

Mini-diagnostic : Êtes-vous en mode Attente ou en mode Action ?

Objectif : Identifier les situations où vous attendez trop... et planifier une action rapide.

Situation	Votre cas actuel	Action recommandée
Vous attendez que le client vous rappelle	Oui / Non	Programmez une relance douce dans 7 jours
Vous attendez un projet plus mûr pour agir	Oui / Non	Proposez un échange sur les prochaines étapes possibles
Vous attendez de "meilleures circonstances"	Oui / Non	Initiez une prise de contact basée sur une tendance ou un enjeu
Vous attendez qu'un signe clair apparaisse	Oui / Non	Créez le signe : partagez une étude de cas, une expérience client
Vous attendez sans date précise de prochaine action	Oui / Non	Planifiez systématiquement un rappel dans votre CRM ou agenda

Interprétation rapide :

- 0 à 1 réponse Oui → Vous êtes proactif, continuez ainsi !
- 2 à 3 réponses Oui → Risque d'inertie latent : activez rapidement vos relances.
- 4 réponses Oui ou plus → Votre pipe est en danger silencieux : il faut agir immédiatement.