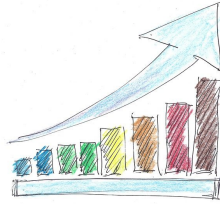


LES 22 LOIS DES COMMERCIAUX PERFORMANTS



1. **Faites une superbe première impression, Les clients ne se rappellent que de cela.**
2. **Listez la veille vos priorités du lendemain et suivez votre agenda.**
3. **Créez de la confiance dès le premier rendez-vous. Tout est là.**
4. **N'essayez pas de vendre au premier rendez-vous. Apprenez d'abord à l'écouter.**
5. **80% du temps doit vous servir à parler à vos clients, par téléphone, par mail ou en face à face.**
6. **Appelez un client au lieu d'envoyer un mail. Sortez de votre zone de confort.**
7. **Préparez votre rendez-vous client comme un journaliste, et en clientèle, improviser comme un artiste.**
8. **Challengez les perspectives de votre client, sinon quelqu'un d'autre le fera...**
9. **Offrez des options que vos concurrents ne peuvent pas offrir, même si vous devez les créer de toutes pièces.**
10. **Créez des besoins que vos clients ne savent même pas qu'ils pourraient avoir.**
11. **Devenez le conseiller numéro de vos clients, et faites passer leur intérêt avant le vôtre.**
12. **Remerciez votre client pour sa commande avec une attention spéciale. Oubliez les mails de remerciement.**
13. **Faites ce que les autres ne font pas, sinon vous aurez les mêmes résultats qu'eux.**
14. **Appelez au moins 20 clients par jour, si c'est trop pour vous, appelez-en 50.**
15. **Posez plus de questions ouvertes et écoutez vraiment, c'est le meilleur moyen d'avoir des infos pertinentes que les autres n'ont pas.**
16. **Utilisez la loi du silence pour closer une affaire, et laissez le client faire la vente.**
17. **N'argumentez pas, racontez des histoires et des success stories à vos clients.**
18. **En négociation, ne coupez jamais la poire en deux. C'est pour les novices.**
19. **Soyez remarquable, faites parler de vous. Le pire est de laisser indifférent.**
20. **Aimez les problèmes de vos clients, c'est là que résident les opportunités les plus fructueuses .**
21. **Si le client a dit oui, fermez-la, ou vous risqueriez d'en dire trop et de perdre la commande.**
22. **Lisez, lisez, lisez. Des livres de ventes, de marketing, de business, de dev perso, de philosophie.**