

*7 secrets pour*

**VENDRE** avec **PLAISIR** et accueillir

**l'ABONDANCE FINANCIÈRE**



*Une nouvelle relation à l'argent pour  
vendre avec confiance et légèreté*

# Lucie Gauthier

## Experte en vente, mentore, coach et conférencière



J'ai habité dans différentes villes au Canada  
dont Québec, Vancouver, Montréal et Toronto.  
J'ai quatre passions que j'appelle mes quatre **V** :  
**V**élo, **V**oyages, **V**ie/vin, **V**ente

Ma passion pour la vente est directement liée à mon amour pour les êtres humains. Je travaille au développement des affaires depuis 2002. J'ai généré des millions de dollars en ventes dans différents secteurs d'activité avec des produits tant intangibles que tangibles.

Les entrepreneurs mentionnent régulièrement que je suis maître dans l'art de conclure des rendez-vous et des ventes. J'ai été directrice des ventes et j'accompagne des dirigeants, des travailleurs autonomes, des directeurs des ventes, des conseillers aux ventes. J'ai débuté mes services de coaching en 2010 et j'ai causé un impact important dans la vie de nombreuses personnes en les aidant à transformer leur façon de penser et en se voyant plus grandes qu'elles ne le croyaient et en leur permettant d'augmenter leurs revenus.

Ce guide est le fruit de mon expérience et des outils qui m'ont permis de conclure des ventes 8-9 fois sur 10. Il serait égoïste de ne pas vous en faire profiter.





ÉDUCATION **SUCCÈS**

## Pourquoi certains réussissent-ils en affaires avec aisance, tandis que d'autres travaillent très fort ?

***La vente n'est pas un talent inné, mais une compétence que l'on développe.***

Mon intention avec ce guide est de vous transmettre les éléments clés qui m'ont permis de réussir dans la vente. J'adore partager mon expérience et enseigner ce que je pratique encore aujourd'hui – ce n'est pas seulement de la théorie.

Que vous soyez directeur des ventes, travailleur autonome, entrepreneur ou conseiller en quête de nouvelles idées pour mieux réussir, découvrir l'arrière-scène de la vente est essentiel pour atteindre vos objectifs financiers et professionnels. Dans un marché concurrentiel, ce ne sont pas toujours les plus qualifiés qui obtiennent les meilleurs résultats, mais ceux qui savent démontrer leur valeur et engager leurs clients avec la bonne posture et le bon état d'esprit. Heureusement, ces compétences ne sont pas réservées à une élite : elles s'apprennent, et ce guide est là pour vous y aider.

*Mettez en pratique ces stratégies et observez la différence. Votre succès commence ici.*





## *7 secrets pour*

### **Vendre avec plaisir et accueillir l'abondance financière**

1. Adopter un état d'esprit gagnant
2. Permettre à vos clients de prendre leurs décisions par eux-mêmes
3. Maîtriser l'art d'un scénario efficace et favoriser votre non-verbal
4. Optimiser votre communication gagnant-gagnant
5. Changer votre rapport à l'argent, qui influence grandement vos revenus
6. Devenir pro de la prospection (appels à chaud et appels à froid « Warm et Cold Call »)
7. Investir en soi-même, c'est payant et essentiel







## **Partez du principe que votre acheteur potentiel fera affaire avec vous.**

Adopter un état d'esprit gagnant est la clé pour atteindre vos objectifs. On parle souvent de pensée positive, et vous savez déjà à quel point cette qualité est importante pour réussir. Votre état d'esprit est ce qui favorise votre attitude et votre tempérament de manière positive.

Pour vendre avec plus d'aisance, prenez conscience de vos pensées. D'ailleurs, arrêtez-vous un instant et demandez-vous si vous avez un esprit ouvert actuellement ou si vous lisez ce document avec un esprit sceptique ? Si vous doutez, vous avez tout à fait le droit. J'ai accompagné des clients en coaching et des étudiants en formation qui étaient sceptiques au départ. Pourtant, en appliquant ma méthodologie, beaucoup ont été surpris de voir leurs résultats s'améliorer de façon significative.

