



**vincentfournier**  
CONFÉRENCE • STRATÉGIE • FORMATION

LES

**10**

**NOUVEAUX  
COMPORTEMENTS POUR  
RÉUSSIR EN AFFAIRES**

# AVANT

1. **Savoir** faire technique
2. **Faire des appels** à froid
3. **Vendre** à tout le monde
4. **Parler** pour se faire comprendre
5. **Vendre** des produits ou services
6. **Créer** des besoins
7. **Faire** de la promotion
8. **Améliorer** ses faiblesses pour être meilleur
9. **Connaître** beaucoup de monde
10. **Vendre** à tout prix

# MAINTENANT

1. **Savoir-être** relationnel
2. **Cultiver notre image** de marque et devenir **attrayant**
3. **Cibler sa clientèle** et **s'adapter** à leur réalité
4. **Écouter** avec **tous ses sens** pour mieux comprendre
5. **Offrir des solutions** aux problèmes et défis
6. **Déceler** les **motivations** d'achat
7. **Communiquer** et **informer**
8. **Miser** sur **ses forces** pour se démarquer
9. **Être connu** par beaucoup de monde
10. **Développer** une **présence stratégique** afin d'être mémorable