



Thèmes de vente internes

Concentration

La concentration, c'est un objectif clair qui permet de bien comprendre ce qu'il faut pour réussir. Les représentants commerciaux qui réussissent dans notre secteur s'efforcent de faire le meilleur usage possible de leur temps, d'atteindre leurs objectifs et de répondre aux besoins de leurs clients.

Persévérance

La persévérance, c'est un engagement constant envers un plan d'action. Les représentants commerciaux prospères possèdent une endurance naturelle qui leur permet de tenir bon et de revenir à la charge.

Raffinement

Les personnes raffinées font appel à leur éducation, à leur expérience du monde et à leur intuition pour faire des choix efficaces et efficients. Les représentants commerciaux raffinés évaluent, trient et classent leurs options. Ils croient fermement que certains clients méritent qu'on leur accorde plus de temps.

Responsabilité

La responsabilité, c'est la conviction qu'on est personnellement responsable et redevable de ses actions. Un représentant commercial responsable est digne de confiance, fiable et sérieux. Les représentants commerciaux prospères possèdent de l'éthique et de l'intégrité, et l'on peut compter sur eux pour agir à tout moment de la manière appropriée.

Qualités relationnelles

Les personnes ayant des qualités relationnelles possèdent d'énormes capacités sociales et se définissent par les relations qu'elles entretiennent. Un représentant commercial possédant des qualités relationnelles croit que la relation s'établit dès la première vente. Il sait comment développer des relations avec les clients existants et potentiels en se souvenant des petits détails et en personnalisant ses solutions en conséquence.