Enfants, nous rêvions de devenir avocat, enseignant, pompier, entrepreneur, policier, politicien, ingénieur ou artiste. Nous étions dans notre monde imaginaire, là où tout était possible. Pourquoi ne pas renouer avec cette façon de penser ?

Quand nous avançons en âge, notre entourage nous conseille souvent d'être plus réaliste. Avec le temps, ces idées finissent par s'ancrer en nous. Dès que nous avons des désirs, de l'ambition / ou que nous rêvons en grand, une petite voix intérieure se manifeste : « **Sois réaliste. Ça n'arrivera pas !** »



## ÉDUCATION SUCCÈS

### OBTENEZ DES RÉSULTATS EXCEPTIONNELS EN CHANGEANT VOTRE FAÇON DE PENSER ET D'AGIR

*Si vous souhaitez réussir avec aisance, il est essentiel d'adopter un état d'esprit différent.*

Être ouvert d'esprit, c'est accepter de nouvelles idées. Et si vous l'êtes vraiment, vous pourrez découvrir **des idées qui valent de l'or.**

#### **1er TRUC : Reprendre le contrôle de votre état d'esprit**

Lorsque vous sentez que votre état d'esprit n'est pas au meilleur, prenez un instant pour respirer profondément. Concentrez-vous sur l'air qui circule entre votre nez et votre lèvre supérieure.

Si des pensées négatives surviennent, stoppez-les immédiatement. Dites-vous **STOP** et remplacez-les par des pensées plus constructives. **Vous avez le contrôle sur vos pensées, ne les laissez pas vous dominer.** Une bonne respiration oxygène votre cerveau, améliore votre clarté mentale et booste votre productivité.

#### **2e TRUC : Cultiver la gratitude dès le réveil**

Quelles sont vos premières pensées au réveil ? Dès que j'ouvre les yeux, je ressens de la gratitude : pour ma santé, pour l'impact que j'ai dans la vie de mes clients, pour mon énergie. Je me lève en disant plusieurs fois « **MERCI** ».

Exprimer de la gratitude nous ouvre à plus d'abondance. Lorsque nous reconnaissons la valeur de ce que nous avons déjà - notre santé, nos finances, notre maison, nos relations - nous créons un espace pour accueillir encore plus de succès et de bien-être.



## 2

### **Permettre à vos clients de prendre leurs décisions par eux-mêmes**



Les plus belles ventes arrivent lorsque le client potentiel peut percevoir les avantages de votre produit ou service et qu'il prend sa décision par lui-même. Gardez à l'esprit que vous avez un produit ou un service très important à lui offrir. Amenez votre acheteur potentiel à réfléchir, faites-vous confiance puisque 71 % de la décision d'achat est basée sur la confiance. Si vous vous sentez confiant, il sera plus à l'écoute et plus ouvert à acheter votre proposition.

Si vous rencontrez un acheteur potentiel dans le but de le convaincre, ce dernier pourra le ressentir. Ayez plutôt à l'esprit de vous intéresser à ses besoins en lui posant des questions, de vous imaginer à sa place, de l'écouter et d'avoir comme but de conclure la vente aisément.



## **Ne supposez pas que vos clients potentiels prennent leur décision d'achat comme vous.**

Si vous êtes une personne analytique qui aime connaître tous les détails avant d'acheter, sachez que votre client potentiel peut être très différent. Certains préfèrent décider rapidement, sans savoir tous les détails. Dans ce cas, trop d'informations risquent de rendre votre présentation longue et fastidieuse, au point qu'il ait hâte que la rencontre se termine. En respectant son style de prise de décision et ses valeurs, vous gagnerez sa confiance.

Les clients recherchent des produits et services qui répondent à leurs besoins, mais ils veulent aussi faire affaire avec une entreprise de confiance. En posant des questions pertinentes afin de connaître leurs besoins, vous pouvez alors mieux cerner leurs attentes et adaptez votre approche.

Plus vous portez votre attention sur votre acheteur potentiel dans le but de lui rendre service, plus vous attirez des « oui ». Préparez votre rencontre en élaborant un scénario avec des questions pertinentes : cela vous aidera à être plus détendu et à mieux écouter. Votre client potentiel devrait parler beaucoup plus que vous. En lui accordant toute votre attention, il se sentira important. Lorsqu'il perçoit votre authenticité, il prend plus facilement sa décision par lui-même, sans que vous ayez à le convaincre.

