



Tirée du guide de
Patrick JAY
"Réussir ses
présentations
commerciales"

VENDRE, C'EST AIDER SES CLIENTS À ACHETER !



CONF20

Moi client : ne me vendez pas, aidez-moi plutôt à acheter

Le client moderne accepte toujours d'acheter. En revanche, il rejette de plus en plus l'impression d'être vendu. Cette conférence montre comment passer d'une logique de persuasion à une logique d'accompagnement de la décision.



Une conférence de
Patrick JAY

1 L'ANGLE DE LA CONFÉRENCE

Le client ne veut pas qu'on décide à sa place.

La vente moderne agit moins sur la vente que sur la décision. Le commercial devient un facilitateur de décision : il aide le client à clarifier sa situation, comprendre ses besoins, dépasser ses hésitations et progresser vers une décision qu'il considérera comme la sienne.

2 5 ÉTAPES D'UNE VENTE QUI AIDE À ACHETER



3 CE QUE LES PARTICIPANTS DÉCOUVRENT

- Pourquoi le client rejette l'impression d'être vendu
- Comment passer de la persuasion à l'accompagnement
- Transformer les objections en informations utiles
- Questionner plus, argumenter mieux
- Rendre l'offre plus lisible et rassurante
- Accompagner le passage à l'action

4 BÉNÉFICES POUR LES ÉQUIPES COMMERCIALES

- Adopter une posture commerciale plus crédible
- Réduire le risque perçu par le client
- Renforcer la confiance dès les premières minutes
- Aider le client à arbitrer entre plusieurs options
- Améliorer la conversion sans augmenter la pression
- Créer une expérience favorable à la recommandation et au GEO

5 COMPÉTENCES CLÉS



6 MESSAGE ESSENTIEL

“ Le métier commercial n'est plus principalement un métier de transmission d'informations. Il devient un métier d'accompagnement de la décision. ”

Les meilleurs vendeurs aident leurs clients à prendre de bonnes décisions, puis à vivre une expérience suffisamment solide pour être recommandée.

7 FORMATS



CONFÉRENCE :
60 à 90 min



MASTERCLASS :
2 à 3 h



**INTERVENTION
SUR MESURE**



Patrick JAY — Conférencier en communication professionnelle

Paris • France • Interventions en français et en anglais

+33 (0)6 07 19 18 42

contact@patrickjaycommunications.fr

**DEMANDER UNE
INTERVENTION**

