



# RENDEZ-VOUS DE LA MAÇONNERIE

**9 & 10 FÉVRIER 2023**



# SANDLER<sup>SM</sup>

Qui sommes-nous?



Nous aidons représentants et dirigeants à maîtriser l'art de la communication et de la vente.

Sandler a formé plus d'un million de personnes à la vente et la direction des ventes dans 30 pays en 40 ans.

## **Notre credo:**

On ne naît pas vendeur, on peut le devenir

## **Notre objectif:**

Aider les entrepreneurs à devenir des maîtres de la communication et du développement des affaires de leur entreprise

SANDLER<sup>SM</sup>

**Pour augmenter vos  
ventes:  
pourquoi vous devez  
cesser de penser  
comme un vendeur  
traditionnel?**



Si on pense comme  
un vendeur...

alors on agit comme  
un vendeur...

et on est traité  
comme un vendeur!











Les gens adorent acheter..  
mais ils ont horreur de se faire  
vendre!





Exercice pratique





# Observations ?

- Sur quoi se concentre la personne qui essaye de vous vendre ?
- Son niveau d'écoute ?
- Pose assez de questions?
- Comment fait-elle pour vous convaincre ?

# La Danse Client/Entrepreneur-vendeur

## Le Système du client potentiel

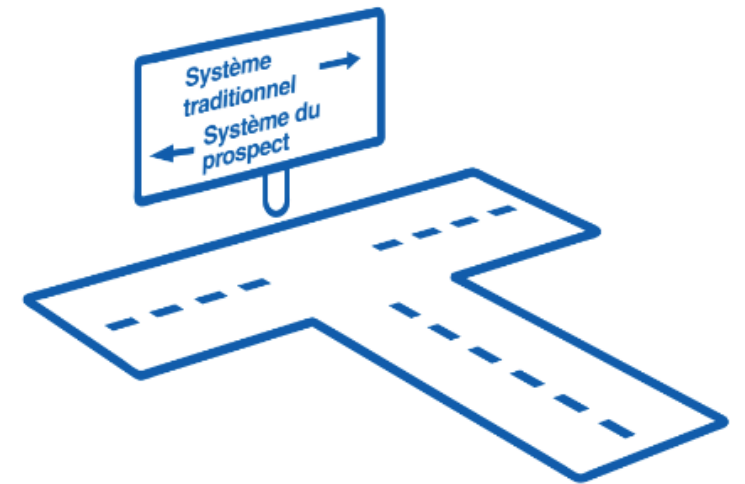
1. Cacher son jeu / Ne pas tout dire
2. Obtenir des informations (prix, idées, design)
3. Ne pas s'engager
4. Disparaître



# La Danse Client/Entrepreneur-vendeur

## Le Système du « vendeur » traditionnel

1. Susciter l'intérêt du prospect
2. Présenter son produit/service
3. Conclure (ou essayer de ..)
4. Faire le suivi jusqu'au bout



A photograph of a man and a woman dancing in a club. The man is wearing a dark, vertically striped shirt and is leading the woman. The woman is wearing a dark, sleeveless top and has her hair styled in a bun. They are both looking towards each other. The background is dark with blurred lights in shades of yellow, orange, and red, suggesting a nightclub atmosphere. The overall lighting is dim, with a strong blue tint.

Il ne peut y avoir qu'un meneur  
dans la danse de la vente



# Comportement du « vendeur-cliché »

- Veut vendre à tout prix
- N'a pas l'air sincère
- Met de la pression
- Parle trop, n'écoute pas
- **Se concentre sur les détails techniques**
- Ne pose pas beaucoup de questions
- Cherche à plaire, dit OUI à tout,
- Donne toute son information

Il n'est pas sur un pied d'égalité avec le client potentiel

# Réaction du client potentiel face à ce « vendeur »

- Ne se sent pas écouté, pas compris
- Méfiance, suspicion
- Se sent forcé de décider
- Impression d'être manipulé
- Va vouloir comparer, négocier
- Va « y réfléchir »
- Va se protéger
- Ne vas pas s'engager



