

Problématique

Comment puis-je lever les freins à la signature du devis ?

Lecture des idées

- « Ce n'est pas le bon moment – je vous rappelle plus tard - Je vais réfléchir – pas le temps pour l'instant »

=> Comprendre la vraie raison (ex : problème de prix ?). J'ai besoin de comprendre vos raisons pour progresser.

Je reprendrai contact avec vous dans xx temps. Prendre des nouvelles de manière sincère.

Hiérarchiser les prospects à relancer selon leur potentiel. Respecter le non.

- « C'est trop cher – je n'ai pas l'argent maintenant »

=> Afficher ses tarifs. Proposer de payer en plusieurs fois : « je suis flexible en terme de règlement ». Mon intervention va vous permettre d'économiser de l'argent (meilleure gestion des stocks, acheter moins, revente d'objets). Revenir à la motivation du départ. Comparer à du coaching, développement personnel, taux horaire similaire. Montrer les témoignages d'autres clients sur leurs bienfaits ressentis. Tarifs justifiés par compétences et expériences. C'est un investissement pour de nombreux bienfaits : gain de temps, gain de place, allègement charge mentale, mieux-être.... Durabilité de la prestation. Proposer une prestation en visio, un mix présentiel – distanciel (diminuer frais de déplacement). Adapter la prestation pour réduire le prix : le client travaille entre les séances.

- « Finalement, je vais le faire tout.e seul.e - Je vais me faire aider par des amis, la famille »

=> Relancer pour savoir si c'est fait. C'est un métier. Ca va vous prendre beaucoup plus de temps (PO : pose les questions, motive, encourage). Demain soir, ça peut être fait (avant-après immédiat, effet « coup de baguette magique »). Je vois déjà le résultat dans ma tête. Durabilité de la prestation. Pas de jugement, bienveillance, neutralité, objectivité. Respect du mode de vie.

- « Moi c'est ok mais mon conjoint ne veut pas »

=> On ne touchera pas à ses affaires. Comprendre la vraie raison (ex : frein financier ? cf question sur l'argent).

Rencontrer/croiser le conjoint dès le 1^{er} contact et lui demander son avis. Rappeler les bienfaits attendus pour qu'elle en reparle avec lui. Expliquez lui que vous irez mieux, que vous ne pouvez pas le faire toute seule pour le faire changer d'avis. Faire qu'il y trouve son intérêt (gain de place pour ses affaires, moins de tensions, économies d'argent...)

Idées issues du rdv des membres de la FFPO du 6 décembre 2021