

## COMMENT DIRIGER SON CERVEAU ?

**Il est indispensable de diriger son cerveau et tout moment cela se fait par réflexe naturel.** Comment vous programmer pour réussir ? Vous voulez connaître le secret ? Étudiez tout ce que vous pouvez sur votre métier. Formez-vous inlassablement tous les jours, semaines après semaines pour produire les meilleures ventes. En tirant les leçons de mes succès et insuffisances. Vous voulez savoir comment j'ai fait ? **Visualisez Triomphe !** Alors, pour réussir j'ai suivi les séminaires et lu les livres de tous les autres grands vendeurs de la planète, même avec impatience, pour progresser plus vite. Je suis constamment attentif de voir combien de vendeurs essaient d'atteindre de grands niveaux et finalement ne pas utiliser les moyens et les techniques prouvés par les plus grands pour réussir. **Visualiser votre prospect !** Les vendeurs ont un énorme avantage sur tous types de vente autres que le face à face. Comme ils sont face à face avec leur prospect, ils peuvent savoir précisément comment il réagit à tout ce qui se passe dans l'entretien de vente. Ils peuvent lire le langage corporel de leurs prospects, des expressions du visage et même l'inflexion de leurs voix. Et ils peuvent utiliser ces informations pour identifier les objections inexplicables, le sens de leur scepticisme et amener des éléments de preuve. Peut-être la plus grande c'est qu'ils peuvent développer un sixième sens qui leur dit ce que leurs prospects sont susceptibles de penser, quels sont leurs insatisfactions/frustrations. Visualisez votre salaire ! Je l'ai fait et le fait toujours. L'image mentale est quelque chose comme ceci : Vous voyez le déroulement de votre entretien de vente comme vous le souhaitez, ce qui mobilisera votre cerveau spécifiquement dans ce sens, il sera en alerte, il vous conseillera et vous guidera. Voyez comment votre succès va changer votre vie ! Quand j'ai commencé à travailler, l'argent n'était pas aussi facile. J'ai fait des listes de toutes les choses que je voulais et toutes les choses que je voulais faire dans ma vie. J'ai conçu ma vie de manière minutieuse et j'ai mis tout cela par écrit. Et quand je dis « Minutieux détails », je veux dire que j'ai écrit tout et comment je voulais vivre les voyages qui me tenaient à cœur. J'ai imaginé mes voitures de rêve, Porsche, Jaguar, Lamborghini. J'ai eu 2 Porsche, 4 Jaguar, 1 Lamborghini. Je voulais devenir un pilote privé d'avion, alors je me suis rendu à l'école Locale de formation au pilotage pour voir ce que cela coûterait, combien de temps cela prendrait. J'ai obtenu ma licence de pilote. Plutôt que d'attendre plusieurs années pour réaliser ma vision complète, je me suis récompensé, progressivement par des petits avantages le long du chemin. Donc j'ai réalisé tout cela, d'abord parce que je l'ai rêvé, puis j'ai agi pour. Parce que si vous n'avez pas une vision claire de vos objectifs, vous ne pourrez jamais les atteindre. Essayez, vous serez étonné de l'énergie et l'enthousiasme que vous aurez ! Veillez à être plus gagnant, plus souvent. Obtenir l'équilibre en gérant ses états émotionnels Internes & « *Il faut se cultiver dans l'art de se parler soi-même* » ; G JUNG & Pour lancer un dialogue interne, utilisez des expressions positives : Dirigez tout comme si vous aviez déjà réussi, ou que vous y parvenez facilement, soyez précis, utilisez des verbes d'action, ajoutez les sensations, les émotions qui vous dynamisent, tout cela ne dépend que de vous. La vente est surtout une histoire de cœur. Un client vous achètera s'il vous trouve accueillant, agréable, écoute active et attentive, bien intentionné. En effet la vente est un processus dans la recherche de solutions, correspondant aux insatisfactions/frustrations = besoins du client, agir d'une façon respectueuse d'autrui et le sentiment d'avoir confiance en vous, donc un changement et c'est une garantie plus que sûre pour vendre. (Voir le processus de vente du M.I.R.O.I.R). Ce sont nos croyances et nos actions qui font nos résultats en vente, donc croyez en vous (En examinant sérieusement vos croyances, les reformuler, les rendre positives) vos actions en découleront et vous aideront dans tout le processus de vente. Les techniques de vente sont le support de communication, elles ne remplaceront jamais, vos croyances intimes, donc formulez vos croyances de façon positives, honnêtes, attentives et vous réussirez au-delà de vos espérances. **Formule très utile : « Chaque jour, à tous les points de vue, je réussis, je réussis, je réussis ».** A citer en dialogue interne au moins 3 fois par jour, au réveil, lors d'une pose avant d'aller en client, au coucher. Pratiquez et vous serez stupéfait des résultats. Que ce soit pour vous une Action Vitale De Tous Les Jours. & A méditer S.V.P : « Savoir et ne pas faire usage de son savoir est pire que d'ignorer ». & La vente nécessite une bonne assistance au stress de l'achat, particulièrement au départ et lors de phases de progression, remises en cause de ses méthodes de travail. Donc la Pensée Positive est Indispensable pour réussir en vente. La puissance de vos Pensées Positives donne une forme utile à vos efforts et avec la puissance de vos efforts constants, vous pouvez transformer vos pensées dans la réalité de tous les jours. C'est le mécanisme fondamental dans n'importe quel accomplissement de vos buts pour réussir. Avec les énergies de vos pensées, vous vous préparez pour la réussite de vos souhaits. Devenez le créateur de votre réussite par votre attitude mentale intérieure, d'ailleurs souvenez-vous, lorsque vous êtes en « Forme Psychologique » beaucoup de vos actions ont réussi. Mon propos est que cette « Forme Psychologique », donc Pensées Positives deviennent une réalité constante, de tous les instants. Nous en avons bien souvent toujours besoin, moi comme vous. N'oubliez surtout pas que les Pensées Positives vous font évoluer, elles font lever vos vibrations et que vous faites lever en vibrations tout ce que vous touchez par cette pensée positive, par cette mission de Pensées Positives. Dès que le mécanisme est bien installé dans vos neurones, il y aura certes des ratés,

comme chez tout le monde, mais votre vie en sera transformée. Article publié le 9.11.11 par Edmond AMBOS Auteur, Conférencier, Directeur Commercial, Webmestre

### About the Author

Directeur Commercial, ayant formé des dizaines de milliers de vendeurs et vendeuses, conférencier, auteur de 9 livres sur la vente et les fonctions commerciale. Fait partie d'un groupe d'experts en vente, mondialement reconnus. &nbsp;

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)