

Vendre +

+ respectueux des attentes des clients grâce à un bon équilibre de l'utilisation de nos trois centres d'intelligence :

- L'intelligence mentale pour **connaître** objectivement l'environnement, les spécificités des besoins, les freins et les motivations du client
- L'intelligence affective pour **convaincre** en communiquant sur les bénéfices distinctifs de l'offre et en tenant compte des trois comportements instinctuels d'achat
- L'intelligence corporelle pour **conclure** la vente en accompagnant et en rassurant le client dans sa prise de décision

Et vous...

- Que pourriez-vous faire au mois de Juillet pour avoir une démarche de vente plus respectueuse ?



JUILLET						
L	M	M	J	V	S	D
27			1	2	3	4
28	5	6	7	8	9	10
29	12	13	14	15	16	17
30	19	20	21	22	23	24
31	26	27	28	29	30	31

Tél 33 (0)2 40 43 19 39 ● contact@regard9.com ● www.regard9.com