

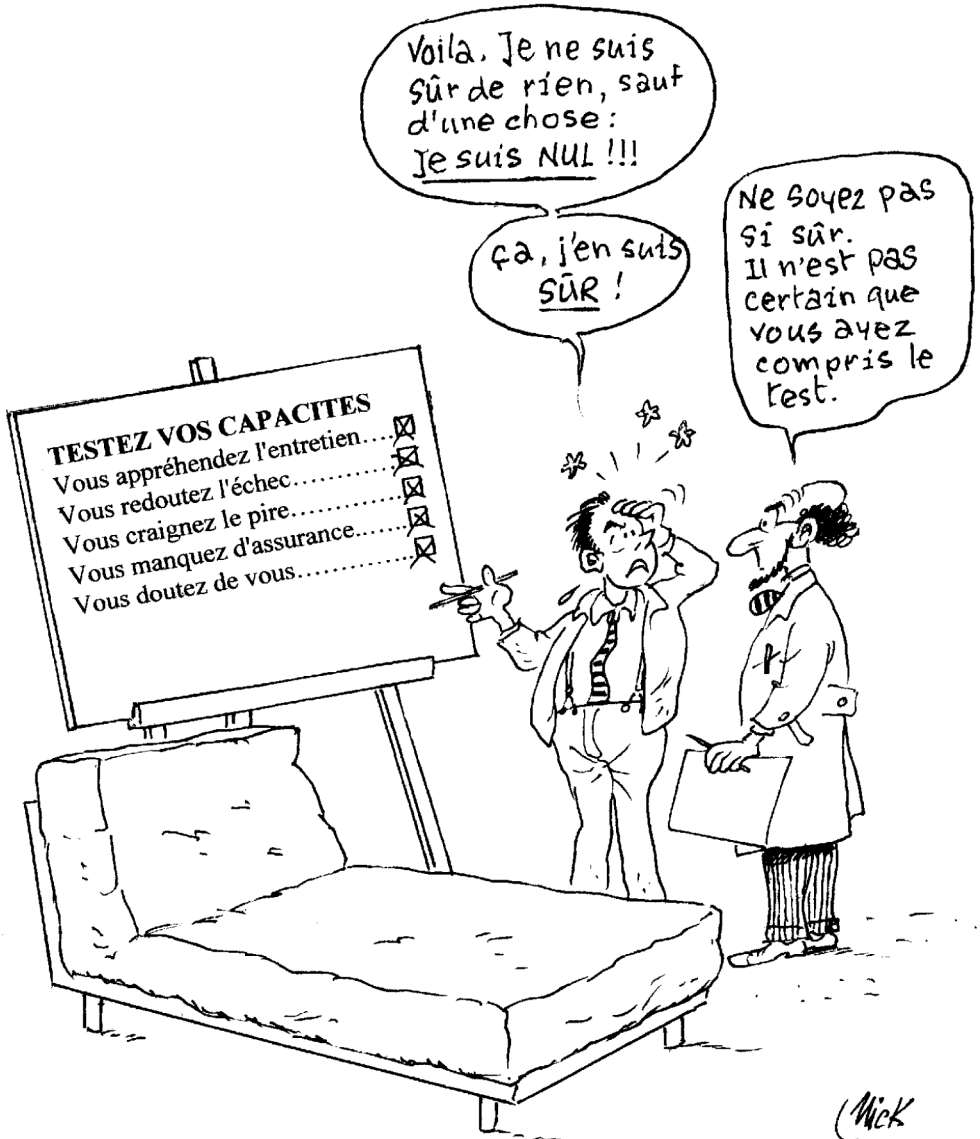
Le plus petit obstacle vous décourage ?
Montrez que vous avez un moral
de vaincu, de perdant,
vous serez plus vite assuré du fiasco.

Le succès va à celui qui se donne le moral et les moyens de gagner. Le succès est une affaire de volonté, de persévérance et d'organisation.

Il n'y a pas de succès durable sans que le chemin soit parsemé d'obstacles qui vous font trébucher. Mais celui qui gagne sait analyser ses échecs pour éviter que les mêmes causes produisent les mêmes effets, pour pouvoir repartir inlassablement, courageusement.

Personne n'a jamais dit que la vente est un métier facile. Ce sont les échecs qui rendent plus appréciables les succès.

MORAL EN BERNE



Nick

Vos hésitations traduisent un manque de confiance en vous. Jouez-en !
Vous pouvez être sûr que nul ne se hasarderà à passer commande.

Le client a besoin d'informations (objectives) et d'arguments (subjectifs) clairs afin de prendre la décision d'adopter et d'acheter les produits que vous lui proposez.

Votre embarras le dérouté. Vos hésitations lui font penser qu'il s'aventure sur un terrain glissant. Votre incertitude semble un aveu de votre manque de confiance envers le produit que vous vendez et l'entreprise qui le fabrique.

C'est donc, au contraire, l'adhésion ferme à ce que vous proposez, manifestée par votre ton déterminé qui donnera confiance à votre interlocuteur et qui l'entraînera à accepter ce que vous lui vendez.

MANQUE DE CONFIANCE EN SOI

