



Poser une décision

"Mais oui, bien entendu..."



Deux vendeurs discutent.

Le premier est déprimé: son taux de vente n'est que de 27%.

L'autre lui donne un tuyau: Répéter autant que possible

"Mais oui bien entendu..."

A la fin de la journée le premier vendeur s'interroge.

Sur 54 clients. Il a fait 19 ventes.

Est-ce qu'on peut vraiment dire que la méthode "Mais oui bien entendu"
est significativement efficace ?