

Sept phrases qui valent un appel

Vous ne cherchez rien de plus. Si l'une de ces phrases revient deux ou trois fois avec un même client, c'est le bon moment pour penser à moi, pas dans trois mois.

« *Je sais que c'est dans mes mails.* »

L'INFORMATION

« *Je fais juste un copier-coller.* »

LA PASSERELLE

« *Si je ne relance pas, personne ne fait.* »

L'ATTENTE

« *Demande à Julie, elle sait.* »

LA PERSONNE INDISPENSABLE

« *Pour ce client, c'est particulier.* »

L'EXCEPTION PERMANENTE

« *Ça ne prend que cinq minutes.* »

LES CINQ MINUTES

« *J'ai mon propre tableau à côté.* »

LE SYSTÈME À CÔTÉ

Ce qu'il faut faire

Donnez-moi un nom et un numéro : rien d'autre, aucune information sur le dossier. J'appelle sous 24 h. Avec l'accord de votre client, le cabinet reçoit ensuite une page : ce que j'ai vu, ce qui a été décidé, ce qui reste ouvert.

Ben Vischi

Consultant en organisation et en IA pour les TPE et PME · Grenoble

Tél. 06 61 30 54 02

Web marequete.fr/contact

Méthode complète et preuves de terrain :
marequete.fr/methode