

**DANS CE NUMÉRO :**

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

# Présentation du livre

ISBN: 978-2-9601815-2-4

LE 01 FEV 2016

## Avant-propos

Depuis des décennies, l'être humain a toujours pensé qu'il réussirait à maîtriser le temps.

Cependant, personne n'a jamais réussi ce pari : une journée ne compte que vingt-quatre heures, une heure ne compte que soixante minutes et il n'en sera jamais autrement...

Si vous faites encore partie de ces vendeurs qui ont du mal à maîtriser leur rapport avec le temps, je vous exhorte ardemment d'y remédier. Apprenez à bien maîtriser et à gérer votre temps. En effet, lorsqu'il est bien géré, le temps peut s'avérer une précieuse ressource, un allié.

Stephen COVEY a dit : « *La clé n'est pas de prioriser ce qui est sur votre calendrier, mais de planifier vos priorités.* »

En effet, nous avons tous naturellement tendance à donner la



Illustrations: Mr SONGO

priorité à la tâche la plus récente. Pourtant, savoir distinguer l'important de l'urgent est la clé de l'efficacité !

Fort de ce qui précède, je me suis efforcée d'être la plus con-

cise possible pour donner à tous ceux et celles qui sont amenés à porter haut le drapeau de la « vente » des pistes pour une meilleure gestion de leur temps et de leurs priorités !

Alexandra KIZIZIE

## Résumé du livre

**VENTE Organisation Commerciale** propose de fournir aux vendeurs quelques clés pour optimiser la gestion de leur temps et de leur organisation commerciale. Justifiant d'une décennie d'expérience en vente, voici quelques idées qu'Alexandra KIZIZIE se propose de partager avec vous :

- L'analyse de votre temps et de votre organisation ;

- La gestion de votre temps et de vos priorités ;
- La définition de vos tâches prioritaires.

Aménagez, dès à présent, votre temps en fonction de vos différentes priorités. Si vous ne le faites pas, quelqu'un d'autre l'aménagera à votre place selon ses propres priorités et ses intérêts. Dès lors, vous ne ferez

pas ce que vous devriez !

« *Il a été démontré que 60 % de l'agenda d'un vendeur se perd dans des activités à faible valeur ajoutée, voire nulle... autrement dit, il reste bien souvent de la marge pour vous recentrer sur l'essentiel* »

# 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.

« La clé n'est pas de prioriser ce qui est sur votre calendrier, mais de planifier vos priorités. »  
disait S. Covey

## Introduction

Bienvenue à bord de notre avion « **Best seller** » à destination de la performance commerciale !

Tout au long de ce voyage, vous connaîtrez de nombreuses turbulences mais aussi des perturbations. A de plusieurs reprises, vous aurez le sentiment de perdre le contrôle de votre temps mais aussi d'être dépassé par certaines situations...

Nous avons donc pensé à vous !

Dès votre arrivée à bord, nous commencerons par vous proposer quelques clés pour procéder à « **l'autodiagnostic de votre activité commerciale** ». En

effet, avant d'établir un remède, il est important de diagnostiquer le problème qui en est la cause.

Ensuite, l'équipage vous proposera « **7 clés pour mieux gérer votre temps** ». Ne les égarer surtout pas... elles vous seront très utiles tout au long du voyage !

Puis, nous parcourrons ensemble le « **cadran de vos priorités** ». L'opportunité pour vous d'apprendre qu'un des secrets de la réussite commerciale réside dans la planification de son activité.

Enfin, nous prendrons le temps de comprendre l'importance de prioriser certaines tâches telles que :

- La fidélisation de ces clients
- La prospection ;
- La connaissance du marché et des concurrents ;
- Le développement de vos compétences.

En cas de besoin, n'hésitez pas à utiliser le kit de survie mis à votre disposition. Vous y trouverez des notices telles que « **Si vous ne devriez retenir qu'une chose...** », « **A vos notes...** » et « **Le saviez-vous ?** » qui enrichiront vos connaissances. En fonction de vos besoins, sentez-vous libre de n'utiliser que les éléments du kit qui contribueront à rendre votre voyage agréable !

**Bon vol, ami vendeur !**

Illustrations:  
JC SONGO

Organisation Commerciale

**VENTE**

Ce qu'un excellent vendeur doit savoir...



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](mailto:info@metanesis.com) - [www.metanesis.com](http://www.metanesis.com)

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