



MA POSTURE & MA BOÎTE À OUTILS COMMERCIALE

CHARLOTTE BOURGUET

Formatrice Commerciale

Libérez votre commercial intérieur 🚀



COUTEAU SUISSE de **L'ENTREPRENEUR.E**

Tarnos - 23 & 24 novembre 2023



INTERSTICES
SUD AQUITAINE

ENTREPRENDRE EN TOUTE SÉRÉNITÉ

PARTIE 1



LE MINDSET GAGNANT POUR VENDRE SON OFFRE



COUTEAU SUISSE de L'ENTREPRENEUR.E 2023

CE QUI FREINE VOTRE POTENTIEL



“Je déteste vendre”

“Je suis nul en vente”

“La vente ce n’est pas pour moi”

- Dévalorisation permanente / syndrome de l'imposteur
- Légitimité à facturer vos prestations
- Manque de confiance en soi
- Anxiété liée au manque d'argent / de clients -> Mauvais choix
- Peur de passer pour un marchand de tapis / de déranger / du rejet ...

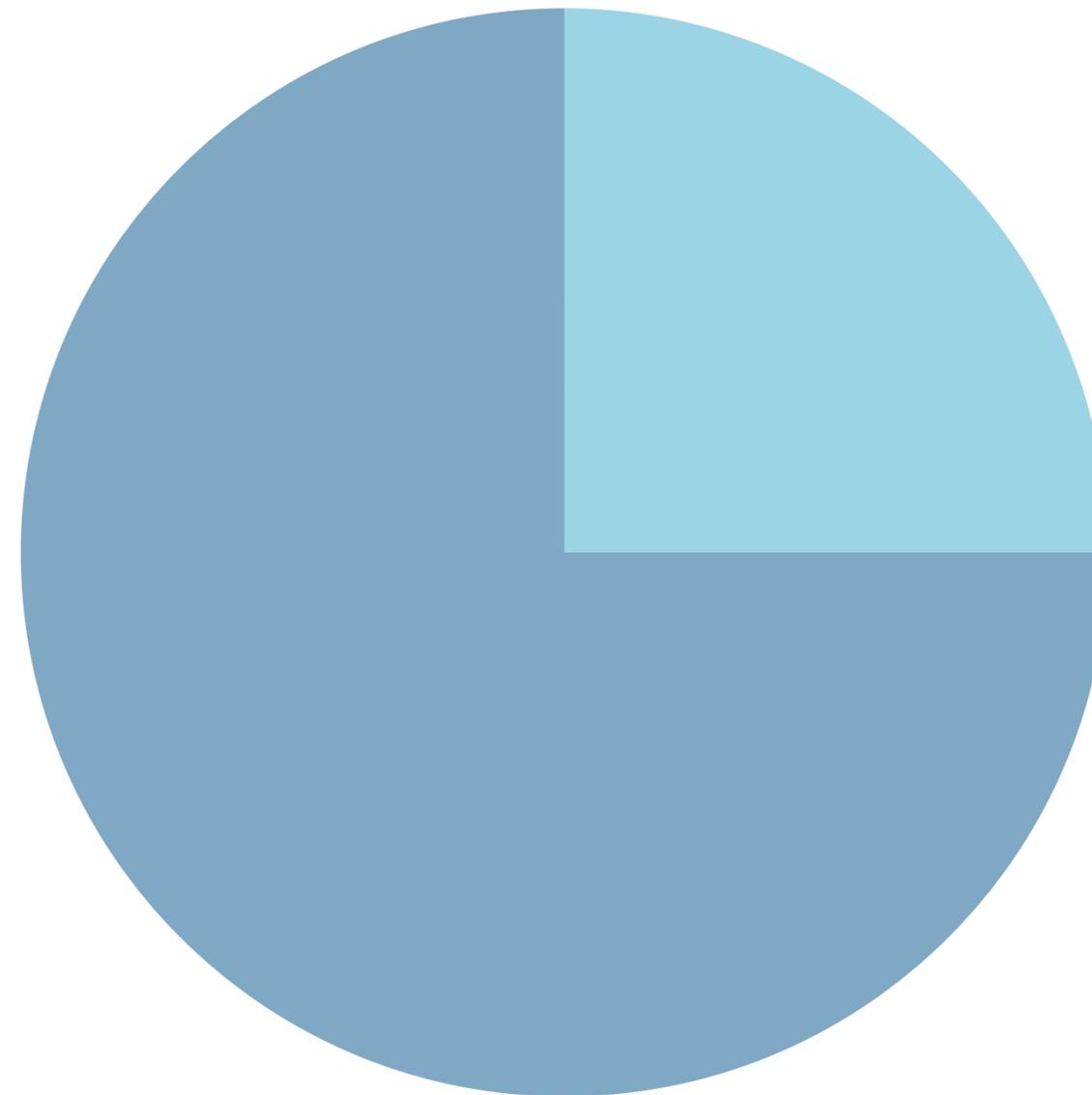


TOUT EST UNE QUESTION DE POSTURE



Langage non-verbal

65 à 80%



Parole
20 à 35%



LE MINDSET GAGNANT

CLÉ N°1 Soyez au clair sur votre objectif



LE MINDSET GAGNANT

CLÉ N°1 Soyez au clair sur votre objectif

CLÉ N°2 Vendre c'est servir



LE MINDSET GAGNANT

- CLÉ N°1** Soyez au clair sur votre objectif
- CLÉ N°2** Vendre c'est servir
- CLÉ N°3** Voyez vos échecs comme des opportunités



LE MINDSET GAGNANT



- CLÉ N°1** Soyez au clair sur votre objectif
- CLÉ N°2** Vendre c'est servir
- CLÉ N°3** Voyez vos échecs comme des opportunités
- CLÉ N°4** Soyez ancré dans le présent



LE MINDSET GAGNANT



- CLÉ N° 1** Soyez au clair sur votre objectif
- CLÉ N° 2** Vendre c'est servir
- CLÉ N° 3** Voyez vos échecs comme des opportunités
- CLÉ N° 4** Soyez ancré dans le présent
- CLÉ N° 5** Ne vous dispersez pas



LE MINDSET GAGNANT



- CLÉ N° 1** Soyez au clair sur votre objectif
- CLÉ N° 2** Vendre c'est servir
- CLÉ N° 3** Voyez vos échecs comme des opportunités
