



Janvier 2010 - Article # 34

Méfiez-vous des turbulences d'une entrevue de vente...

Une entrevue de vente est parsemée d'embûches et il importe d'en saisir la signification et de savoir réagir rapidement comme le fait le pilote d'un avion face aux turbulences.

Méfiez-vous des intrus, des «fantômes», des personnes:

- qui s'introduisent subitement
- dont vous n'aviez pas prévue la présence
- qui s'absentent
- qui partent avant la fin
- qui arrivent en retard
- qui ne semblent pas être au courant de l'objectif de la rencontre
- qui introduisent un sujet qui n'a rien à voir avec l'objet de l'entrevue
- qui semblent en conflit avec celui/celle avec qui vous avez pris un rendez-vous
- qui vous annoncent, dès le départ, qu'ils ignorent pourquoi il y a une rencontre puisqu'aucun projet n'est prévu
- qui fuient votre regard
- qui échangent continuellement des regards avec quelqu'un et qui témoignent de l'indifférence, de la risée
- qui semblent vouloir être partout, sauf participer à votre rencontre
- qui démontrent de l'impatience

Prescription:

- Ne vous laissez pas intimider
- Conservez votre enthousiasme
- Assurez-vous de ne pas hausser la voix, car ça pourrait créer un froid et vous aliéner quelqu'un
- Invitez-les à s'exprimer.
- Au besoin, vous pouvez inviter quelqu'un qui semble favorable à votre proposition pour faire le contrepois.

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