Conseil en marketing
et développement commercial

Auto évaluation après un R2

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 ? Etait-il plus souriant et plus détendu que lors du premier rendez-vous ?	☺ ☺	☺	☹	☹ ☹
La **présentation de mon offre** : était-elle claire et percutante ? Ai-je bien **validé la compréhension des enjeux** ? Ai-je bien mis en avant les éléments, les mots qui sont importants pour mon client ?	☺ ☺	☺	☹	☹ ☹
Les **supports** que j'ai utilisés étaient-ils parfaits ?	☺ ☺	☺	☹	☹ ☹
Mon **écoute** : ai-je bien laissé parler mon interlocuteur ? Ai-je régulièrement **mesuré son ressenti** ?	☺ ☺	☺	☹	☹ ☹
Mon **argumentation** : était-elle basée sur des faits concrets, réels, en mettant en avant des compétences ou des qualités ? Les compétences, les qualités que j'ai mises en avant étaient-elles bien pertinentes par rapport au projet du prospect ? Ai-je bien vendu les analogies entre mon expérience et cette mission ? Ai-je cité des **références** qui étaient pertinentes et rassurantes pour mon prospect ?	☺ ☺	☺	☹	☹ ☹
J'ai su traiter toutes les objections : en donnant quittance systématiquement et sincèrement, en allant chercher la réponse chez l'autre, en disposant des éléments d'argumentation nécessaires.	☺ ☺	☺	☹	☹ ☹
Tout au long de l'entretien, j'ai maitrisé ma **stabilité émotionnelle**.	☺ ☺	☺	☹	☹ ☹
Ma **conclusion de l'entretien** était-elle gagnante ? Ai-je proposé au client d'acheter ? A défaut, est-ce que j'ai avancé dans mes chances de signer l'affaire ?	☺ ☺	☺	☹	☹ ☹
Est-ce que j'ai fixé un **une prochaine date, un rendez-vous de Go / No-go** ?	☺ ☺	☺	☹	☹ ☹