

LE JEU DE LA VENTE

LES 6 CLÉS DES ENTREPRENEURS QUI RÉUSSISSENT



Houraye DIEYE

Table des Matières

Préface par Didié Gélanor

A propos de l'Auteure

Remerciements

Mon Histoire avec la Vente

Pourquoi j'écris ce livre ?

Pourquoi les gens ont-ils peur de vendre ?

Pour qui j'écris ce livre ?

**De 2000 € en 1 mois en ventes "accidentelles" à
122 000 € ENCAISSÉS en 1 mois !**

Introduction au Jeu de la Vente

**Clé #1 : DÉCISION Pulvérise tes croyances
limitantes**

- 1.1 Que signifie vendre selon toi ?
- 1.2 Le syndrome de l'imposteur
- 1.3 Identifie tes croyances limitantes
- 1.4 Pivote en croyances aidantes
- 1.5 Surmonte la peur de vendre
- 1.6 Que signifie vendre pour moi ?

Clé #2 : VISION Trouve le but ultime du jeu

- 2.1 L'importance de te fixer un but
- 2.2 Vue vs Vision
- 2.3 Comment fixer le meilleur but
- 2.4 Visualise ta destination
- 2.5 Persévérance et résilience

2.6 La puissance de la vision

Clé #3 : PRÉPARATION Choisis tes armes

3.1 Pourquoi choisir tes armes ?

3.2 La préparation c'est 80% de la Vente

3.3 Hard skills : Compétences techniques

3.4 Soft Skills : Aptitudes relationnelles

3.5 Le secret sur les compétences

3.6 Attitude ou aptitude ?

Clé #4 : TRANSFORMATION Fais du rejet ton meilleur allié

4.1 Pourquoi as-tu peur de vendre ?

4.2 Décorrèle tes résultats de qui tu es

4.3 Sois OK avec le Non

4.4 Prépare-toi face aux objections

4.5 Est-ce que l'échec existe ?

4.6 Le défi du NON !

Clé #5 : PERSUASION Conquiers le client

5.1 Définis ton Avatar Client

5.2 Valide ton offre / ton positionnement / ta niche / ton branding

5.3 Trouve des nouveaux prospects

5.4 Apprends à connaître ton prospect

5.5 Négocie comme un champion

5.6 Conclue la vente

Clé #6. ACCÉLÉRATION Approprié-toi le podium

6.1 Game Over ?

6.2 Délivre ton offre

6.3 Fidélise ton client

6.4 Up-sell, Cross-sell, Down-sell

6.5 Attraction : plus besoin de vendre, ils achètent

6.6 Recommandations & Témoignages

Bonus : Les qualités des tops vendeurs

Témoignage de Mattéo (la suite)

CONCLUSION

Préface par Didié Gélanor

Le livre que vous tenez entre vos mains a la possibilité de changer votre vie. Je suis conscient que c'est un peu prétentieux de le dire d'entrée de jeu et pourtant, c'est vraiment ce que je pense.

La plupart des gens sont très souvent en train de chercher les déclics ailleurs alors qu'en fait il y en a plein autour d'eux. Ils ne sont juste pas prêts à les voir ou à les recevoir.

Mais pour vous, entrepreneur(e), je pense que ce sera différent parce que les entrepreneurs ont quelque chose de particulier...ils ont soif. Ils en veulent. Et ils trouvent des solutions quand tout le monde leur dit qu'il n'y en a pas. Des déclics, ils en ont tout le temps.

Avec cet ouvrage sur la vente, vous allez non seulement en avoir mais vous développerez aussi de nouvelles compétences. C'est votre entreprise qui vous remerciera.

Parmi tous les élèves que j'ai eu le plaisir d'avoir, Houraye Dieye est celle que je connais depuis le plus longtemps et je peux vous assurer que sa détermination et son professionnalisme inspirent l'admiration. Elle progresse rapidement et elle prend à cœur sa mission qui est celle d'aider les entrepreneurs à devenir d'excellents vendeurs afin qu'ils puissent vivre aisément de leur activité.

Ce livre n'est qu'une marche de plus dans son ascension et une marque d'engagement de sa part dans sa volonté d'aider le plus d'entrepreneurs possibles. Alors, profitez bien

de ses conseils car l'avenir de votre entreprise peut en dépendre.

Je connais beaucoup de coachs d'affaires. Il y a ceux qui manquent d'éthique et d'autres qui ne sont préoccupés uniquement que par leur croissance professionnelle au détriment de leurs clients mais pas Houraye Dieye. La satisfaction et le développement de ses clients sont les leviers de son succès. C'est la raison pour laquelle je peux vous garantir qu'elle deviendra un leader incontournable dans son domaine.

