



Vente et téléprospection

Par **aurore72**, le **16/01/2013** à **15:12**

Bonjour,

Je me permets de venir à vous afin de vous exposer mon cas.

Je suis téléprospectrice en CDI depuis 1 an dans une société qui vend des contrats d'assurance accidents de la vie.

Je vendais très bien, dès mon arrivée dans l'entreprise j'ai touché des primes importants allant jusqu'à 300 euros par mois sachant que je suis à temps partiel (20h) cela n'est pas rien. On m'a changé d'équipe, la mienne à temps partiel n'a pas duré (manque de candidats) on m'a intégré dans une autre équipe avec donc un nouveau superviseur. Le contact est plutôt spécial, c'est une personne qui parle très fort, j'ai plus de difficultés à me concentrer...depuis, je n'arrive plus à vendre ...le mois dernier cela allait encore mais ce mois ci c'est difficile. On m'a dit que je ne savais plus traiter mes appels, que j'étais démotivé, que ça ne "pouvait plus durer comme ça et qu'on ne peut se permettre de garder des gens qui ne veulent plus vendre".

Je veux toujours vendre et je fais tout pour cela. On me dit que non, que "ça s'entend dans mes appels, ma voix n'est pas dynamique" on m'a fait écouter mes appels en me précisant à chaque fois "tiens là tu vois fallait faire si fallait faire ça et tu ne l'as pas fait"

J'ai peur d'être licencié.

A savoir que depuis décembre j'ai été élu suppléant du délégué du personnel du coup on m'a dit "ce n'est pas une raison pour ne plus traiter tes appels"...

qu'en pensez-vous? dur dur **merci**