

A CHAQUE RENDEZ-VOUS D'INSATISFACTION CLIENT VOUS RISQUEZ DE PERDRE BEAUCOUP PLUS !

Ne laissez plus votre rentabilité s'échapper...

PAIN POINTS



CLIENTS INSATISFAITS

Frustrations, critiques, perte de confiance.



DÉLAIS DÉPASSÉS

Retards, imprévus, manque de visibilité.



MANQUE DE CLARTÉ

Incompréhensions, informations mal partagées.



TENSIONS RELATIONNELLES

Échanges difficiles, pression, climat dégradé.



RISQUES DE RUPTURE

Remise en concurrence, perte de contrat.



ENJEUX



PRÉSERVER LES CLIENTS

Éviter les ruptures et sécuriser les relations clés.



SÉCURISER LA RENTABILITÉ

Protéger les marges et éviter les concessions inutiles.



PROFESSIONNALISER LES ÉQUIPES

Donner les méthodes et postures adaptées aux situations sensibles.



RESTAURER LA CONFIANCE

Reprendre le contrôle et rétablir un dialogue constructif.



RISQUES

Perte de budget et de marge

Détérioration durable de la relation

Mobilisation excessive des équipes

Impact sur la réputation de l'agence

MAÎTRISER LES RENDEZ-VOUS DIFFICILES, C'EST SAUVER LE PROJET... ET VOTRE RENTABILITÉ.