- CLÉ N° 4** Soyez ancré dans le présent
- CLÉ N° 5** Ne vous dispersez pas
- CLÉ N° 6** Mieux vaut fait que parfait



LE MINDSET GAGNANT



- CLÉ N° 1** Soyez au clair sur votre objectif
- CLÉ N° 2** Vendre c'est servir
- CLÉ N° 3** Voyez vos échecs comme des opportunités
- CLÉ N° 4** Soyez ancré dans le présent
- CLÉ N° 5** Ne vous dispersez pas
- CLÉ N° 6** Mieux vaut *fait* que *parfait*
- CLÉ N° 7** Votre vie = 10% d'événements + 90% de perceptions





COMPRENDRE SON PROSPECT POUR SE RENDRE **INDISPENSABLE**



COMPRENDRE SA CIBLE, POURQUOI FAIRE ?



- ✓ Effectuer **la bonne communication** : ton, format, lexique, canal...
- ✓ Adopter **la bonne posture** : leadership, avenant, conseil
- ✓ Utiliser **le bon argumentaire** : dans quelle situation accentuer sur le levier temps, le prix, l'ego, la peur, etc.



LA DÉCOUVERTE DES BESOINS



LA DÉCOUVERTE DES BESOINS



LES 10 COMMANDEMENTS

- 1 S'adresser au bon interlocuteur
- 2 Pratiquer l'écoute active
- 3 J'écoute 3 fois plus que je parle
- 4 Conversation NATURELLE
- 5 Tout doit y passer: Quoi, Pourquoi, Comment, Quand, Combien, Qui, Où...
- 6 Poser des questions ouvertes
- 7 Reformuler
- 8 Oser un peu de fantaisie
- 9 Favoriser les formulations positives
- 10 Ne pas tomber dans l'inférence



CONCRÈTEMENT ?



1. Cerner le contexte :

- Les interlocuteurs présents sont-ils décisionnaires ?
- L'entreprise, l'équipe, le marché / la famille ...
- Ont-ils déjà un prestataire en place ? Qu'est-ce qu'ils apprécient avec ce prestataire / Points faibles

2. Les raisons de cet échange (si rdv) :

- Pourquoi ont-ils accepté de vous rencontrer ?
- Comment vous ont-ils connu ?
- Quelle(s) problématique(s) cherchent-ils à résoudre ? Désirs à satisfaire ?

