



## Techniques de vente On ne naît pas vendeur, ça s'apprend!

Lorsque le Lausannois, auteur de l'ouvrage passionnant «Révélations d'un vendeur à succès», «parle» de vente, il est évident que le professionnel maîtrise son sujet. Ce qui est particulièrement intéressant, c'est à la fois la simplicité du texte et son côté pratique. On découvre qu'il y a finalement peu de vendeurs nés et que les meilleurs vendeurs sont des professionnels courageux qui ont appris leur métier. Il ne s'agit pas de «tueurs» assoiffés de chiffre d'affaires, mais des personnes à l'écoute de leurs prospects dont ils recherchent les besoins afin de leur proposer des solutions répondant effectivement à leurs attentes. Les techniques décrites consistent à mettre en place une communication positive s'appliquant aussi bien à la prospection, à la gestion des objections, à la vente du prix ou à la conclusion, sans oublier l'après-vente. La vente devient une relation de dialogue. Nous serions presque tentés d'écrire que le bon vendeur ne vend rien, c'est son client qui achète... avec plaisir. **MICHEL BLOCH**  
«Révélations d'un vendeur à succès», Milo Bozic,  
Éditions Slatkine, 2021, 126 pages.