

# Mémo



## Les basics de la communication 3 ...

Voici notre troisième chapitre sur les préférences comportementales où nous aborderons tout spécialement les **stratégies dans la vente**.

Nous vous conseillons de regarder les deux premières vidéos si ce n'est déjà fait, nous y faisons référence à des notions fondamentales qui seront utilisées dans cette présentation.

Si vous avez compris qu'en fonction de la personne que vous avez en face, vous allez devoir ajuster votre communication., il en est de même pour la vente.

Car vous ne vendrez pas de la même façon à tout le monde.











Rappelez-vous qu'il ne s'agira pas de communiquer avec l'autre comme on aimerait que l'on communique avec nous-mêmes ... mais de communiquer avec l'autre comme il aime que l'on communique avec lui !

**L'important est bien de se rappeler qu'il n'y a jamais de bon ou de mauvais type de personnalité, chacun a en lui ses qualités et des faiblesses potentielles.**

**Acceptons les différences et utilisons intelligemment les synergies !**

Et par une pratique régulière vous développerez des stratégies efficaces, vous augmentez votre flexibilité relationnelle...

**Bon travail !**

<b>Votre dominante</b> 	<b>Votre client a une dominante</b> 			
				
	Bonne réflexion entre experts.	<b>Plus de rapidité, moins de détails, plus d'efficacité, moins de perfection.</b>	<b>Moins de faits, plus d'émotions !</b>	<b>Plus de proximité, plus de relations, moins de mails, plus de contacts directs.</b>
	Moins de personnel, plus de faits.	<b>Préparation de la rencontre, être prêt à être déstabilisé. Ne s'excuser sous aucun prétexte, pas de faiblesse !</b>	<b>Bon entretien en bonne harmonie.</b>	<b>Plus d'ouverture et de proximité.</b>
	<b>Diminuez la vitesse et laissez le temps à la réflexion. Ne poussez pas à le client à signer, vous perdrez.</b>	<b>Laissez-lui le dernier mot.</b>	<b>Plus de relation, plus d'introversion plus d'énergie verte</b> <b>Attention à votre écoute.</b>	<b>Prenez le temps de la relation. Mettez-le au centre de la discussion.</b>
	<b>Ne pas prendre au dépourvu. Ralentir le temps, plus de silences, de réflexion et de distance.</b>	<b>Moins de bavardages et plus d'action.</b>	<b>Moins de vitesse, de gestes, de force dans la voix, plus de calme.</b>	<b>Bon resto !</b>