



# ATG SWIFTNESS Présente

Les 21 compétences  
fondamentales en vente





# Les 21 compétences fondamentales en vente

Basiques de la vente





# Intro

**ATGSWIFTNESS**



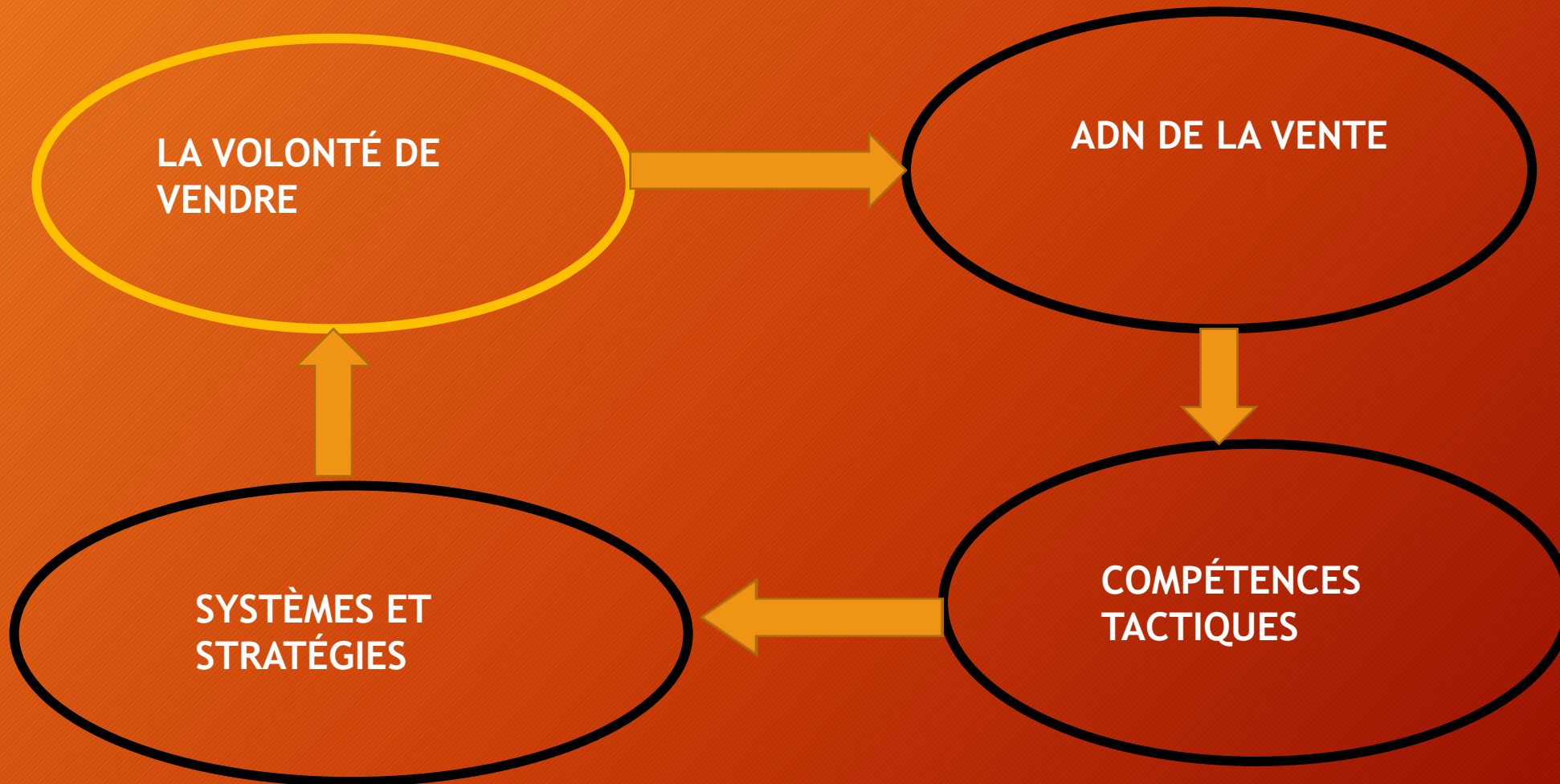


# Les 21 compétences fondamentales en vente

**Savoir être et savoir  
faire**



# Les 21 compétences de base en vente





# LA VOLONTÉ DE VENDRE





# Volonté de vendre

**Les 21 compétences fondamentales en vente**

**Fort désir d'avoir du succès dans la vente**

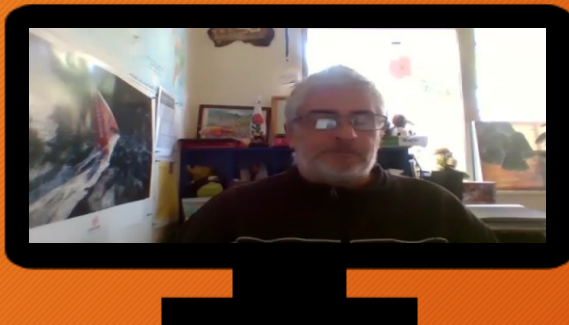
Plus que tout

**Fort engagement pour avoir du succès dans la vente**

Même quand c'est dur

Même lorsqu'il faut faire des efforts

Même si vous n'êtes pas d'accord



# Volonté de vendre

Les 21 compétences fondamentales en vente

## Motivation

Les Choses  
Accomplissement personnel

## Bon moral

## Capacité d'être responsable de ses actions

Arrêtez de chercher des excuses et commencez à utiliser votre pouce au lieu de votre index





# ADN DE LA VENTE





# ADN DE LA VENTE

**Les 21 compétences  
fondamentales en vente**

**Contrôle des émotions**

**Habitudes d'achat qui supportent la  
vente**

Lorsque vous êtes un acheteur né le samedi, le  
lundi au travail, vous tolérez que votre client  
marchande ou réfléchisse .....



# ADN DE LA VENTE

Les 21 compétences  
fondamentales en vente

## **Pas besoin d'approbation**

Ne pas chercher à être aimé par ses clients s' est  
pouvoir poser des questions

**À l'aise pour parler d'argent  
..... de vos prospects**

## **Gerer le rejet**

Some will, some won't ,So what , Next



# Exemples de croyances limitatives

**Les 21 compétences  
fondamentales en vente**

Je comprends quand mes prospects veulent s'accorder un temps de réflexion

J'ai besoin d'éduquer mes prospects

J'ai un cycle de vente long

