



Février 2010 - Article # 42

«Une de perdue, dix de retrouvées?»... Pas si sûr que ça!...

Accepterions-nous cette attitude de la part d'un médecin qui vient de rater une intervention chirurgicale auprès de l'un de nos proches?

Que penserions-nous d'un pilote d'avion qui aurait cette attitude, suite à un atterrissage plutôt pénible qui entraînerait des bris assez importants de l'appareil, en plus de semer la panique chez les occupants de l'avion?

Quelle serait notre réaction face au gardien de but de notre équipe préférée qui afficherait cette attitude désinvolte, après une tenue lamentable qui entraînerait la défaite de son équipe, en finale de la coupe Stanley?

Pourquoi ces gens-là n'ont-ils pas droit à l'erreur et que nous nous permettons parfois, d'avoir un tel comportement suite à la perte d'une vente?

Il ne s'agit pas de se culpabiliser à chaque fois que notre entrevue ne donne pas les résultats escomptés et que la vente nous échappe au profit de quelqu'un d'autre.

Il faut cependant prendre conscience:

- Que cette vente perdue nous fait perdre des ventes répétitives et pour combien de temps?
- Qu'il nous faut mettre une croix sur les références et les nouvelles affaires qui auraient pu en résulter.
- Que nos collègues et nos dirigeants comptaient peut-être sur cette vente pour la relance ou la survie de l'entreprise.
- Que la confiance de nos concurrents s'est bonifiée, alors que la nôtre risque d'être affectée.

Le vieil adage qui dit qu'**on est aussi bon que notre dernière performance**, doit nous rappeler l'importance de notre fonction et du rôle qu'on joue et cela doit contribuer à développer, chez nous, **le désir de réussir et la fierté de porter notre gilet de «vendeur»!**

La préparation mentale, physique et matérielle sont les éléments-clés pour y parvenir!

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