Je fais régulièrement des jeux de rôle avec mes clients pour les aider à perfectionner leur présentation et leur offre de services. Cela leur permet d'amener leurs prospects à décider par eux-mêmes. Pratiquez avec une personne qui a à cœur votre réussite : cela vous fera progresser bien plus rapidement.



## 3

### Maîtriser l'art d'un scénario efficace et favoriser votre non-verbal



Le but d'un scénario écrit est de vous permettre d'être plus détendu et plus à l'écoute de votre interlocuteur. Votre esprit sera ainsi plus libre et vous pourrez alors porter votre attention sur lui, non sur vous.

**Pour obtenir un scénario efficace pour vos appels à chaud et à froid**, il est important de prendre le temps de l'écrire et de le pratiquer. Si après quelques appels, vous n'avez pas les résultats escomptés, réviser votre texte. Assurez-vous de capter l'attention de votre interlocuteur entre les dix à trente premières secondes. Votre scénario doit être bref et concis. Vous devez vous assurer de faire ressortir les avantages concurrentiels de vos produits ou services. Ce faisant, vous aidez vos clients et vous résolvez leurs problèmes. Écrivez votre scénario de la façon dont vous parlez afin d'être vous-même.

J'ai créé des centaines de scénarios dans plusieurs secteurs d'activités et, lorsqu'un participant à mes formations ou un client pour mon service de prospection me remettait son scénario, dix fois sur dix, je devais le retravailler. Une bonne réflexion sur les avantages de vos services est essentielle pour vous assurer de capter l'attention de vos clients potentiels. Un très bon scénario demande du temps, de la pratique et favorise votre non-verbal.



Je parle beaucoup de la communication non verbale dans mes formations et mes séances de coaching. C'est un aspect extrêmement important. Vous avez peut-être déjà vu ou entendu parler des statistiques et des aspects qui favorisent la vente en personne. Selon plusieurs recherches, incluant celle d'Albert Mehrabian, psychologue et professeur à l'Université de Californie, dans son livre *Silent Messages : Implicit Communication of Emotions and Attitudes* (Wadsworth Publishing, 1981), les résultats démontrent que :

**7 % de la communication est verbale** (par la signification des mots);

**38 % de la communication est vocale** (intonation et son de la voix);

**55 % de la communication est visuelle** (attitude, expressions du visage et langage corporel).

Dans mes conférences et mes formations, quand je demande quel pourcentage de ce que l'on dit au téléphone crée une conséquence sur le fait de capter l'attention de la personne et qu'elle soit ouverte à vous écouter, les gens me répondent souvent, 40 %, 60 %, ou 80 %. Donc, la plupart croit qu'environ 60 % de ce qu'ils disent influencera la décision de leurs interlocuteurs à les rencontrer ou pas. Vous serez possiblement surpris vous aussi de savoir qu'il n'y a que 13 % de ce que nous disons au téléphone lors d'un appel de prospection qui a une incidence véritable sur les résultats.

Donc, **au téléphone, il s'agit de 87 % de communication non-verbale** (le ton de la voix, le silence, le débit, l'écoute, la confiance, l'énergie, l'état d'esprit, les pensées) et de seulement 13 % de ce que nous disons.



# 4

## Optimiser votre communication gagnant-gagnant

**Communiquez-vous avec les autres de façon gagnante, selon vous?**

Quelle est votre réaction si un acheteur potentiel vous dit qu'il doit en discuter avec son associé avant de prendre une décision ou que votre prix est trop élevé? Lui donnez-vous tort de ne pas être capable de prendre une décision par lui-même ou de trouver que votre prix est trop élevé?



Une communication ouverte et sincère entre vous deux ne laissera jamais votre interlocuteur avec le sentiment que vous voulez avoir raison ou que vous lui donnez tort. Observez-vous et dites-vous la vérité parce qu'il arrive souvent de ne pas nous rendre compte que nous donnons tort à notre interlocuteur ou que nous cherchons à avoir raison.

