Conseil en marketing
et développement commercial

Auto évaluation après un R1

Après chaque premier entretien, faire avec honnêteté ma propre évaluation. Mes points d'amélioration d'aujourd'hui sont mes points forts de demain, et la raison de mes succès d'après demain !

Ma **ponctualité** : étais-je à l'heure ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Ma **tenue** : était-elle impeccable ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Les **différentes personnes que j'ai croisées** : ai-je bien soigné chacun de ces différents contacts pour projeter une image professionnelle et sympathique ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Le **climat de l'entretien** : ai-je réussi à créer un climat sympathique ? Avons-nous eu l'occasion de plaisanter ? Mon interlocuteur était-il souriant ?	☺☺	☺	☹	☹☹
La **présentation de mon offre** : était-elle claire, percutante et dans le respect du timing ? Ai-je donné une image CRS ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Ma **préparation** : était-elle suffisante ? M'a-t-elle permis de mieux comprendre l'entretien ? M'a-t-elle permis de faire la différence ? A-t-elle été remarquée par mon interlocuteur ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Ma **découverte** : ai-je bien compris le cahier des charges de mon interlocuteur ? Les caractéristiques essentielles de ses attentes, de l'entreprise ? Me permet-elle de construire une proposition ? Comment est-ce que j'évalue ma découverte par rapport à la fiche de découverte ? (ai-je posé toutes les questions ?)	☺☺	☺	☹	☹☹
Ma **prise de notes** : contient-elle toutes les informations recueillies durant cet entretien ? Me permet-elle d'avoir une vue exacte de tout ce qui s'est dit ? Ai-je noté les noms, fonctions, et coordonnées des personnes que j'ai rencontrées ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Mon **écoute** : ai-je bien laissé parler mon interlocuteur ? Ai-je régulièrement mesuré son ressenti ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Mes **questions** : étaient-elles pertinentes ? M'ont-elles permis d'avancer dans ma compréhension de l'entreprise et de la problématique ? Ont-elles été bien perçues par le dirigeant ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Mon **argumentation** : était-elle basée sur des faits concrets, réels, prouvés ? Les compétences, les qualités que j'ai mises en avant étaient-elles bien pertinentes par rapport à la mission proposée ? Ai-je bien vendu les analogies entre mon expérience et cette mission ? Ai-je fait une démonstration de « brillance » ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Ma **conclusion de l'entretien** était-elle gagnante ? Ai-je bien montré tant ma compréhension de la mission que ma motivation et mon enthousiasme ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Est-ce que j'ai fixé un **prochain rendez-vous ou une prochaine date** ? Est-ce que j'ai proposé l'achat ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Ai-je demandé au client ce qu'il avait **pensé de notre rencontre** ?	☺☺	☺	☹	☹☹
Est-ce que j'envoie un **mail personnalisé, convaincant et chaleureux** au plus tard 12 heures après le rendez-vous ?	☺☺	☺	☹	☹☹