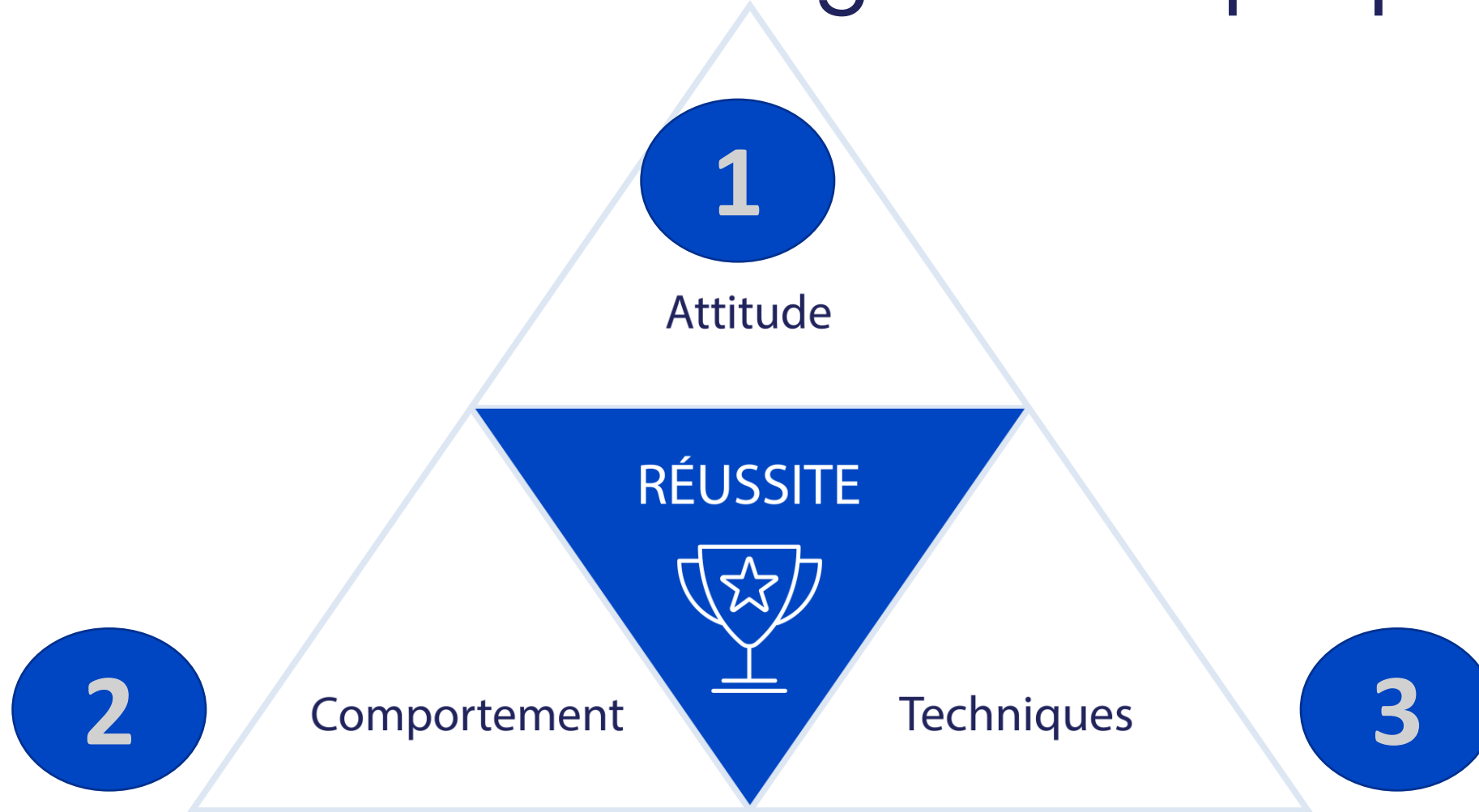
# Conséquences pour l'entrepreneur

- Beaucoup de temps perdu
- Pourcentage de fermeture faible
- Ventes retardées ou pas de décision
- Découragement, frustration
- Perte de confiance en soi
- Objectifs non atteints
- Ventes à rabais, baisse de la profitabilité



**Il faut aller à contre-courant!**

# Trois axes de changements proposés





# 1 Changez votre attitude

- Posture d'égal à égal avec le client
- Honnêteté désarmante
- Changez les règles du jeu

