

# Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4)

Eric Goulard

COMMENT JE SUIS DEVENU...



LE  
MEILLEUR  
VENDEUR  
DE  
MA BOÎTE

100% VENTE

Download

Read Online

*Par Eric Goulard*

*audiobook / \*ebooks / Download PDF / ePub / DOC*

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes : #14204 dans eBooksPubli le: 2015-06-14Sorti le: 2015-06-14Format: Ebook Kindle

(Mobile pdf) Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4)

Par Eric Goulard : Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Comment je suis devenu le meilleur vendeur de ma boîte [100% vente] (Non Verbal t. 4):

## Description :

Prsentation de l'diteurCe livre est destin aux personnes souhaitant apprendre une mthode de vente directement operationnelle ds la fin de leur lecture. La mthode de vente est dcrite progressivement laide de mots simples, de concepts et d'outils utilisables par tous dans toutes les entreprises. Le lecteur dcouvrira une technique de vente qui a fait la fortune de grandes entreprises, dont des multinationales. Sa mise en application permet en effet de vendre presque tous les types de produits et services. A cette mthode sajoute un apport complémentaire sur la psychologie des relations humaines. Celui-ci permettra dacquirir des cls pour

decoder les comportements des interlocuteurs et apprendre mieux communiquer en vue de les influencer. Son approche est différente des autres livres de sa catégorie. Le lecteur est invité à plonger au cœur de la vie de

Quentin, un jeune commercial peu expérimenté. Il suivra avec lui la formation en vente qu'il recevra dès son arrivée chez Noetramus, une entreprise de services comme il en existe des milliers d'autres. Cette immersion permettra un apprentissage progressif tout en favorisant un ancrage durable dans le temps. L'aspect ludique de cet ouvrage jouera en faveur d'une meilleure mémorisation. Une fois la lecture terminée, le lecteur disposera d'une méthode de vente complète, efficace et applicable dans son métier. Ce livre conviendra parfaitement aux professionnels de la vente, jeunes commerciaux, professionnels en phase de conversion vers les métiers de la vente, chefs d'entreprise, acheteurs occasionnels ou confirmés, ainsi que toutes les personnes qui veulent comprendre les techniques de vente directe pour mieux acheter et négocier.

Contacter l'auteur : <https://www.youtube.com/watch?v=QQoThEsReQo>

**TABLE DES MATIÈRES**  
AVANT PROPOS  
PROLOGUE  
1. PREMIER CONTACT  
2. LA MÉTHODE DE VENTE  
3. LES OUTILS  
4. ORGANISATION  
5. LES INDICATEURS COMPORTEMENTAUX  
6. LES MOTIONS  
7. MON PREMIER MOIS  
8. PILOGUE

Présentation de l'auteur  
Ce livre est destiné aux personnes souhaitant apprendre une méthode de vente directement opérationnelle dès la fin de leur lecture. La méthode de vente est décrite progressivement à l'aide de mots simples, de concepts et d'outils utilisables par tous dans toutes les entreprises.

Le lecteur découvrira une technique de vente qui a fait la fortune de grandes entreprises, dont des multinationales. Sa mise en application permet en effet de vendre presque tous les types de produits et services. À cette méthode s'ajoute un apport complémentaire sur la psychologie des relations humaines. Celui-ci permettra d'acquiescer des clés pour decoder les comportements des interlocuteurs et apprendre mieux communiquer en vue de les influencer. Son approche est différente des autres livres de sa catégorie. Le lecteur

est invité à plonger au cœur de la vie de Quentin, un jeune commercial peu expérimenté. Il suivra avec lui la formation en vente qu'il recevra dès son arrivée chez Noetramus, une entreprise de services comme il en existe des milliers d'autres. Cette immersion permettra un apprentissage progressif tout en favorisant un ancrage durable dans le temps. L'aspect ludique de cet ouvrage jouera en faveur d'une meilleure mémorisation. Une fois la lecture terminée, le lecteur disposera d'une méthode de vente complète, efficace et applicable dans son métier. Ce livre conviendra parfaitement aux professionnels de la vente, jeunes commerciaux, professionnels en phase de conversion vers les métiers de la vente, chefs d'entreprise, acheteurs occasionnels ou confirmés, ainsi que toutes les personnes qui veulent comprendre les techniques de vente directe pour mieux acheter et négocier.

Contacter l'auteur : <https://www.youtube.com/watch?v=QQoThEsReQo>

**TABLE DES MATIÈRES**  
AVANT PROPOS  
PROLOGUE  
1. PREMIER CONTACT  
2. LA MÉTHODE DE VENTE  
3. LES OUTILS  
4. ORGANISATION  
5. LES INDICATEURS COMPORTEMENTAUX  
6. LES MOTIONS  
7. MON PREMIER MOIS  
8. PILOGUE

Biographie de l'auteur  
Expert en relations humaines, Eric Goulard est spécialisé dans la communication non verbale et la crédibilité (dont les techniques de persuasion et la détection du mensonge). Il a consacré plusieurs livres à la perception et aux sciences sociales, dont la façon de maîtriser l'intelligence non verbale, comment détecter les mensonges et l'importance de la perception dans les relations humaines. Il est aussi consultant, formateur et conférencier en France et en Belgique. Il intervient auprès d'entreprises pour des projets qui requièrent l'observation des comportements, l'analyse et la gestion des émotions, ainsi que l'utilisation de techniques de communication persuasive. Ses formations et coachings personnalisés sont destinés aux professionnels (entreprises et professions libérales) et aux particuliers. Eric Goulard est le premier en France à être certifié master en reconnaissance des micro-expressions faciales et expressions subtiles (MiX Elite et SubX Elite).

Son site : <http://www.ericgoulard.com> Son blog : <http://www.nonverbal.expert> La communication non verbale vous intéresse ? Alors, découvrez ses livres : <http://livres.ericgoulard.com>