

QUELQUES IDÉES

1



80% d'écoute

Nos deux oreilles et nos deux yeux représentent 80% d'attention par rapport à notre bouche (20%).
Écouter, écouter, écouter...

2

L'art de la vente consiste à ne rien vendre, mais à laisser le client acheter.

Commencer par :

"Je n'ai rien à vous vendre"



NE RIEN VENDRE

3

On n'achète rien à un inconnu



Une des première étape pendant ou après l'écoute consiste à faire tomber les barrières relationnelles client/fournisseur classiques.

4

Personne ne refuse de l'aide et des conseils d'un professionnel. Garder vos convictions et à votre place je...



AIDE ET CONSEIL

5

MONTRER VOTRE INTÉRÊT



Rappeler, relancer, se tenir informer, prendre des nouvelles est la bonne manière de montrer votre intérêt aux projets du clients

SIMPLE ?

BRAVO

