

Vente assertive
***L'affirmation de soi en vente est un travail sur soi
qui se voit à l'extérieur.***

C'est d'abord **un travail sur soi** car il s'agit d'aller plus loin que ce que l'on fait déjà, quelque soit son niveau d'affirmation de soi avéré face à un client. Sur cet aspect là des choses même un timide progresse à partir du moment où il fait un pas de plus. De la même manière sur le processus mais différemment dans les moyens, quelqu'un qui une grande assurance dans la prise de parole continuera à s'affirmer, à faire grandir sa propre confiance en soi en laissant l'autre s'exprimer davantage dans l'échange. L'affirmation de soi qui est la conséquence de l'équilibre/déséquilibre que nous entretenons entre nos idées et celles des autres, entre nous et le reste du monde est une des manifestations de notre sociabilité. C'est certainement un domaine dans lequel en vente nous pouvons tous progresser.

C'est aussi un formidable moteur de renouvellement de sa pratique. L'acte commercial dès qu'il est répétitif prend les premières formes de la stérilité et annonce l'ennui. Une fois acquis les grands classiques du métier et de la relation à l'autre, **c'est dans la relation à soi que se nichent les marges de développement d'un commercial.** Comme chez les sportifs. Un coach d'équipe célèbre me disait il y a quelques années, « *Je ne prépare plus mes interventions, en revanche je **me** prépare davantage.* » Etre attentif à sa pratique pour voir comment notre approche du métier évolue en même temps que nous évoluons (et vice versa) est un bonheur pour le commercial expérimenté.

C'est aussi **un travail qui se voit à l'extérieur** sous peine d'être dans l'illusion. Etre plus assertif donne plus confiance en soi, mais c'est un premier pas insuffisant. Il est utile de transformer cette prise de confiance par des actes au quotidien qui vont concrétiser l'avancée. Ce faisant, on aura un retour du réel qui confirme la progression. Ainsi un moment il faut **oser**. Sortir de son jeu pour oser des coups gagnants. Sans risques pas d'erreurs, sans risques, pas de progrès. Oser c'est souvent ajouter quelque chose de plus, c'est parfois aussi **lâcher, perdre**. Lâcher une représentation mentale, une habitude de ce que l'on croit être son rôle, une ancienne conviction intellectuellement juste mais fautive dans la réalité et qui enferme la relation. Laisser tomber les modèles qui nous freinent pour garder vivante la relation à l'autre dans ce qu'elle a de vrai et de puissant vaut plus que toutes les méthodes de vente.

Garder vivante sa relation commerciale c'est donc **accepter un seul modèle, le seul qui vaille le sien. C'est oser être soi** sans attendre qu'un jour (quand ?) on soit une star de ce métier pour se permettre d'être plutôt qu'avoir. Dépouiller peu à peu son jeu pour ne garder que la quintessence de sa compétence et l'impact de son relationnel, voilà une ambition !

A condition d'accepter que son propre modèle soit dynamique, qu'il se renouvelle et se régénère de jour en jour. C'est donc un art fugace, une création courte qui meurt dès la fin de la scène. A l'acteur d'effacer son tableau noir intérieur pour le rendre disponible à la nouvelle rencontre client. Finalement dans la relation commerciale, rien n'est interdit, tout est permis. A condition que cela soit vivant donc vrai pour soi, vrai pour l'autre, vrai dans la situation.

Un autre point est la place laissée à l'inattendu. Confier une partie de sa réussite commerciale non pas à sa science de la relation, à son cerveau cartésien mais à ce qui peut se produire entre deux individus sensibles, entre deux intelligences est la plus sûr façon de tabler sur la réussite de la rencontre fructueuse. **Laisser cette rencontre être plutôt que de travailler à la créer !**

Jean-Luc Baticle est coach depuis 10 ans.

Très orienté résultat, son style direct et vivant permet à chacun d'atteindre ses objectifs dans le respect de ses valeurs
...sans oublier **le PLAISIR !**
jlbconseil@aliceadsl.fr