

DANS CE NUMÉRO :

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

Présentation du livre

ISBN: 978-2-9601815-1-7

LE 09 DEC 2015

Avant-propos

Dans une précédente vie, j'ai été à votre place de « vendeur ». J'ai été souvent déçue par le côté « barbant », « technique » ou encore « indigeste » de certains livres de vente censés m'aider à exceller dans la vente.

Je me suis alors, à plusieurs fois dite « ah ! Non...je ne l'aurai pas écrit comme ça... je l'aurais dit plus simplement ». Que ce soit en tant que vendeur ou en tant que passionnée du sujet, j'ai testé des outils différents et des méthodes variées. J'ai rencontré des « supers » vendeurs ou encore des formateurs de vente très passionnés. J'ai été confrontée à des clients de différents styles et d'exigences variables.

Ces différents contacts m'ont aidé à établir une liste d'astuces et de techniques incontour-



Illustrations: Mr SONGO

nables. Loin de moi la prétention de penser détenir le mystère caché de la vente... (Encore faudrait-il qu'il n'en existe qu'un seul). Cependant, j'espère humblement, au travers des pages qui suivront, vous

communiquer ma passion pour la vente et surtout vous donner quelques leviers qui vous aideront à devenir des champions de la vente.

Marc-Aurèle a dit :

« L'être humain accompli est celui qui a : Le courage et la volonté pour changer ce qu'il peut changer ; La sérénité d'accepter ce qu'il ne peut changer ; la sagesse d'en faire la différence. »

J'ai donc essayé d'être la plus concrète possible pour donner à tous ceux et celles qui sont amenés à porter haut le drapeau de la « vente », des pistes pour que la vente devienne ou redevienne un plaisir !

Alexandra KIZIZIE

Résumé du livre

VENTE Techniques Commerciales propose de fournir aux vendeurs quelques techniques susceptibles de les aider à devenir des as de la vente.

Justifiant d'une décennie d'expérience en vente, voici quelques idées qu'Alexandra KIZIZIE se propose de partager avec vous :

- Comment organiser votre prospection ;
- Comment maîtriser les différentes phases de la vente : de la préparation à la négociation.

Aujourd'hui, le profil stéréotypé du commercial baratinier n'est plus crédible aux yeux des acheteurs. Aujourd'hui, la vente

s'est fortement professionnalisée... Les acheteurs d'aujourd'hui sont arrivés à maturité. Ce qu'ils recherchent c'est un vendeur qui les questionne afin de découvrir quel est leur besoin et quel produit peut y répondre.

« Il ne s'agit donc plus d'écouter parler le vendeur mais plutôt de laisser parler le client ! »

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.

« Celui qui a
une bonne idée
mais ne sait pas
la vendre n'est
pas plus avancé
que celui qui
n'en a pas. »

Abraham
LINCOLN

Préface du livre

Dans ce livre, Alexandra KIZIZIE, propose une excellente méthodologie de travail pour ceux qui veulent réussir dans le domaine de la vente.

Posons-nous une simple question : « Qu'est-ce qu'une bonne méthode de travail ? » C'est tout simplement celle qui permet d'atteindre un objectif sans que l'on doive se poser trop de questions. C'est donc une manière de formaliser les expériences passées d'autres personnes ou de soi-même afin d'en extraire les éléments fondamentaux ou les bonnes pratiques. Une fois formalisée, la méthodologie propose un cadre de travail balisé pour conduire le projet.

C'est donc un processus déductif qui débute avec la détermination d'un objectif clair.

Pourquoi réinventer perpétuellement des façons de travailler si l'expérience a montré que certaines méthodes fonctionnent depuis très longtemps ?

Dans le domaine des méthodes de vente, nous pouvons bénéficier de centaines d'années d'expériences réussies. Ce qui est le plus difficile à déterminer c'est l'objectif poursuivi. Est-ce vendre une première fois ? Est-ce fidéliser un client acquis difficilement ? Est-ce convaincre un client d'acheter plus ? Est-ce reconquérir un client perdu ? Lorsque vous aurez répondu à la question du « Pourquoi », il

vous suffira de suivre la méthodologie développée dans ce livre et vous verrez que vendre n'est pas aussi difficile que certains le pensent.

Peut-être pensez-vous que seuls les vendeurs-nés, réussissent ! Détrompez-vous. Tout le monde peut vendre avec succès. Et, ensuite de fil en aiguille, en accumulant des expériences, bonnes ou mauvaises, on devient un super-vendeur.

C'est que je vous souhaite !

Prof. Bernhard ADRIAENSENS
Université Libre de Bruxelles

Illustrations: JC
SONGO



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