



Article publié sur on LinkedIn.com: 13 septembre 2023
22_SellYourself_Fr..pdf

Vendez-vous d'abord,
si vous voulez vendre
quoi que ce soit.



MON SUCCÈS EST VOTRE succès
German Decalès



Burt Lancaster.
(1913 – 1994)
Acteur et producteur américain.
A servi durant la Seconde Guerre mondiale.
Il a joué dans le drame militaire From Here to Eternity.
Un succès au box-office, il a remporté huit Oscars.

WebTechPublishing.com

COMMENT SE VENDRE ?

L'une des compétences les plus précieuses qu'une personne puisse avoir est de savoir vendre quoi que ce soit. Avoir des connaissances en vente vous aide à tirer avantage de nombreuses opportunités pour les entrepreneurs et les propriétaires d'entreprise ainsi que pour tous ceux qui aspirent au succès.

La plupart des gens ne réalisent pas à quel point vendre est important, à moins que votre salaire en dépende !

J'entends souvent « Ce n'est pas pour moi », « Il faut avoir le don de vendre » ou « Je ne peux tout simplement pas vendre », mais cela ne peut pas être plus loin de la vérité.

Rappelez-vous que les vendeurs ne sont pas les seuls à vendre quelque chose et surtout les bons vendeurs sont faits, pas nés, et personne ne réussit dans la vie sans savoir vendre. Pensez à la dernière fois où vous avez convaincu vos enfants de finir leurs légumes ou convaincu vos parents de vous laisser emprunter la voiture pour la fin de semaine. Croyez-le ou non, vous vendez quelque chose !

Pour les gens qui se lancent en affaires ou la personne qui souhaite gravir les échelons de leur organisation ou de la société, de savoir « vendre » fera toute une différence dans leur quête de succès.

Ne vous en faites pas trop, car vous n'êtes pas seul à ne pas savoir comment vendre. Saviez-vous que plus de quatre-vingts pour cent des « vendeurs » n'ont jamais pris le temps de développer des compétences en vente ?



Il y a bien sûr le petit guide ou la méthode à suivre lors de l'embauche, mais rien de plus élaboré, et vous voilà automatiquement un vendeur. Il y a beaucoup plus, avant de considérer être « compétent » ou « expert. »

Vous pouvez apprendre quelques techniques simples qui peuvent être appliquées à n'importe quelle situation, que vous vendiez un produit ou un service par téléphone, en face à face ou même dans le cadre d'un entretien pour avancer votre carrière.

Pour ce faire, peu importe ce que vous vendez, c'est plus facile que la plupart des gens ne le pensent. Pour y parvenir, il s'agit de simplement garder à l'esprit les cinq points suivants.

Selon le degré d'expertise souhaité, vous vous devrez de rechercher, de comprendre, d'approfondir et d'expérimenter sur le terrain chacun des points, car la vente est une science des plus complexe.

1. *La première chose que vous vendez, c'est vous* : oubliez le produit ou le service. Si la personne à qui vous vendez ne vous aime pas, elle ne vous écoutera pas. Assurez-vous de bien connaître le produit et de bien vous présenter. Soyez le vendeur auprès duquel vous achèteriez quelque chose.
2. *Écoutez plus que vous ne parlez* : les mauvais vendeurs ne peuvent se rendre compte à quel point leur produit est incroyable. Ils n'arrêtent pas d'en parler !

Mais les bons vendeurs écoutent ce que disent leurs clients. Ils prêtent attention aux besoins des clients dès le début et se présentent en conséquence.

3. *Sachez à qui vendre* : si vous vendez un produit ou un service qui coûte 50 000 \$, n'essayez pas de le vendre à la personne dont le budget est de 2 000 \$. Une erreur courante des vendeurs est d'essayer de vendre à tout le monde. Assurez-vous que ce que vous vendez répond aux besoins de vos clients potentiels et est réaliste pour eux. Vous avez de fortes chances d'obtenir cette vente !
4. *Comprenez ce qui motive l'autre partie* : pourquoi les gens devraient-ils s'intéresser à ce que vous vendez ? En quoi votre produit ou service leur apporte-t-il de la valeur ?

Faites attention à ce qui pousse votre client potentiel à prendre votre rendez-vous en premier lieu et abordez-le dans votre présentation.

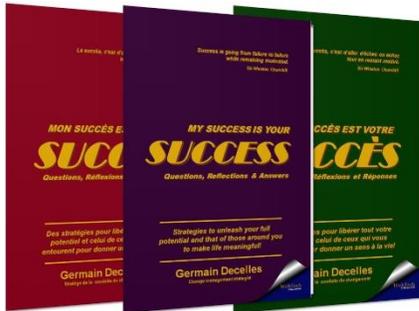
5. *Gardez les choses simples* : ne compliquez pas trop votre présentation simplement parce que vous voulez avoir l'air plus compétent. La marque de la vraie connaissance dans n'importe quoi, c'est à quel point vous pouvez expliquer à la personne moyenne. Gardez votre argumentaire simple et inférieur à trente secondes, tout en allant progressivement.

La clef du succès de la vente est de penser à la personne à qui vous vendez. Faites votre approche de leurs besoins et réfléchissez à la façon dont ils se sentiront après votre présentation et la réunion. Il n'y a pas de « vendeur né dans la nature. » Croyez-moi, n'importe qui peut apprendre à être bon en vente.

Prenez le temps d'en savoir plus, par exemple, il y a un livre facile à lire sur le sujet. « You don't need to be a shark: creating your own success (pas besoin d'être un requin en créant votre propre succès) » de Robert Herjavec.



Apprenez-en plus sur « comment se vendre » avec *Mon succès est votre succès*. Le livre à travers des questions, des citations et des réflexions fournit les éléments nécessaires pour explorer tout sur la motivation afin de façonner votre succès et d'aider ceux qui vous entourent à faire de même. N'oubliez pas que le succès est une question d'efforts d'équipe!



Ce livre de développement personnel de 404 pages a été publié par WebTech Publishing et est disponible en librairies ou en ligne via www.publier-un-livre.com. Pour plus d'information et pour consulter le folioscope, rendez-vous sur : www.webtechpublishing.com.

Au sujet de l'auteur

En plus de la rédaction, Germain Decelles agit comme stratège en gestion du changement. Il possède plus de 40 ans d'expérience en affaires et en consultation sur les marchés locaux et internationaux, notamment dans des secteurs tels que le commerce de détail, la distribution, les technologies de l'information et les communications, le transport, la fabrication, les services financiers et les organisations gouvernementales.



Autres parutions : ISO Pour Tous – Le manuel d'information ISO – Le guide de préparation ISO – La gestion du changement en affaires – La gestion de projet d'affaires – Le changement POUR TOUS – Change your future, now! – My Success Is Your Success.

Information

Europe :

Impression et diffusion : <https://www.publier-un-livre.com>

- Format carton souple: ISBN 978-1-7388000-6-3 (38.93 Euro (Inclue la TVA, hors frais de port))

Amérique :

Impression et diffusion : <http://www.lulu.com>

Disponible pour les bibliothécaires via le Ingram Content Group : <https://www.ingramcontent.com>

- Format carton souple: ISBN: 9978-1-7388000-1-8 (\$32.20 us - \$45.16 ca - 29.18 Euro)

Contact presse



Germain Decelles, o.s.j.
WebTech Management et Publication Incorporée
514-575-3427
gdecelles@webtechmanagement.com