3. Découvrir les attentes précises :

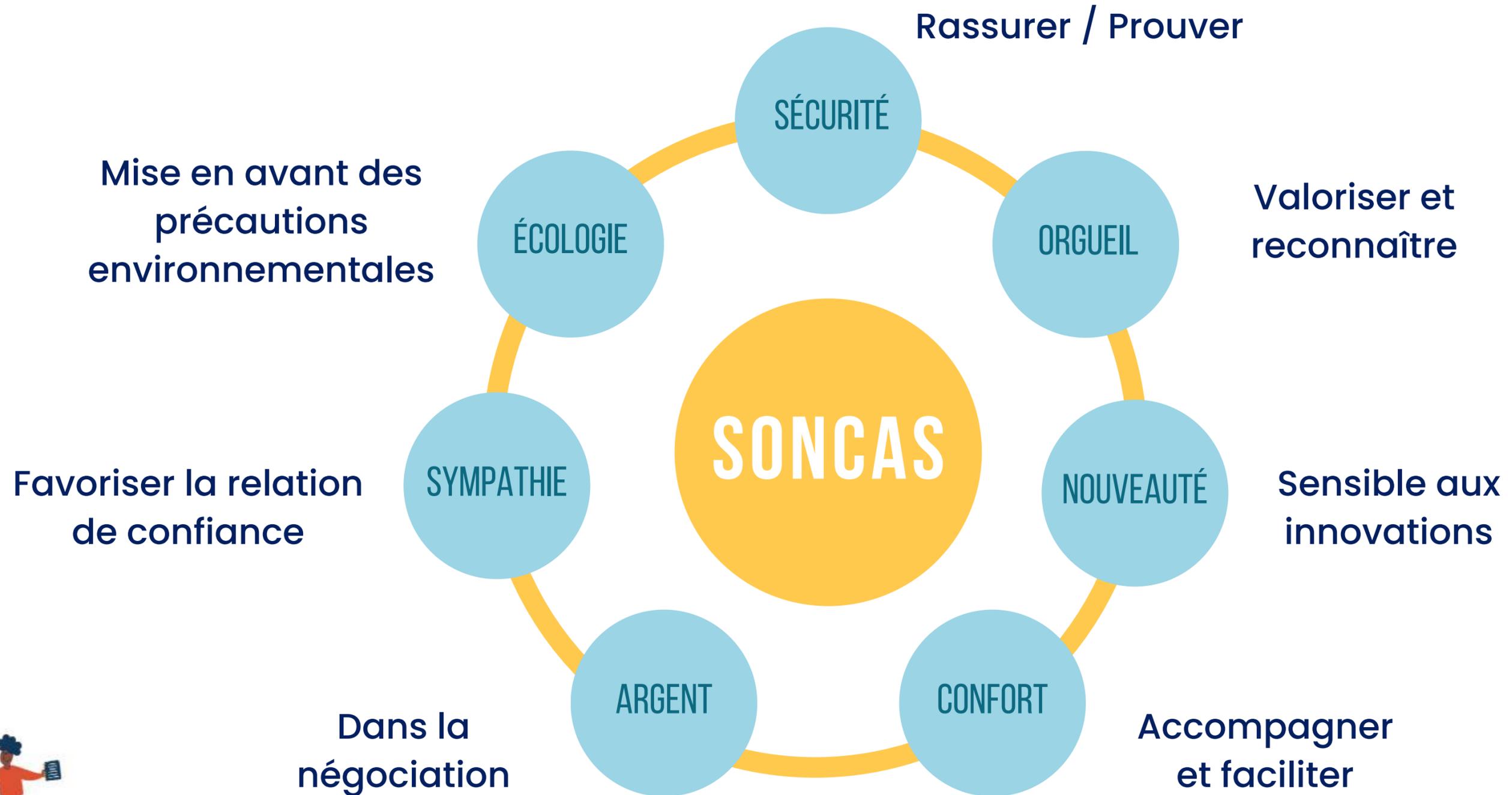
- Tout doit y passer selon la méthode QQOQCP: Qui, Quoi, Où, Quand, Comment, Combien, Pourquoi...
- Solutions déjà testées et résultats,
- ROI attendu, délais
- Profil psycho du décideur/consommateur

4. Les questions indispensables :

- Quel est leur budget ?
- Ont-ils fait appel à certains concurrents ?
Lesquels ?
- Qu'est ce qui les pousseraient à vous choisir ?
- Date de prise de décision ? Process ?



LA MÉTHODE SONCAS-E





Merci de votre attention

A vos questions !

Charlotte Bourguet

06.23.28.69.21

contact@sodalite-performance.com



**INTERSTICES
SUD AQUITAINE**

ENTREPRENDRE EN TOUTE **SÉRÉNITÉ**