



Les As du Succès!

Les 15 fondements d'un *As* vendeur!

1. Réviser votre budget et plan d'affaires à tous les débuts d'année.
2. Votre rétribution est non négociable.
3. Vous êtes incontestablement intègre et professionnel.
4. Vous êtes en affaires pour faire de l'argent si bien que votre marge de profit doit être d'au moins les 2/3 de votre chiffre d'affaires.
5. Les 2/3 de votre chiffre d'affaires doit provenir de la vente de vos Produits et Services. Ainsi seulement 1/3 provient des ventes faites en tant que collaborateur, équipe ou en références reçus.
6. Les références de vos anciens clients et cercles d'influence doivent représenter, avec les années, plus de la moitié de votre chiffre d'affaires. Vous devez donc prospecter celles-ci régulièrement en plus de trouver de nouveaux clients pour augmenter cette banque de références.
7. Vous obtenez au moins une vente pour deux rendez-vous.
8. Il faut un minimum d'heure de prospection par semaine, soit au moins une heure par jour ou 10 contacts faits en personne.
9. Pratiquez à tous les jours et travaillez vos questions  , vos réponses  , votre savoir-faire.
10. Tous les rendez-vous doivent être pré-qualifiés.
11. Il est prouvé que le plus grand nombre de rendez-vous pris par année augmentera finalement le nombre de ventes par année.
12. Embauchez une adjointe quand vous atteignez le succès et que vous vous sentez débordé par l'ampleur de la tâche cléricale. Ainsi, l'excellent service que vous donnez n'en souffrira pas et vous allez vous concentrer à faire ce qui est le plus payant pour vous, soit votre prospection et vendre.
13. Prenez obligatoirement un minimum de 4 semaines de vacances par année.
14. Assister à, au moins, 2 conférences motivantes ou formations en vente par année.
15. Vous êtes fier d'être un As vendeur et vous le faites savoir!

Bon Succès!