

# La Méthode Relationnelle



Le défi des 11 méthodes de vente

# 6/11 - La Méthode Relationnelle Interactive

## Principe:

- Méthode de vente dite assertive : évite les comportements fuyants / agressifs et manipulateurs -> apprend la congruence au commerciaux
- Entretenir avec les autres des rapports fondés sur la confiance plutôt que sur la domination ou le calcul. Jouer cartes sur table. Négocier sur la base d'objectifs précis et clairement affirmés
- Être vrai. Être soi-même. Ne pas dissimuler ses sentiments
- Principe de base : Ecouter son dialogue intérieur -> exprimer son dialogue intérieur
- Méthode de base :
  1. Définir le dialogue intérieur : ce que je me dis, ce que je vois, ce que je sens, ressens, ce que ça me fait dans la situation
  2. Enoncer ce que l'autre ignore : mon Etat d'Esprit / ma préparation / (l'historique) / mon objectif
  3. Donner la possibilité à l'autre de s'exprimer largement en posant la question « Qu'en pensez-vous ? »

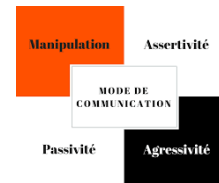
## Avantages :

- Permet aux commerciaux de se sentir puissant dans la relation et de faire exprimer les non dits
- Elle met le client en position d'écoute et de responsabilité. La conversation et la vente progresse vite, très vite
- Très utile pour les ventes où le produit est bien packagé et où la négociation est prépondérante

## Historique :

Cette méthode est issue de l'Analyse Transactionnelle et a été vulgarisée par les coachs Américains (Jim Rohn/ Werner Erhardt / Antony Robbins etc..) au début des années 80 dont la façon de pensée dérive du psychologue Milton Ericsson, du Docteur Napoleon Hill tous inspirés par William James, le père de la psychologie américaine

## Schéma principal :



## Inconvénients :

- Cette méthodologie nécessite un accompagnement dans le temps car mal maîtrisée, elle peut être explosive
- Elle nécessite une très forte capacité à être dans le moment présent, à savoir identifier ses émotions, ce qui peut être difficile pour les personnes rationnelles
- Elle est très redondante si il y a de multiples entretiens

**4 MOIS D'ENTRAÎNEMENTS  
POUR DÉVELOPPER  
VOS VENTES.**



**DEVENEZ INARRÊTABLE &  
ENTHOUSIASMEZ VOS CLIENTS**

- PRÉVENEZ LES TROUS DE CHIFFRES D'AFFAIRES. LISSEZ VOTRE ACTIVITE
- AMELIOREZ VOS TAUX DE TRANSFORMATION
- SÉLECTIONNEZ LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES QUI VOUS INTÉRESSENT ET QUI SONT RÉMUNÉRATRICES
- DEVENEZ PUISSANT POUR GÉNÉRER DE LA CONFIANCE AVEC VOS CLIENTS, CAPABLE DE LES AIDER À ATTEINDRE LEURS OBJECTIFS
- PROFITEZ DE VOS TEMPS LIBRES POUR PRENDRE SOIN DE VOS PROCHES EN TOUTE SERENITE

Inscrivez-vous sur [www.permisdevendre.com](http://www.permisdevendre.com)