Communiquer avec brio, ça s'apprend et quand je dis avec brio, je ne parle pas ici de bien parler ou d'avoir une voix d'animateur de radio, mais plutôt communiquer sans donner tort ni chercher à avoir raison. Vos clients ne sont pas à l'aise avec ce genre de dialogue, et cela ne vous fournit pas l'occasion d'avoir un interlocuteur réceptif et de conclure votre vente facilement.

**Pratiquez-vous à observer votre comportement et vos paroles.** Si vous remarquez qu'en présence de votre client, vous cherchez à avoir raison, à lui donner tort ou encore à le juger, il ne sera pas très ouvert à écouter votre présentation. Observer vos pensées est une pratique et, plus vous serez dans le moment présent, plus vous pourrez le faire. Pour bien comprendre les besoins d'un acheteur potentiel, il est important de capter ce qu'il tente de vous exprimer. Plus vous observerez vos pensées et remplacerez celles qui ne vous rendent pas service par des pensées puissantes qui favorisent votre réussite, plus la vente deviendra facile pour vous.

À l'intérieur de mon programme de deux ans sur les thèmes de la communication et la gestion d'équipe, je me suis observée pour capter les moments où je donnais tort et où je voulais avoir raison. C'était fascinant de découvrir que mes collègues qui participaient au cours cherchaient également à donner tort dans leur échange avec les autres ou à vouloir avoir raison. L'être humain réagit en fonction de son ego, de ses peurs et, consciemment ou non, il a un besoin de vouloir contrôler les échanges et les situations.

Je vous donne un exemple d'un « **manipulateur / contrôleur** » :

**Julie :** J'ai l'impression que tu as oublié notre rendez-vous hier.

**Thomas :** Ah non, c'est toi qui n'avais pas confirmé !

**Julie :** Si, je t'avais envoyé un message.

**Thomas :** Oui, mais tu sais bien que je suis débordé... Et puis, tu exagères toujours tout, c'est fatigant.

Je pourrais vous donner de nombreux autres exemples de communication teintée d'ego, qui vous aideraient à mieux comprendre vos propres échanges. Mon but est de vous encourager à vous observer et à éviter inconsciemment à donner tort aux autres ou à vouloir absolument avoir raison, car cela n'apporte rien de constructif et ne vous rend pas service avec vos clients potentiels.



## 5

### Changer votre rapport à l'argent, qui influence grandement vos revenus

Tout le monde a un lien avec l'argent ou une façon de le percevoir. **Connaître sa relation avec l'argent pour mieux négocier.** Pour être plus à l'aise de faire valoir les prix de vos produits ou services, votre relation favorable avec l'argent vous aidera.

Peu importe votre prix, il y aura toujours des acheteurs qui le trouveront trop élevé. La question du prix peut être perçue comme une objection qui peut être déstabilisante pour certaines personnes. Pour vous aider, vous devez bien comprendre la valeur de ce que vous offrez. Travaillez votre rapport à l'argent et comprenez que les acheteurs veulent s'assurer de faire une bonne affaire en achetant de vous.

Vos revenus sont en proportion directe avec la relation que vous entretenez à l'égard de l'argent. Celle-ci peut être favorable ou non, dépendamment de ce que vous avez entendu et cru à son égard durant votre jeunesse. Ce rapport a une influence importante sur vos croyances et votre façon de le percevoir.



**Le sujet de l'argent en est un de très grande importance dans le domaine de la vente.** Vous devez être à l'aise de parler d'argent avec vos clients. Supposons que vous offrez des services qui se vendent plus de 20 000 \$ et que vous pensez que ce coût est beaucoup trop élevé pour qu'ils soient vendus au téléphone ou par vidéo-conférence et qu'il serait plus facile s'ils ne valaient que 500 \$, vous créez alors une pensée limitante. Vos idées à l'égard du montant ne vous soutiendraient pas dans votre succès. Plus vous serez en mesure de supprimer des hypothèses négatives ou des fausses croyances en relation avec l'argent, plus vous serez en mesure d'en parler avec aisance et sans barrière avec vos interlocuteurs.

