

La performance relationnelle (CG Jung)

**POURQUOI IL N'Y A PAS
QU'UNE SEULE BONNE
MANIÈRE DE VENDRE**



la performance relationnelle (CG Jung)

Parce qu'il y a :

des gens plutôt introvertis



les introvertis ont besoin de temps pour se décider, parfois beaucoup de temps ..

et des gens plutôt extravertis



les extravertis prennent leurs décisions plus rapidement, parfois même tout de suite ...

chacun fonctionne comme il veut et c'est très bien !



la performance relationnelle (CG Jung)

Il y a aussi :



des gens qui raisonnent en privilégiant les critères objectifs

Ils analysent les arguments de façon précise et factuelle pour se décider.



des gens qui raisonnent en privilégiant les critères subjectifs

Ils fonctionnent avec l'émotion et ils achètent par sympathie et sécurité.

eux aussi fonctionnent comme ça et c'est très bien !



la performance relationnelle (CG Jung)

Ce qui permet de distinguer 4 grands types de clients
et des milliers d'autres également !

Les introvertis
qui ont besoin
de temps et
de factuel



Les extravertis
qui sont
spontanés et
ont besoin de
factuel



Les introvertis
qui ont besoin
de temps et
d'émotionnel

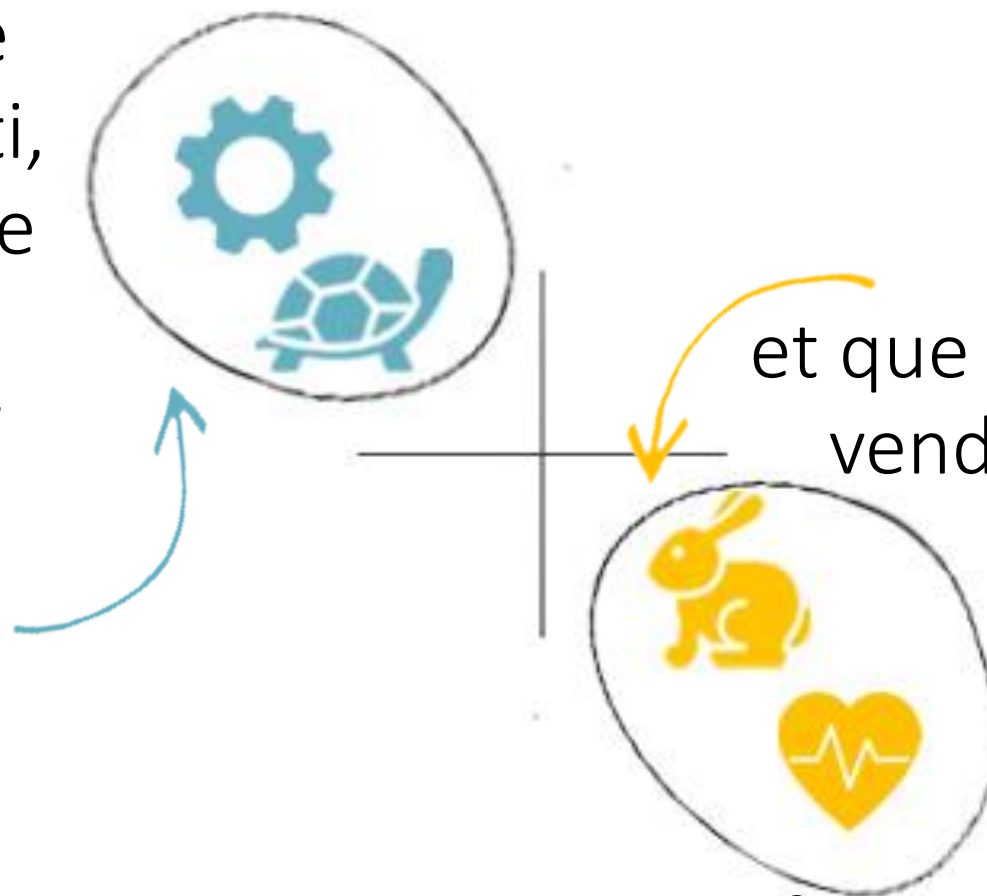


Les extravertis
qui sont
spontanés et
ont besoin
d'émotionnel



la performance relationnelle (CG Jung)

Si mon client
par exemple
est introverti,
il a besoin de
temps et de
factuel pour
réfléchir et
prendre sa
décision ...



et que moi je suis un
vendeur extraverti
rapide, peu
dans les
détails
techniques
qui fonctionne à l'affect
et à l'émotionnel ..

c'est à moi à m'adapter à mon client, non l'inverse,
Je dois lui donner plus de détails et plus de temps
pour réfléchir.

Je me mets tout simplement à sa place !





**Regardez notre formation [gratuite] en vidéo
sur notre chaîne YouTube**

