



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 MÉTHODE

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.