Voici quelques exemples de fausses croyances courantes concernant l'argent :

**L'argent ne fait pas le bonheur :** beaucoup de gens croient que l'argent n'a aucun impact sur le bonheur. Pourtant, une sécurité financière permet de réduire le stress et d'accéder à des opportunités, ce qui peut contribuer au bien-être général.

**L'amour est plus important que l'argent :** l'amour et l'argent ne sont pas des concepts opposés. Les deux peuvent être complémentaires. Il s'agit d'avoir une approche saine où l'on reconnaît l'importance de l'argent pour offrir une qualité de vie et une sécurité, tout en mettant l'accent sur les relations humaines et le bien-être émotionnel.

**Prenez conscience de votre croyance limitante et remplacez-la par une croyance plus puissante.**

Une fois que vous avez remis en question votre ancienne croyance, il est temps de la remplacer par une nouvelle plus positive et constructive. Par exemple, si vous croyez que « l'argent est difficile à gagner », vous pouvez la remplacer par « L'argent vient à moi de différentes sources lorsque je prends des actions positives pour le créer » ou « Je mérite d'être financièrement libre ». La nouvelle croyance doit être réaliste, mais aussi suffisamment stimulante pour changer votre perception.



## 6

### Devenir pro de la prospection (appels à chaud et appels à froid)



On me demande souvent s'il est nécessaire d'aimer le téléphone pour faire des appels de prospection. Il y a une bonne nouvelle pour vous! Si vous n'avez pas encore apprivoisé cet outil indispensable, sachez qu'il n'est pas nécessaire d'aimer le téléphone pour l'utiliser.

Si vous aimez les gens, vous pouvez communiquer avec eux par téléphone en leur transmettant dans votre message la vibration et l'énergie que vous manifesteriez en personne. Je fais de la prospection depuis plus de 20 ans. J'ai généré des millions de dollars de ventes par le biais du téléphone et je n'ai jamais été en amour avec cet outil. Je préfère être en présence des gens. Mais je réussis à transmettre mon message par le biais du téléphone, car j'ai appris à l'apprivoiser.

Un truc qui aide et que je suggère, c'est de marcher lorsque vous êtes en communication téléphonique. Cette façon de faire vous permet de faire circuler l'énergie et d'obtenir encore plus de résultats. Lorsque vous prenez vos rendez-vous, vous pouvez vous assoir devant votre ordinateur, mais quand la conversation est plus longue que prévu, permettez-vous de marcher dans votre bureau avec l'intention claire d'écouter votre interlocuteur pour répondre à ses besoins.



## 7

### Investir en soi-même, c'est payant et essentiel

Certains achètent un nouveau téléviseur, des bijoux, un barbecue, un voyage ou des produits électroniques, bref un bien matériel qui n'est pas un investissement.

Il est bon de vouloir posséder des articles, mais nous devons comprendre qu'ils ne nous font plaisir qu'à court terme. Tandis que lorsque vous investissez en vous-même, vous gagnez à long terme, et c'est ce qui est payant. Si vous souhaitez développer une entreprise ou recevoir de plus grosses sommes d'argent, dans un tel cas, il est important de prendre le temps d'analyser ce que vous désirez améliorer à propos de vous-même, ce qui générera une répercussion réelle au niveau de votre développement des affaires. Depuis 2002, j'investis en moi-même, ce qui me permet aujourd'hui d'enseigner et de contribuer avec encore plus d'impact.

Les bonnes formations structurées sont très rentables, car elles vous invitent à passer à l'action. La lecture de livres de croissance personnelle est aussi très bénéfique à votre avancement. Cependant pour aller vraiment beaucoup plus vite, lorsque vous investissez sur vous en payant pour participer à d'excellentes formations, pour avoir un mentor ou un coach, vous apprenez à mieux vous connaître, à vous faire davantage confiance, à ne pas essayer de plaire à tout le monde, à considérer votre valeur, à saisir que vous vivez dans l'abondance, à vous respecter et obtenir le succès auquel vous avez droit.

