

REFERENCES (par oomark) Charrette

28-06-2007

Références (par oomark)

Rédigé jeudi 28 juin 2007 - 08:00

Topo : "Les gars, si on gagne, ceux qui auront planché auront une prime !"

Le cas fréquent :

- On est charrette sur la propale
- Va falloir faire des nocturnes
- Qui est dispo ce week-end ?
- On l'a remise à 11 heures moins 5 !
- Pas relue, on a pas eu le temps
- Faut pas le dire : on est short-listé
- ça coince sur le prix : le client est sympa, il nous l'a dit
- Il nous faut cette affaire
- On marge pas mais on entre
- C'est vrai qu'on avait parlé de prime, mais vu la marge qu'on fait
- On verra ce qu'on peut faire, mais on garantit rien
- On fait rien cette fois, mais on rattrape à la prochaine

Résultat : amertume et pas de prochaine fois

Une autre voie :

- Pévoir un variable équipe au budget
- Désigner des volontaires
- Vérifier qu'ils sont OK, sinon la prochaine fois
- Soigner le proposal management
- Relire soi-même la propale
- La remettre soi-même : ça porte chance
- Rester ferme sur le prix : tant pis si on se plante
- Proposer une remise arrière créative
- Verser une prime à l'équipe en fin d'année

L'argent motive sur la durée, pas dans l'instant

"Je ne fais pas de promesses, mais je les tiens." Edouard Balladur (un commercial qui s'ignore ?)

A voir sur oomark.com :

CITATION : Patrick Bouvier, PDG de CBI Technologies

PAGE REFERENCES : SODIFRANCE

ANALYSE : L'émotion dans la parole du client

CLUB OOMARK : mode d'emploi

Mentions légales Désabonnement : cliquer ici ou écrire à webmaster@oomark.com