



Décembre 2009 - Article # 37

Le dernier «round»...

La cloche vient à peine de sonner la fin du mois de novembre que déjà nous voilà plongés dans le 12^e mois de l'année!

C'est le dernier sprint qui débute et nous devons bientôt accepter le verdict de ce combat qui prendra fin et qui viendra garnir nos statistiques et marquer à jamais notre fiche personnelle.

Cette fiche servira de mesure à notre employeur pour juger nos performances et décider si nous sommes parmi ceux qui représentent le futur ou qui l'amène à questionner notre statut au sein de l'entreprise.

Il n'est pourtant pas rare de rencontrer des vendeurs qui jugent qu'ils ont déjà fait une bonne année et qu'ils seraient aussi bien de ralentir plutôt que dégonfler leurs statistiques

Ils prétextent que ça leur vaudrait probablement une augmentation encore plus grande de leur objectif pour l'an prochain, en plus de payer plus d'impôt.

Chez ceux qui accusent un sérieux retard face à leurs objectifs, il est fréquent de les voir se dire que ça ne vaut plus la peine de se défoncer puisque, de toute façon, c'est une année à oublier et qu'ils sont aussi bien d'attendre le début de janvier pour recommencer à neuf.

Comment réagiriez-vous si vous assistiez à une partie de hockey de la ligue nationale et qu'un joueur se traîne les pieds sous prétexte que son équipe est exclue des éliminatoires... surtout si vous aviez payé le gros prix pour y assister?

Que diriez-vous d'un boxeur qui ne ferait qu'éviter les coups de l'adversaire lors des 3 derniers rounds puisqu'il sait qu'il détient une forte avance et que ça ne lui donne rien de risquer de se blesser en tentant de frapper son adversaire?

Que penser d'un étudiant qui cesse d'étudier au dernier trimestre puisqu'il a déjà accumulé suffisamment de points pour passer son année?

Un professionnel de la vente n'agit pas de cette façon, car ses patrons le paient pour qu'il donne son plein rendement et que ses clients n'attendent rien de moins qu'un service de première qualité.

Un vrai «pro» agit toujours comme s'il s'agissait de sa première entrevue parce qu'il a tout à prouver ou comme sa dernière entrevue en carrière et que c'est de celle-ci dont ses clients se souviendront.

Attendre au 1^{er} janvier, vous ferait perdre un mois qui ne reviendra jamais dans votre vie et vous risquez de le regretter fort longtemps.

Votre miroir est le reflet de votre conscience et il pourrait vous juger sévèrement.

À vous de choisir...

Roger St-Hilaire
Conférencier et formateur de vente

COURRIEL: contact@rogersthilaire.com

TELEPHONE: 1-800-463-7246 514-673-1124 418-626-7498 **TÉLÉCOPIEUR:** 418-626-6264