

L'ULTIME LISTE
DES **10** ACTIONS
À FAIRE
POUR PROPULSER
VOS VENTES



- 1. Développer un savoir-être relationnel**
Personne ne souhaite faire affaire avec des gens antipathiques. Soignez vos comportements et vos attitudes !
- 2. Cultiver une image de marque attrayante**
Vous avez le devoir de cultiver et de communiquer votre image de marque, car celle-ci reflète souvent l'importance que vous lui accordez.
- 3. Définir une clientèle cible et s'adapter à leur réalité**
Cibler votre clientèle vous permettra de bien la comprendre, d'adapter votre message en conséquence et de parler le même langage qu'elle.
- 4. Écouter avec tous les sens pour mieux comprendre votre clientèle**
Trop souvent, la personne qui parle s'écoute et la personne qui écoute se parle !
- 5. Offrir des solutions aux problèmes et aux défis de votre clientèle**
Il est primordial de savoir quelles sont les préoccupations, les défis et les difficultés que vos clients expérimentent au quotidien, car c'est là que votre rôle prend tout son sens et que vous devenez pour eux une solution !
- 6. Déceler les motivations profondes de vos clients**
Nous consommons tous afin d'avoir davantage de plaisir ou pour éviter la douleur.
- 7. Communiquer et informer avant de promouvoir**
Démontrez à vos clients à quel point ils sont importants pour vous et vous deviendrez important pour eux !
- 8. Miser sur vos forces pour mieux vous démarquer**
Sachez cultiver votre différence afin de susciter la préférence.
- 9. Bâtir une notoriété perçue pour être davantage connu**
Plus vous agrandirez votre cercle d'influence, plus vous diversifierez vos moyens de communication, plus vous serez connu pour votre expertise et plus les gens viendront naturellement vers vous !
- 10. Développer une présence stratégique pour être mémorable**
Faites en sorte que vos clients ne vous oublient pas car en affaires, votre seule défense c'est votre présence !