



**Marlet Kervolin**

@Kaboom Kitchen

**3 FAITS SUR LINKEDIN**

**QUI POURRAIENT  
CHANGER TON  
APPROCHE EN  
VENTE**





**Marlet Kervolin**

@Kaboom Kitchen

**POINT #1**

# LA PROSPECTION EST VUE NÉGATIVEMENT

---

On se prend beaucoup de mur en prospection et c'est le jeu !  
Le truc, c'est de trouver la bonne approche pour avoir une  
première réponse et pouvoir développer.





**Marlet Kervolin**

@Kaboom Kitchen

**POINT #2**

# “MOI JE...” ? OUBLIE CETTE METHODE

---

C'est la base en vente. Parler de soi ne fonctionne plus du tout. Qui a envie d'accorder du temps à une personne ne s'intéresse qu'à elle ?





**Marlet Kervolin**

@Kaboom Kitchen

**POINT #3**

# DOUCEMENT AVEC L'AUTOMATISATION

---

Oui, tu peux automatiser certains tâches pour gagner du temps. Mais plus tu automatises, plus tu t'éloignes d'une vraie relation de confiance. Alors, on y va doucement !





**Marlet Kervolin**

@Kaboom Kitchen

**TU EN VEUX PLUS ?**

**CHECK LE POST  
JUSTE AU-  
DESSUS**





**Marlet Kervolin**

@Kaboom Kitchen

# CE POST T'A ÉTÉ UTILE ?

Like & partage. ❤️

+ Clique sur le lien dans ma bio pour découvrir comment générer des rendez-vous sur LinkedIn.

