

DANS CE NUMÉRO :

Avant propos	1
Résumé du livre	1
A propos du livre	2
Préface	2
Contact	2

Présentation du livre

ISBN: 978-2-9601815-0-0

LE 25 NOV 2015

Avant-propos

J'ai souvent entendu des personnes soutenir que le talent de vendre est une qualité infuse, un don inné. L'idée semble tentante en ce sens qu'elle vous permet de ne pas vous sentir responsable de vos performances commerciales. Cependant, cette notion fortement répandue n'est rien d'autre qu'une croyance « limitante ».

En ce sens : Une personne convaincue qu'elle a le don inné de vendre aura tendance à croire qu'elle n'a nullement besoin d'acquérir les rudiments d'une compétence qu'elle possède déjà. Ce type de personne aura donc tendance à stagner. D'autres personnes, par contre, sont persuadées qu'elles n'ont pas le don. Par conséquent, elles pensent qu'il est inutile de s'efforcer d'acquérir la moindre compétence ; ce qui aura aussi



Illustrations: Mr SONGO

pour conséquence de les faire stagner en-dessous de leurs compétences réelles. Napoléon HILL a dit : « il est impossible de changer votre point de départ, mais vous pouvez changer de direction. Ce

n'est pas ce que vous allez faire dans l'avenir qui compte, mais ce que vous faites maintenant. »

Au-delà d'un métier, la vente n'est-elle pas un art de vivre? Du lever au coucher ne passons-nous pas notre temps à vendre nos idées ou à nous vendre afin d'être appréciés des nôtres ?

Différentes expériences, lectures et contacts m'ont aidés à établir une carte des voies menant à l'art de la vente! Loin de moi l'arrogance de croire que les pages qui suivent suffiront à faire de vous des as de la vente.

J'espère seulement, au travers des pages qui suivront, vous communiquer ma passion pour la vente et, surtout, vous donner l'envie d'exercer ce beau métier avec enthousiasme et assurance.

Alexandra KIZIZIE

Résumé du livre

VENTE Attitude Commerciale propose de fournir aux vendeurs les clés essentielles dont ils ont besoin pour que leur attitude les aide à exceller dans la vente. Justifiant d'une décennie d'expérience en vente, voici quelques idées qu'Alexandra KIZIZIE se propose de partager avec vous : L'impact de l'attitude ; Comment envisager l'avenir avec un

mental de champion ; Comment passer de la motivation à la performance; L'importance de votre « self marketing » ; Comment établir un bon équilibre des pouvoirs en clientèle ; Comment réussir vos épreuves du face à face.

Personne ne peut changer son attitude en quelques jours ou en quelques semaines. Pour

réussir à changer son attitude, il faut commencer par faire des choix positifs face aux situations quotidiennes !

« Votre attitude créera votre monde et façonnera votre destin. Elle détermine votre succès ou votre échec dans votre métier de vendeur ! »

A propos de l'auteure



Auteure: Alexandra KIZIZIE

Ingénieur, Alexandra KIZIZIE est détentrice d'un master complémentaire en gestion de la réputée école de commerce Solvay Brussels School of Economics and Management.

Alexandra est auteure de nombreux articles de vente ainsi que de textes publiés dans des revues et périodiques scientifiques. Elle est également l'auteure des livres « VENTE Techniques Commerciales » et « VENTE Organisation Commerciale ».

Passionnée par la vente, elle a pratiqué cet art pendant de nombreuses années tant au niveau des clients particuliers qu'industriels ! Tout au long de ces années, elle a eu l'opportunité :

- De faire vivre des secteurs

commerciaux ;

- De développer des ventes suivant une approche « farmer » ;
- De prospecter des nouveaux marchés, en période de crise, avec une approche « hunter » ;
- D'animer des portefeuilles de clients et de distributeurs variés ;
- De coordonner des projets de vente ;
- D'assurer la promotion de différentes gammes de produits ;
- De développer des solutions commerciales.

Ces différentes expériences lui

ont appris l'importance de l'attitude, de la technique, de la flexibilité, du dynamisme, de la rigueur, de l'organisation et de la communication dans la vente.

Elle participe activement à divers séminaires internationaux sur la vente et l'entrepreneuriat.

Militante de l'ascension d'un leadership féminin au sein des entreprises, elle participe à plusieurs événements sur la mixité en entreprise. Elle est aussi membre du comité de rédaction du réseau des femmes actives de l'une des sociétés piliers du CAC 40.

« Quand on ne sait pas vers quel port on se dirige, aucun vent n'est favorable » disait Sénèque.

Préface du livre

Après avoir rempli durant de nombreuses années des fonctions commerciales et de marketing tant dans la vie pratique que dans l'enseignement universitaire, il est très encourageant de voir la relève arriver. C'est donc avec grand plaisir que j'ai pris connaissance du projet d'Alexandra.

Une étude réalisée par la très réputée Université d'Harvard aux États-Unis souligne que lorsque qu'une personne réussit dans la vie professionnelle plus rapidement que la moyenne, c'est dû à raison de 15 % à ses connaissances techniques et à 85 % à ses qualités humaines. Il est malheureusement dommage de

constater que les Universités et Grandes Ecoles ne consacrent pas beaucoup de temps à promouvoir les qualités humaines personnelles des étudiants.

Cette situation se reproduit souvent dans la vie professionnelle. En effet, lors d'entretiens d'embauche les responsables de ressources humaines évaluent un candidat pour remplir un poste vacant, ils accordent trop souvent une importance excessive aux compétences techniques tandis que très peu de questions sont posées sur les éléments humains, à savoir si le produit ou le service que le candidat sera chargé de vendre le pas-

sionne, s'il est excité à l'idée d'aider les autres, s'il est prêt à écouter ses clients potentiels pour déceler leurs besoins et désirs, et surtout s'il est intègre.

Comme le disait très souvent l'un de mes collègues : « Rien de grand ne se fait sans passion ». Je souhaite à tous les lecteurs de l'ouvrage d'Alexandra KIZIZIE de découvrir sa passion du travail bien fait et de s'en inspirer. Cela ne pourra que leur être bénéficiaire dans leur vie privée et leur carrière.

Prof. Bernhard ADRIAENSENS
Université Libre de Bruxelles

Pour commander...

 **METANESIS Formation**

Tél (RDC): +243 (0) 840 730 969 - +243 (0) 819 842 336 - (BEL): +32 (0) 485 412 409

info@metanesis.com - www.metanesis.com

7, AVENUE WENGE - Q/ RIGHINI - C/ LEMBA - KINSHASA

Illustrations:
JC SONGO

