



Mettez en pratique les sept secrets du succès dans la vente

Il existe sept secrets, ou principes essentiels, pour connaître le succès dans la vente. Ces principes sont mis en application tous les jours par les vendeurs d'élite. L'application constante de ces principes constitue une garantie pour votre propulsion vers les plus hauts sommets dans votre domaine d'expertise.

1. LES SEPT SECRETS D DU SUCCES DANS LA VENTE

- **Secret 1 :**

Soyez sérieux! Prenez la ferme décision d'atteindre les plus hauts sommets de votre champ de compétence. Prenez la décision de faire partie du 10% des meilleurs vendeurs. Gardez à l'esprit que l'atteinte de l'excellence, comme de la médiocrité, exige du temps. Quelle que soit votre décision, le temps requis pour l'atteindre sera le même. Votre travail consiste à viser l'excellence, à vous améliorer de jour en jour et à ne jamais vous arrêter avant d'avoir atteint le sommet.

- **Secret 2 :**

Identifiez la faiblesse qui vous empêche d'atteindre vos limites dans la vente. Identifiez votre faiblesse et élaborer un plan pour atteindre l'excellence dans ce domaine. Demandez à votre patron, à vos collègues ainsi qu'à vous-même : « Quelle habileté principale, si elle était développée et mise en application de manière invariable, aurait le plus grand impact positif sur mes ventes ? » Peu importe la réponse à cette question, écrivez-la, établissez un échéancier, élaborer un plan et travaillez-le tous les jours. Cette décision unique peut transformer votre vie.

- **Secret 3 :**

Entourez-vous des bonnes personnes. Associez-vous avec des femmes et des hommes positifs, ayant du succès, dont la vie ne stagne pas et qui sont motivés d'atteindre le maximum. Éloignez-vous des gens négatifs, critiques et plaignants. Ces gens vous entraînent vers le bas, vous épuisent, vous distraient, vous découragent et vous conduisent inévitablement vers des résultats décevants et vers l'échec.

- **Secret 4 :**

Prenez bien soin de votre santé physique. Vous avez besoin de beaucoup d'énergie pour vendre efficacement et réagir face aux rejets continuels et au découragement. Équilibrez votre vie avec une alimentation saine, un programme d'exercices adapté à vos besoins, beaucoup de repos et des activités récréatives.

- **Secret 5 :**

Visualisez-vous parmi les meneurs dans votre domaine. Nourrissez votre subconscient avec des images vives, excitantes et émotives de vous-même, comme quelqu'un de positif, confiant, compétent et en parfait contrôle de chaque aspect de sa vie. Ces images mentales servent à vous prédisposer et à vous motiver à vendre au sommet de votre forme, peu importe la situation.

- **Secret 6 :**

Pratiquez l'automotivation positive continuellement en vous parlant à vous-même. Contrôlez votre dialogue intérieur. Parlez-vous comme vous voulez être, plutôt que comme vous pourriez être aujourd'hui. Par exemple, répétez-vous souvent ces mots remplis de puissance : « Je m'aime ! Je suis le meilleur ! Je peux y arriver ! J'aime mon travail ! ». Dites-vous : « Je suis heureux ! Je me sens en santé ! Je me sens super ! ». Souvenez-vous que, la plupart du temps, 95% de vos émotions sont déterminées par la façon dont vous vous parlez. La manière dont vous vous sentez détermine votre comportement. Et votre comportement détermine votre niveau de ventes.

Votre travail est de vous insérer dans une spirale ascendante à l'intérieure de laquelle vous pensez et vous vous parlez positivement toute la journée. Vous pensez, vous marchez et vous agissez comme le meilleur dans votre domaine. Lorsque vous le faites, le succès devient inévitable.

- **Secret 7 :**

Prenez le taureau par les cornes, ramez à contre-courant de la culture de l'entreprise, soyez proactifs et non réactifs. Le fait de changer ne serait-ce qu'un seul élément d'un bateau peut faire la différence qui vous permettra de gagner la course.

Traduction libre, extrait édité de « Be a Sales Superstar », par Brian Tracy, et publié par Berrett-Koehler.