



Conférence « L'envie de Vendre » *Donner envie à des « non commerciaux » de vendre et de persuader*

Chaque 1^{er} mai, la France célèbre le travail. Tout le travail ? Assurément non ! Saviez-vous qu'au 1^{er} mai 2015, plus de 10 à 20 000 offres d'emplois de commerciaux demeurent désespérément sans réponse ?

Notre pays, notre cher, pays n'aime ni la vente ni les vendeurs. Les vocations sont aussi rares que les préjugés établis. Connaissez-vous l'étymologie du verbe vendre ? Pendant plus de 11 siècle, vendre signifia trahir... Dans l'inconscient collectif, ce préjugé issu de notre culture judéo-chrétienne a laissé des traces.

Arrogants, peu disponibles, discourtois, ostentatoires, démagogues, superficiels, hâbleurs, bonimenteurs... Les adjectifs utilisés par nos concitoyens pour qualifier les attitudes associées à la vente et aux commerciaux sont tout simplement effrayants ! Ils illustrent la fracture qui s'est instaurée entre commerciaux et clients, ils soulignent également le climat de défiance dans lequel s'inscrivent les relations entre les entreprises, les consommateurs et l'ensemble des relais d'opinion.

Ce triste bréviaire révèle aussi le fantastique défi qui se pose à tous : faire aimer la vente et les vendeurs, donner envie à des femmes et des hommes issus d'univers non commerciaux de vendre et de participer au développement et au rayonnement de leur entreprise.

Pari impossible ? Certains le pensent ! Pourtant, des dizaines de milliers de commerciaux nous prouvent quotidiennement le contraire. Ils s'épanouissent à représenter, prospecter et développer des relations fructueuses avec leurs clients. Ils sont curieux, passionnés et savent enthousiasmer l'ensemble des personnes avec lesquels ils sont en contact. Souvent travailleurs infatigables, ils n'épargnent pas leurs efforts et font souvent preuve de générosité.

Pourtant, beaucoup de ceux qui s'épanouissent dans les métiers de la vente avaient de nombreux préjugés avant d'en faire leur métier, ou y sont arrivés par le plus simple des hasards.

A travers cette conférence, j'ai voulu d'abord témoigner pour ces milliers d'anonymes qui contribuent jour après jour à la croissance économique de notre pays. La vente, le développement d'une relation client de qualité, la persuasion et la négociation sont des activités nobles nécessitant de multiples compétences. En devenant commercial et en réussissant dans ce métier, ces femmes et ces hommes se sont révélés à eux-mêmes, ils ont réussi, parfois à leur propre étonnement, à prendre la pleine mesure de leur talent, la pleine mesure d'eux-mêmes.

Conçue et animée dans un style vivant et dynamique, émaillée d'exemples tirés de situations réelles, cette conférence ambitionne de revaloriser la fonction commerciale, la vente et les commerciaux, de générer des vocations et pour le moins de provoquer des prises de conscience :

- La vente est un métier noble et riche qui fait appel à de multiples compétences et talents : la réussite commerciale ne doit jamais rien au hasard ;
- La réussite n'est pas réservée à une élite ; bien au contraire, les attitudes et pratiques des meilleurs commerciaux sont accessibles à tous, à la condition d'être motivé et accompagné ;

(*) Observatoire des pratiques commerciales

- Les techniques de vente et de persuasion sont l'antithèse de la manipulation. Les commerciaux qui réussissent le mieux pratiquent une vente éthique et s'inscrivent dans une démarche sincère de satisfaction de leurs clients ;
- Le besoin de communication, d'humain et de relations interpersonnelles riches et de qualité n'a jamais été aussi fort depuis que le digital s'est imposé au cœur des relations commerciales.

Au cours de cette conférence vous découvrirez :

1. Comment se débarrasser des idées reçues et des clichés sur la vente et la persuasion ?
2. Comment adopter une posture commerciale moderne et efficiente en phase avec ses propres valeurs ?
3. Les 8 règles incontournables qui favorisent le succès des commerciaux.
4. Panorama des leviers à forte efficacité commerciale dans les domaines l'argumentation et de la réfutation des objections.
5. Ce que nous apprennent les dernières recherches des sciences cognitives sur la vente et la persuasion.

(*) Observatoire des pratiques commerciales