cela s'est-il passé ? Soyez précis(e).

Votre réponse