Vends-toi d'abord !

La différence qui fait la différence, c'est toi !

- Soigne ta posture
- Montre que tu es un pro
- Valorise-toi
- **A toi de jouer !** Prépare un pitch perso qui donne envie de travailler avec toi.

Vends au Reptile !

Ce qui est creux n'est pas forcément profond ! (C. Frisoni)

- Attise son désir
- Attise sa peur
- Résume l'essentiel en quelques mots
- **A toi de jouer !** Prépare un premier slogan qui te démarque immédiatement.

Vends à Einstein !

Comprends le "Pourquoi" et le "Comment" suivra !

- Arrête de poser des questions idiotes
- En toutes occasions, remonte aux enjeux
- Transforme ton client en vendeur
- **A toi de jouer !** Construit une liste de question qui élève le débat

Vends au Psy !

C'est l'émotion qui décide, la logique ne fait que justifier !

- Fais confiance à l'inconscient
- Projette l'utilisation
- Transforme les "fixettes" en intuitions positives
- **A toi de jouer !** Identifie et verbalise les bénéfices émotionnels de ton offre

Vends Rentable !

Le client défend déjà très bien ses intérêts, inutile de s'y mettre à deux !

- N'aie pas honte
- Apprends à compter
- Débranche le sonotone
- **A toi de jouer !** Calcule l'impact économique des variations de tes conditions de vente

Vends sur un Salon !

Abondance de biens de nuit pas !

- Prends conscience de ta chance
- Détends toi et joue
- Applique un méthode...et recommence
- **A toi de jouer !** Prépare des démos adaptées à la répétition en grand nombre.

Vends et apprends

Je ne perds jamais soit je gagne soit j'apprend ! (N. Mandela)

- Demande conseil aux meilleurs
- Change d'erreurs
- Mets en place une habitude de progrès
- **A toi de jouer !** Fais un bilan de ce que tu maîtrise et fixe les priorités de progrès

Vends tous les jours

Les meilleurs sont ceux qui font ce que les autres n'ont pas le temps de faire !

- Tape dans la Zim
- Concentre toi plus de 3mn
- Développer chaque jour ton patrimoine commercial
- **A toi de jouer !** Prends ton agenda et affecte le juste poids aux tâches vraiment prioritaires

Ne vends plus comme ça !

Faire la même chose en espérant un résultat différent est une bonne définition de la folie. (A.Einstein)

- Ne fais pas le malin
- Na fais pas la chasse aux "oui"
- Arrête de conclure
- **A toi de jouer !** Décide de ce que tu ne veux plus faire