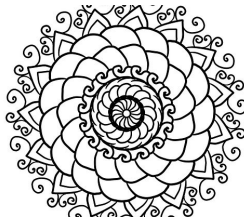


LES 22 LOIS DES COMMERCIAUX ZEN



1. Traitez les autres, comme vous aimeriez qu'on vous traite.
2. Ne cherchez plus à avoir raison, mais cherchez à avoir la commande.
3. Écoutez deux fois plus que vous ne parlez. Surtout en clientèle.
4. Prenez le temps de façonner votre discours, c'est votre gagne pain.
5. N'écoutez pas les commerciaux les plus anciens. Ils ont trop d'aprioris et sont souvent blasés par la vie.
6. Déléguez ce que vous pouvez à vos collaborateurs, vos collègues, et votre manager.
7. Si vous êtes trop stressé, marchez pieds nus sur une pelouse, cela vous détendra.
8. Après avoir fait votre To-Do-List, créez votre Not-To-Do-List et transférez-y les tâches les moins importantes .
9. Respirez consciemment 5 minutes par jour. Et retrouvez votre sérénité.
10. Ne buvez plus de café après 14h, vous dormirez beaucoup mieux la nuit.
11. Marcher 20 minutes par jour, pour activer votre créativité et résoudre vos problèmes du jour
12. Écrivez un SMS par jour à un ami ou un membre de votre famille pour lui dire toutes les choses positives que vous pensez de cette personne.
13. Ne répondez pas aux mails urgents, mais aux mails importants.
14. Si un client est agressif, n'argumentez pas, utilisez la loi du silence.
15. Prenez le temps d'être précis dans vos demandes et demandez aux autres de l'être avec vous. Vous éviterez les malentendus.
16. Si vous avez un problème, n'en parlez pas ou vous lui donneriez plus d'importance qu'il n'en a.
17. Méditez 5 minutes par jour. Si c'est trop pour vous, méditez 10 minutes par jour, car vous en avez encore plus besoin.
18. Embrassez vos enfants tous les matins avant d'aller travailler.
19. Ne mangez pas de sucre le midi, pour éviter le coup de pompe de 14h.
20. Ecoutez une musique motivante, qui vous plaît, avant d'aller en clientèle
21. Ecrivez vos objectifs tous les soirs sur une feuille, pour laisser votre subconscient y travailler toute la nuit.
22. Lisez, lisez, lisez. Des livres zen, joyeux, positifs, motivants, dev perso.