



Fatou Gueye  
CEO & Fondatrice  
Digal Consulting

# COMMENT DIRE NON À VOS CLIENTS DE MANIÈRE ÉLÉGANTE?



1 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Branding**

**LORSQUE L'ON VEND DES SERVICES DE PRESTATIONS INTELLECTUELLES, CERTAINS PROSPECTS OU CLIENTS VONT PARFOIS TRÈS LOIN DANS LEURS DEMANDES**

**Vous devez donc pouvoir leur dire NON de manière élégante afin de les limiter tout en laissant la porte ouverte à de futures opportunités.**



1 mn - temps de lecture

**Economisez des heures de recherche  
Branding**

# Voici des demandes typiques et comment y répondre de manière élégante



1 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Branding**



**Question : Puis-je avoir un aperçu de votre solution avant de vous confier cette mission ?**



**Réponse: J'ai besoin d'un acompte afin de rémunérer à la fois mon temps ainsi que tous les éléments nécessaires pour me permettre de vous apporter les solutions les plus adéquates**

***Tip : Toujours demander un acompte avant de démarrer votre mission***





**Question : Pourriez-vous faire cette mission pour un tarif moins cher?**



**Réponse: Si le budget est votre priorité, dites-moi quel est le prix que vous avez en tête et partons de là pour déterminer les livrables qui peuvent correspondre à ce budget**

***Tip : Faites des remises. Toutefois attention à ne pas travailler avec une marge nulle voire à perte***





**Question : Pourriez-vous faire ce travail gratuitement?**



**Réponse: Considérer ce travail comme un investissement pour votre entreprise avec un ROI qui va largement dépasser ce coût initial comme je vous l'ai démontré**

***Tip : Attention à ne pas accepter de travailler gratuitement, négocier un pourcentage des résultats futurs si besoin***





**Question : Pourriez-vous aussi rajouter cet item dans vos livrables?**



**Réponse: Oui, bien sûr! Je rajouterai les heures de travail nécessaires pour ce travail supplémentaire dans votre facture finale. Cela vous convient?**

***Tip : Evaluer le temps de travail nécessaire pour toute nouvelle demande et facturer en fonction***





**Question : Pourrait-on avoir un nombre illimité de révisions?**



**Réponse: Oui, bien sûr! Mon devis inclus 2 révisions. Au-delà de ces deux révisions, il est possible d'avoir un nombre de révisions illimitées avec une facturation à l'heure. Cela vous convient?**

***Tip: Vous rappeler que vous êtes payé pour votre temps si vous proposez des services***





Bonus TIP Digal Consulting  
pour les prestataires de services

# NE PAS OUBLIER

**Votre temps et votre travail ont de la valeur.  
Vous les mettez à disposition en échange  
d'une rémunération.**



1 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Branding**



**Vous avez désormais votre  
argumentaire pour répondre  
NON de manière élégante à  
votre prospect ou client.**

**Partagez-nous vos résultats sur  
Linkedin**

**Et une dernière chose :**



# Partagez ce mémo

➔ Pour aider d'autres à construire leur argumentaire client



Fatou Gueye  
CEO & Fondatrice  
Digal Consulting



suivez-moi sur  
LinkedIn pour ne rien  
râter de mes  
publications

#Entrepreneuriat  
#Marketing  
#Branding



Like



Commenter



Partager



Pour devenir Incontournable

[contact@digalconsulting.com](mailto:contact@digalconsulting.com)

[www.digalconsulting.com](http://www.digalconsulting.com)