**État d'esprit à contre-courant**

**je ne vends rien, j'aide les clients à acheter!**

L'amateur cherche à **vendre**  
Le professionnel **sélectionne**

**Qui est votre client idéal?**



**Exercice pratique**

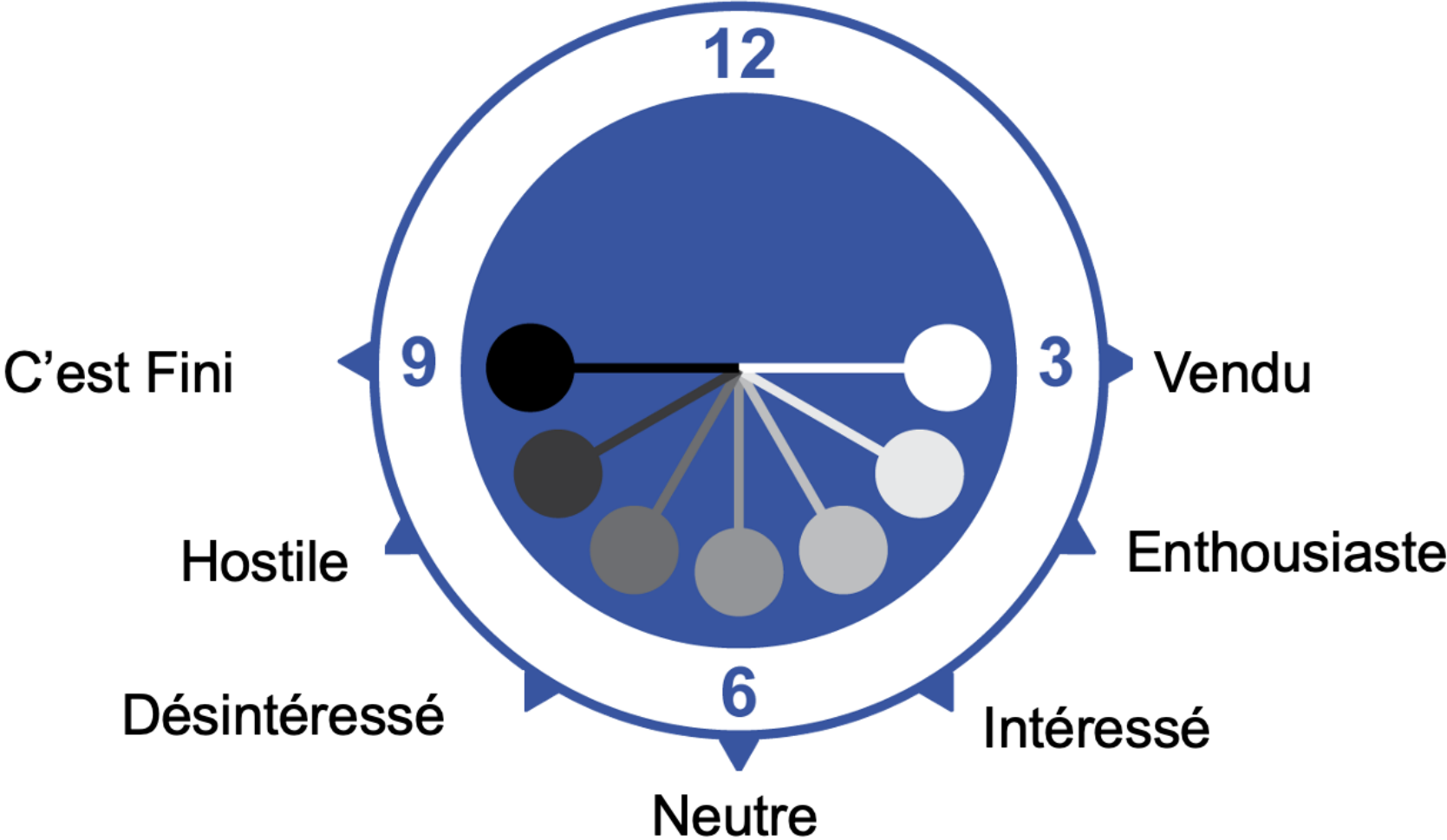
**Définissez qui est votre  
client idéal ?**

## 2

# Adoptez de nouveaux comportements!

- Surprenez, soyez imprévisible !
- Ayez le courage de dire NON !
- Pas de soumission **systematique**
- Devenez un adepte de l'anti-vente!

# L'horloge d'inversion négative



**Démarquez-vous du vendeur  
traditionnel par votre niveau de  
préparation !**





### 3 Adoptez de nouvelles techniques

- Écoute active, maîtrise du silence
- Contrat préalable
- Questionnement

# ÉCOUTE ACTIVE

# Faites un **contrat préalable** avant toute rencontre !



## Objectif

Raisons de la rencontre



## Temps

Quand, où pour combien de temps?



## Votre Agenda

Pendant la rencontre



## Rôle/Agenda

### Acheteur

Avant et pendant la rencontre



## Résultat

Décisions à prendre ou conclusion à obtenir



SANDLER<sup>SM</sup>



# L'entonnoir de la douleur



## DÉTAILS

- Donnez-moi plus de détails
- Pouvez-vous être plus spécifique?
- Donnez-moi un exemple

## TEMPS PASSÉ

- Depuis combien de temps avez-vous ce problème

## ACTIONS

- Qu'avez-vous essayé de faire pour le résoudre?
- Cela a-t-il marché?

## COÛT

- À votre avis, combien ce problème vous a-t-il coûté?

## RESSENTI

- Quelle réaction ceci suscite-t-il en vous?
- Avez-vous renoncé à résoudre ce problème?

Adoptez la technique  
d'inversion





# Nagez à contre-courant!

- Qu'avez-vous retenu?
- Qu'allez-vous mettre en pratique?
- 2 minutes de discussion à vos tables



# Annonce partenariat entre



ASSOCIATION DES  
ENTREPRENEURS EN  
**MAÇONNERIE** DU  
QUÉBEC

---

ET

**SANDLER**<sup>SM</sup>

**SANDLER**<sup>SM</sup>



**Ne jouez pas  
avec vos ventes!**



**Des questions?  
Venez nous  
rencontrer  
dans le hall  
d'exposition  
au kiosque A6**

# Merci!

