

27- L'art de la vente

Pour vendre:

Parlez toujours à l'autre de ses intérêts, ne parlez pas de vous, parlez de l'autre en utilisant au maximum le «vous».

Pour connaître ses intérêts, demandez lui en posant les bonnes questions. [Vous pouvez par exemple utiliser la méthode EVE ou d'autres techniques de vente...](#)

[Apprenez à lire dans les pensées du client avec cette méthodologie...](#)

Présentez toujours vos arguments sous forme de bénéfices. [Utilisez ce tableau pour préparer votre argumentaire...](#)

Dès que vous formulez une demande ou demandez une action de la part de l'autre, démontrez toujours ce que cela va lui apporter.

[A voir: Devenez un vendeur d'élite et découvrez tous les secrets pour vendre et convaincre...](#)

[Les programmes que je vous recommande pour aller plus loin...](#)

[A propos de Johann Yang-Ting...](#)