

5 astuces pour vendre plus



**Enguerrand
Boulnois**

Un entrepreneur est le
premier commercial de
son entreprise.
Il est donc primordial de
maîtriser la vente



**Enguerrand
Boulnois**

Préparation

Prépare bien ton appel.



Tu dois cerner en amont l'activité de ton prospect et anticiper les objections possibles.

Ne vend pas

 Il est important de savoir vendre sans chercher absolument à vendre.

Créais du lien avant tout. La vente, c'est surtout du relationnel.

Passe donc rapidement suivant.

Valeur

 **Rassure ton prospect et aide-le à progresser.**

Pour cela, donne-lui des conseils.

Si la vente ne se fait pas aujourd'hui, il reviendra peut-être vers toi plus tard car il aura compris ta valeur.

Guidage

 Tu dois guider ton prospect dans l'appel.

Aie la bonne structure d'appel dont tu es le métronome.

Et tu dois rester le métronome après la vente. Pour cela, montre-lui que s'il travaille avec toi, il sera entièrement guidé dans un processus optimisé.

Authenticité

Sois toi-même.



N'oublie pas que si ton prospect signe avec toi, c'est avant tout pour toi.

Si tu veux plus d'astuces,
n'hésite pas à venir me
déranger.

Je te donnerai des tips
sans rétention.



**Enguerrand
Boulnois**

**Abonne toi pour
plus**

