



15 mars 2010 Article # 44

Surprenez vos clients...

Vous êtes-vous arrêté, dernièrement, pour identifier un fait digne d'être raconté à vos clients, susceptible de changer leur perception de votre entreprise ou, du moins, de la modifier favorablement?

Il arrive un temps où l'on croit que nos clients savent tout de nous et on en vient à se contenter de faire du social en espérant que le moment venu, ils penseront à nous.

Il n'en est pas ainsi, car les concurrents ne cessent de modifier leurs stratégies et ils s'attaquent directement, ou encore par la bande, à votre entreprise, ou encore à votre capital de sympathie.

Votre gamme de produits ou services s'est-elle élargie?

Avez-vous une nouvelle application qui pourrait accommoder certains clients potentiels?

Vos produits, dans leur format actuel, sont-ils devenus une alternative à ceux d'un concurrent, qui ont été discontinués?

Avez-vous ajouté certains produits ou services complémentaires qui pourraient maintenant, permettre à vos clients de regrouper davantage leurs achats chez vous?

Avez-vous reçu une reconnaissance d'un organisme reconnu ou un diplôme sur le plan personnel qui vous place dans une classe à part?

L'augmentation des ventes accélérées d'un de vos produits laisse-t-elle soupçonner qu'une nouvelle tendance est en train de se développer et que ça se traduit en opportunité pour votre client?

L'obtention de contrats importants ou encore en provenance de pays étrangers donne-t-elle une dimension différente à l'évaluation et à la perception que les gens se font de vous?

Croyez-moi, on a trop souvent tendance à parler de ce qui nous manque lorsqu'on se compare à la concurrence, qu'on en oublie les forces qui nous ont valu du succès dans le passé.

Faites l'exercice de façon positive et je suis convaincu qu'en faisant appel à vos collègues vous en arriverez à trouver des «pépites» qui méritent d'être partagées avec vos clients, plutôt que de vous concentrer sur les «bibittes» qui minent votre confiance en votre entreprise et votre enthousiasme!

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