Je suis mal à l'aise avec certains aspects de la vente

J'ai du mal à discuter de leurs finances avec mes prospects

Les clients utilisant un temps de réflexion finiront par acheter chez moi

Il n'est pas nécessaire d'interroger le client sur ses finances

Tout manque de résultats est dû au contexte économique ou au marché



# Compétences tactiques Systèmes et stratégies





# Compétences en vente

Les 21 compétences  
fondamentales en vente

## Processus de vente basé sur les étapes

Le vendeur qui suit un processus de vente de structure augmente ses ventes de 15%

## Maîtrise des outils CRM

Le vendeur doit vivre dans son CRM.

## Maîtrise du social selling



# Compétences en vente

Les 21 compétences  
fondamentales en vente

**Chasseur**

**Capacité d'établir des relations**

**Maîtrise de la vente consultative**

Questions profondes au bon moment et  
beaucoup!

**Vendre la valeur**

**Pas la remise**



# Compétences en vente

Les 21 compétences  
fondamentales en vente

## Approche de présentation

### Capacité a qualifier les opportunités

Il faut savoir se débarrasser des affaires qui ne se feront jamais

## Closing

- Ce n'est pas le plus important



*Le leadership c'est élever la vision des gens,  
les faire viser plus haut, les amener à des  
niveaux de performance supérieurs ,  
développer leur personnalité au delà de leurs  
limites normales."*

**Peter Drucker** [Consultant Américain]





**Laissez l'index et utilisez le Pouce**



Thank you  
for your  
attention

Pascal Gamet

ATGSwiftness

Accélérateur de performances  
commerciales

[pgametswifness@gmail.com](mailto:pgametswifness@gmail.com)



Nous pouvons vous aider

**Réservez votre rendezvous gratuit**

[pgametswifness@gmail.com](mailto:pgametswifness@gmail.com)

**ON SE VOIT  
BIENTOT !**

18/02/2021

# A + dans le Bush !

