

Octobre 2009



- Ouvrage à la portée de tous.
- Construction en deux grandes parties :
 - 1- le savoir-être.
 - 2- le savoir-faire.
- Ouvrage interactif : questionnaires à remplir et outils à utiliser par le lecteur.

Pour tout public :

- Révéler son potentiel de vendeur.
- Découvrir et mettre en pratique les outils issus de la PNL, pour devenir un bon ou un meilleur vendeur.

CARACTÉRISTIQUES DE L'OUVRAGE

Code	
Collection	L'essentiel pour agir
ISBN 13	978-2-915530-63-6
Format	155 x 210 mm
Nombre de pages	230
	Broché, noir et blanc
Prix public	29,95 \$

Le sujet

Les commerciaux sont unanimes : lors d'une vente, la phase la plus délicate est celle de la **conclusion**.

C'est à cet instant-clé, au moment précis où **le client potentiel s'apprête à s'engager**, que tout se joue... Et que **les vendeurs d'excellence** se distinguent, en conduisant leurs prospects **jusqu'à la signature !**

Quelle technique emploient-ils, tout au long du processus de vente, pour **emporter l'adhésion et conclure à coup sûr ?**

Pour les auteurs, la réponse tient en 3 lettres : **PNL**. Ils invitent à **découvrir les outils de la PNL (Programmation Neuro-Linguistique)**, et décryptent les stratégies, les valeurs et les croyances des vendeurs d'élite.

Ils partagent leur savoir-faire et leur savoir-être à travers de nombreux exercices et exemples, dans l'objectif **d'améliorer les performances** des vendeurs et les aider à **gagner en efficacité**.

Les auteurs

Catherine AYMARD exerce depuis 20 ans la profession de psychologue en milieu scolaire.

Jean LAPLANTE est analyste, et coach de vie et d'affaire.

Québécois, ils sont tous les deux diplômés et maîtres certifiés en PNL.

Dans la même collection

Développement personnel & professionnel :



SOMMAIRE

Introduction

Première partie savoir-être : Les forces d'un bon vendeur

- Chapitre 1 Le critère de réussite
- Chapitre 2 Les besoins du client
- Chapitre 3 Acquérir l'habileté d'exceller dans la vente
- Chapitre 4 Le vendeur « écolo »
- Chapitre 5 Le moteur de réussite
- Chapitre 6 Un océan de possibilités !
- Chapitre 7 L'importance de cultiver un état émotif favorable
- Chapitre 8 L'intelligence émotionnelle
- Chapitre 9 Ancrez vos émotions de soutien
- Chapitre 10 La machine à voyager dans le temps
- Chapitre 11 La force de bien choisir ses pensées
- Chapitre 12 Les niveaux logiques du changement
- Chapitre 13 La cybernétique de notre expérience intérieure
- Chapitre 14 Les conditions gagnantes

Deuxième partie savoir-faire : Utiliser la boîte à outils PNL

- Chapitre 1 Communiquer efficacement : la calibration verbale et non verbale
- Chapitre 2 Communiquer efficacement : la calibration des mouvements oculaires
- Chapitre 3 Communiquer efficacement : la synchronisation
- Chapitre 4 Communiquer efficacement : créer le rapport
- Chapitre 5 L'outil de précision du langage
- Chapitre 6 Mettre au jour les besoins du client
- Chapitre 7 Le traitement des objections du client
- Chapitre 8 Les stratégies primaires de performances
- Chapitre 9 Les stratégies secondaires de performance
- Chapitre 10 Les comportements stratégiques

Conclusion - Bibliographie