

LÈVE-TOI ET VENDS - NICOLAS CARON

L'APPORT DU LIVRE → DES CONSEILS POUR DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES EN VENTE



Se vendre avant tout

Un vendeur doit inspirer confiance. Il est donc important de peaufiner sa présentation personnelle :
Soigner son apparence / Se synchroniser avec son interlocuteur / Montrer que l'on est pro ! / Se valoriser et valoriser son interlocuteur / Soigner sa carte de visite numérique / Etre sympa



Vendre au cerveau reptilien

Être capable de capter l'attention est devenu un impératif. Les 3 zones du cerveau : cerveau reptilien / cerveau limbique / cortex. Capturer l'attention du cerveau reptilien en attisant le désir ou la peur. Proposer un appât en présentant la récompense potentielle / Provoquer en illustrant une perte ou le risque de manquer une opportunité / Utiliser des slogans et histoires



Vendre à "Einstein"

Générer un dialogue constructif en passant par l'art du questionnement. Arrêter de poser des questions idiotes / Recueillir des informations sur ses interlocuteurs avant une rencontre / Identifier les enjeux en posant la « mère de toutes les questions » : pourquoi ? / écouter une affaire sans intérêt / demander les chances de succès à l'acheteur.



Vendre au psy

Se concentrer sur les émotions de base : la peur et le désir / S'appuyer sur l'inconscient / Favoriser l'image interne de son client / Aider l'autre à se projeter / Stimuler la fierté d'être perçu comme quelqu'un de bien / Actionner le levier de l'urgence / Réduire la crainte / Insister sur les fixettes



Vendre rentable

Négocier :

Ne pas se plaindre et accepter les difficultés / Être convaincu par la valeur de l'offre qu'on propose / Ne pas avoir honte de proposer des tarifs élevés / Oser défendre son prix quitte à dire non / Préparer sa négociation / Oser parler en premier / Prendre du recul et dégonfler son égo Présenter une offre qui comprend A+B+C+D+E lorsqu'un client demande A+B



Vendre sur un salon

Prendre contact avec un prospect :
Qualifier le potentiel / Abréger rapidement si le potentiel est limité / Sinon pitcher son offre / Engager son prospect sur la meilleure suite à donner / Remercier / Recommencer Engager un dialogue immédiat ou Poser une question d'appui / Procéder comme un agent d'accueil Viser un discours clair, concis, simple et enthousiaste / Positionner immédiatement un rendez-vous.



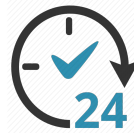
Vendre et apprendre

La vente est un apprentissage permanent : Demander conseils aux meilleurs / Éviter de reproduire les mêmes erreurs / Masquer le dur labeur pour que les choses paraissent faciles / Faire des bilans réguliers / Mettre en place des habitudes de progrès / La clé pour progresser est de mettre de la régularité dans ses efforts.



Vendre tous les jours

Viser l'élite en affrontant les efforts nécessaires pour progresser : Viser sa zone d'impact maximum / Se concentre plus de 3 minutes en travaillant hors connexion pour éviter les distractions / Se fixer de bons objectifs / Développer son expertise tous les jours / Sourire et mettre la chance de son côté / Faire du réseautage.



Éviter ces erreurs pour vendre

Ne pas prendre les gens pour des cons / Ne pas se battre, dans le sens où il ne faut pas répondre à l'agressivité par l'agressivité / Ne pas se disperser mais viser l'efficacité / Ne pas jouer aux devinettes mais être clair sur tout / Ne pas être trop patient et trop sage. Il faut parfois décider et prendre des risques / Ne pas faire la chasse aux « oui », car il est vain de viser l'approbation de tous