



Vendre

Avec efficacité et plaisir

**Une affaire de Comportement
Tout simplement !**





"DANS 95% DES CAS, LE VENDEUR/NÉGOCIATEUR RÉCOLTE CE QU'IL SÈME."

La performance commerciale passe par le **comportement** des hommes et leur capacité à **savoir être**



Le vendeur/négociateur doit passer :

- du **NON DIT EMOTIONNEL** au **DIT**
- et du **MAL DIT** à l'**AISANCE ORALE**



Pour maîtriser cette démarche, il doit cesser de produire toutes sortes de **PEURS** imaginaires et infondées >> **les gamberges**

- ⌚ **peur** d'annoncer le prix
- ⌚ **peur** de la réaction de l'autre
- ⌚ **peur** de poser les bonnes questions
- ⌚ **peur** du silence, de dire non, de l'inconnu...

Ces **GAMBERGES** altèrent son comportement et entraînent :

- ⌚ soit une attitude agressive
- ⌚ soit une certaine fragilité, liée à une baisse de moral



C'est **L'EFFET** que le vendeur fait à l'autre et la capacité qu'il a à **DONNER ENVIE**.

Par cet acte de séduction, il saura se mettre en **SITUATION D'INFLUENCE** plutôt que de rester dans une attitude de **DÉPENDANCE**.



Alors comment faire ?

En osant :

- » **tout dire** (au lieu de gamberger et d'avoir peur)
- » **les mots justes** (au lieu de généralités)
- » **impliquer l'autre** (au lieu d'un monologue)
- » **les silences** (au lieu de trop parler)



Une fois la prise de conscience obtenue (le fameux **DÉCLIC**), le vendeur/négociateur agit avec **TENDRESSE et PUISSANCE**.

La pédagogie passe par l'**exemple** et l'**interaction** permanente dans la convivialité, la découverte participative, la rigueur et l'enthousiasme.

Chaque participant est stimulé pour **OSER PLUS**, pour élever son **NIVEAU D'ÉCOUTE** et... donner **PLUS ENVIE**.

Le résultat

Basé sur du bon sens et de l'évidence, ce "déformatage" est immédiatement opérationnel, l'appropriation étant obtenue par la pratique de sketches pris dans leur quotidien.



Le vendeur/négociateur saura dire :

NON
sans conflit
ni rupture

OUI
mais sans
tout donner



Par cette attitude tellement naturelle, mais si peu habituelle, le vendeur sort des sentiers battus et enclenche une **SPIRALE VERTUEUSE** et **PROFITABLE**.

Il n'a qu'une envie : **aller vérifier sur le terrain que ça marche aussi bien qu'en sketches !**



Participants : 4 à 10 personnes maximum

Durée : Une session initiale de 2 jours, suivie d'une seconde de 2 jours, 2 mois plus tard

Modalités : 2 paperboards et une salle disposée en U - Site résidentiel de votre choix



**Les résultats et les performances ne sont
que la conséquence d'un bon comportement,
CELUI QUI DONNE ENVIE !**

» J'ai managé des équipes importantes à plusieurs niveaux, au sein de grands groupes, sur des marchés très concurrentiels, en B to C et B to B. Je suis également coach.

» Passionné par Dame Nature et par la Nature Humaine, je porte un regard bienveillant sur les vendeurs et les managers, que j'ai envie d'accompagner dans leur SAVOIR ETRE, au travers de ces formations, créées et précédemment dispensées par Bernard NICOLE.

» Je suis persuadé que si l'on ne livre pas ses Emotions par des Mots justes, elles créent des Maux. Par contre, si on les livre, elles libèrent et touchent, et permettent de passer là où l'explication bute.



Guy TISSEUR

+ de 30 ans de commerce

+ de 25 ans de management

Pour plus d'informations :

Tél. : 06 46 23 04 63

Email : g.tisseur@declic-comportement.fr

www.declic-comportement.fr

