

# La Méthode Mentale



Le défi des 11 méthodes de vente

# 9/11 – La Méthode Mentale

## Principe:

Notre esprit détermine notre vie et notre destinée. « Si nous faisons ce que les gens qui réussissent font, rien ne peut nous empêcher d'atteindre les mêmes résultats qu'eux »

### **Le mental représente les fondations du succès dans la vente.**

Les qualités qui font la différence dans la vente sont bien connues et identifiées. Personne ne naît avec ces qualités. Elles s'apprennent avec la pratique.

La vente se décompose en 7 domaines clés de résultats (Key Results Areas) : prospecter, construire l'offre, identifier les besoins, présenter, répondre aux objections, clore la vente et obtenir des ventes ultérieures ainsi que des références. Chaque marche que nous gravissons augmente la confiance en soi et permet de reproduire l'action avec une meilleure efficacité.

- Le concept de soi : Nous devenons ce à quoi nous pensons le plus fréquemment. Si on le ramène à la vente, il s'agit d'**augmenter le niveau de revenu que nous nous sentons capables de réaliser pour l'accomplir en développant le niveau de certitude.**

- Le besoin le plus fort et le plus abstrait est le besoin pour lequel les gens paient le plus est la transformation personnelle. Si le prospect sent que notre produit ou service peut lui permettre de devenir une personne différente ou meilleure, il n'y a aucune limite à ce qu'il est prêt à dépenser

**Historique :** Brian Tracy est un auteur à succès et un conférencier nord américain né en 1944 principalement connu pour ses réflexions autour de la motivation et de l'estime de soi. Il a notamment écrit le livre « eat that frog » dans lequel il explique comment gagner en efficacité commerciale quotidienne en cessant de procrastiner pour réaliser le plus rapidement possible la chose la plus confrontante de la journée.

## Schéma principal :

Eat That Frog



## Avantages :

- Plus puissantes que des techniques de vente
- Méthode inspirante qui favorise des liens forts avec les interlocuteurs
- Inspire confiance en soi

## Inconvénients :

- N'apporte pas de technique à réaliser à proprement parler (chose à dire ou à faire en face du client)

**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.permisde vendre.com](http://www.permisde vendre.com)