



Conférence « Vendre à l'heure du digital » *Attitudes et actions pour changer sa manière de penser et d'agir*

Pour réussir, il faut savoir vendre !

Depuis une décennie, les particuliers ont profondément modifié leurs méthodes et comportements d'achat. Internet, la globalisation, la dérégulation mondiale, le Yield management, la diversité et la digitalisation des parcours d'achat, sont autant de causes qui expliquent ces évolutions.

Ce que l'on appelait il y a encore quelques années les nouvelles technologies de l'information sont entrées définitivement dans les habitudes d'achat des clients particuliers et professionnels. Or, rares sont les entreprises qui ont pleinement pris la mesure de ces changements. Combien de commerciaux savent effectivement animer et rendre passionnant un Webinar ? Combien d'entre eux maîtrisent concrètement les réseaux sociaux professionnels et publient régulièrement sur LinkedIn, Viadeo ou Youtube ? Les possibilités sont infinies et les opportunités fantastiques.

Ces changements interrogent et imposent de revisiter la manière de considérer la vente et la persuasion. Ces outils ne se substituent pas au talent commercial. Bien au contraire, ils le révèlent et le rendent visible à tous et à tous moments. Véritable accélérateur et amplificateur du bouche à oreille, le web et ses applications imposent à tous de maîtriser de nouveaux savoir-faire.

Hier, un commercial devait savoir repérer des opportunités, optimiser ses ressources et bien évidemment écouter, argumenter, conclure et négocier.

Aujourd'hui, il doit agréger à sa palette de compétences la capacité à s'exprimer devant une caméra, à rédiger des articles, et à répondre aux internautes.

Et l'humain dans tout cela ? L'homme et ses émotions ont-ils une place dans cet ensemble normé, rationnel, souvent hyper codé où le processus et les algorithmes sont roi ? Pour faire court, le vendeur, ce mammifère infiniment complexe, doué de sentiments et de raison, a-t-il toujours sa place ? La réponse tient dans la question. Le vendeur est infiniment plus doué que n'importe quelle technologie pour émouvoir, faire rêver, donner envie d'acheter, donner du sens et convaincre les clients hésitants. A lui de savoir en jouer pour donner à son métier et à ses produits ce supplément d'âme qui fait souvent la différence.

Au cours de cette conférence, vous découvrirez :

- Comment le développement du digital a profondément modifié le comportement des acheteurs et des consommateurs ?
- Comment adapter ses attitudes et son discours face aux évolutions provoquées par le digital et ses applications ?
- Les 5 règles d'or pour se démarquer et faire la différence dans le contexte digital.

Cette conférence répond à toutes ces questions. Vous y trouverez des exemples concrets, une méthode et des conseils immédiatement applicables et des axes de réflexion pour augmenter votre capacité à persuader, influencer et convaincre.

Animée dans un style très vivant, humoristique, émaillée d'exemples de vendeurs, managers, chefs d'entreprises, hommes politiques ayant atteint un très haut niveau de performance, cette conférence vous livrera une multitude d'idées et de pistes nouvelles.

(*) Observatoire des pratiques commerciales