**Une entreprise est toujours à la grandeur de l'individu qui la dirige.**

Tous les entrepreneurs vivent certains défis, vous pouvez transformer vos défis facilement en investissant sur vous-même. Une fois que vous avez une fondation intérieure solide et que vous avez pratiqué l'écoute active et transformé votre approche, vous avez alors la possibilité de vous réaliser et d'obtenir des ventes au-delà de vos attentes avec plus de confiance et en offrant un service qui respecte vos valeurs.

**Votre développement personnel pour augmenter vos ventes et transformer vos défis.**

Sur une échelle de 1 à 10, imaginez que vous avez une force de caractère de niveau 2 et que vous faites face à un défi de niveau 5. Par exemple, une présentation importante devant un client. À ce niveau, vous êtes nerveux et mal préparé, et le défi semble accablant.

Imaginez maintenant que vous avez atteint un niveau 8. Vous avez appris à gérer vos émotions, à vous préparer mentalement avec une meilleure structure et des techniques comme la respiration ou la visualisation, et vos compétences en communication se sont améliorées. Le même défi semble désormais plus facile à affronter. Vous avez aussi développé une meilleure relation à l'argent, le voyant comme un moyen d'enrichir votre vie plutôt qu'un obstacle. Cela vous aide à être plus confiant dans vos ventes et négociation.

Enfin, à un niveau 10, vous êtes devenu expert dans la gestion de vos émotions et du stress. Ce défi de niveau 5 n'est plus un obstacle, mais une occasion de grandir. Vous êtes également un vendeur accompli, avec une relation saine à l'argent, vous permettant d'aligner vos objectifs financiers avec vos valeurs et d'attirer plus de succès. Vous êtes prêt à transformer ce défi en une opportunité.



## Conclusion

Vendre efficacement, ce n'est pas jouer un rôle ni être insistant, mais savoir transmettre sa valeur, ses produits ou services de manière authentique et stratégique. En appliquant ces principes et en évoluant intérieurement, vous serez mieux préparé à saisir les opportunités, obtenir ce que vous méritez et augmenter vos revenus de manière durable. Le monde des affaires évolue, mais une chose reste vraie : ceux qui apprennent ont toujours une longueur d'avance. Vous êtes le maître de votre avenir, à vous de cultiver un état d'esprit riche, dans toutes les sphères de votre vie.

**Vous voulez vendre avec plus d'aisance et transformer votre relation avec l'argent ?  
Parlons-en ! Cette rencontre exploratoire pourrait tout changer.**

Prenez rendez-vous dès maintenant et voyons ensemble comment faire évoluer votre approche.

Je vous invite à me transmettre une demande à [lucie@educationsucces.com](mailto:lucie@educationsucces.com)

**Ce sera un plaisir d'avoir un échange d'humain à humain avec vous.**

Limite de responsabilité : L'auteure ne revendique ni ne garantit l'exactitude, le caractère applicable et approprié ou l'exhaustivité du contenu de ce document. Elle décline toute responsabilité, expresse ou implicite, quelle qu'elle soit. Avis de non-responsabilité: Lucie Gauthier et Éducation Succès ont déployé tous les efforts pour produire un document d'information de haute qualité. Ils ne font cependant aucune représentation et ne donnent aucune garantie de quelque sorte que ce soit quant à l'exhaustivité ou la justesse des informations qui y sont présentées ainsi qu'aux revenus et avantages que pourrait générer la mise en application de ces informations. Ils ne reconnaissent aucune responsabilité quant aux pertes et dommages causés ou suggérant qu'ils aient été causés directement ou indirectement par l'utilisation des informations présentées dans ce document ou la mise en application des conseils donnés pour démarrer son entreprise ou la rendre plus profitable.

# Formations en ligne et en entreprises

- ✓ Prise de rendez-vous et suivis clients
- ✓ Conclure sans objections
- ✓ Mentorat, coaching et consultation

## En exclusivité

Rédaction d'un scénario de prospection et vente dans votre domaine

## Obtenez

Plus de confiance pendant votre processus de vente



ÉDUCATIONSUCCÈS.com



**Livre disponible dans la boutique en ligne**

<https://www.educationsucces.com/product/livre-vendre-oui-cest-facile/>