Encore une fois, profitez de ses conseils car c'est une machine d'apprentissage. D'une année à l'autre, ses connaissances sont mises à jour pour le bonheur de ses clients.

Peut-être que vous me trouverez impartial dans mes propos mais si j'ai un talent en tant que formateur et mentor, c'est de reconnaître le talent et le leadership chez les autres... Houraye Dieye en a à revendre.

Je ne peux que vous souhaiter une bonne lecture et une belle transformation à travers ces pages. Lisez-le comme si la survie de votre entreprise en dépendait et vous irez plus loin que les autres.

Bon succès à vous,
Didié Gélanor, le coach d'affaires des coachs

A propos de l'Auteure

Houraye DIEYE est une épouse, une mère et une femme d'affaires audacieuse qui a la volonté d'aider les entrepreneurs ambitieux et déterminés à se réconcilier avec l'activité commerciale.

Sa riche expérience au sein de plusieurs grandes entreprises françaises et étrangères lui ont permis de découvrir les astuces et secrets cachés de plusieurs commerciaux d'exception.

Grâce à sa ténacité, sa détermination et ses connaissances, elle a fait gagner plusieurs millions à ses précédents employeurs et à ses clients.

Aujourd'hui, elle veut mettre entre les mains des entrepreneurs audacieux les pépites soigneusement gardées afin qu'ils connaissent eux aussi la prospérité.

Elle a trouvé sa vocation dans le fait d'inspirer les entrepreneurs en démontrant que c'est possible de réussir à entreprendre en jouant et que tout un chacun mérite de vivre à la hauteur de ses ambitions et de son plein potentiel.

Remerciements

Je remercie l'Intelligence Infinie de me permettre d'expérimenter cette vie et d'écrire ce premier livre afin de partager mon expérience et mon expertise.

Je remercie mes parents pour leur éducation dans des valeurs familiales et spirituelles fortes. Gratitude d'être l'aînée d'une très belle fratrie, ce qui m'a poussé à vouloir devenir un exemple, à devenir très vite mature et responsable. Le fait d'avoir des petits frères et sœurs qui regardent mes pas, m'a poussé à vouloir leur montrer la voie et donner le meilleur de moi-même. Merci à eux pour leur amour, leur soutien, et de me considérer comme leur modèle.

Je remercie mon cher et tendre époux, pour son amour, son soutien incommensurable, et sa patience à toute épreuve. Je sais que je suis chanceuse d'avoir un partenaire qui est fier de voir son épouse entreprendre, évoluer et inspirer de nombreuses personnes.

Je remercie ma princesse d'amour, ma fille Aïssa, le meilleur cadeau que l'on puisse recevoir au monde car elle est née le jour de mon anniversaire. Merci au meilleur closer que je connaisse personnellement de me rappeler chaque jour que vendre est inné, que c'est un véritable jeu d'enfant.

Je remercie ma sœur de cœur et meilleure amie Sophia d'exister, et de me soutenir *from day one*. Elle a joué un grand rôle dans mon histoire et c'est grâce à elle que j'ai commencé à cheminer vers ma croissance personnelle. Elle

est d'un soutien indescriptible, et je suis plus que reconnaissante d'avoir croisé son chemin.

Merci à mes amies proches et présentes qui me soutiennent, m'encouragent, me poussent à exceller et à avancer : Mariama, Diana, Consulia, Samia, Mokhtaria, Ameena... et toutes celles que je n'ai pas citées mais qui sont là pour moi de près ou de loin.

Merci également à Elodie Cadrot et Sokhna Seck, des amies et partenaires d'affaires, qui m'ont aidé dans la relecture de ce livre.

Merci à tous les membres de mon club de lecture avec qui je passe une bonne partie de mon temps à lire, décortiquer, intégrer les enseignements de livres inspirants et qui me permettent de grandir jour après jour.

Merci à Jérémie Trouillet, un des meilleurs managers que j'ai rencontré dans mon expérience professionnelle en entreprise. Une des rares personnes qui m'a invité à prendre la vente comme un jeu et à me détacher du résultat pour me concentrer sur mon objectif personnel.

Merci à Anisse Ribbe pour son humilité, sa générosité, l'accompagnement dont j'ai bénéficié de sa part et les opportunités qui ont en découlé grâce à ses recommandations.

Merci à Adjaratou Lawani, une femme avec qui j'ai eu la chance de travailler et qui m'inspire vraiment par sa posture, son attitude et sa générosité. Merci de me rappeler continuellement que je suis une Queen et qui m'encourage à ne pas quitter ce monde sans laisser rayonner ma lumière personnelle.

Merci à mon mentor, Didié Gélanor, d'avoir été la première personne à me pousser à créer ma méthode et de m'avoir accompagné à structurer mes premières idées, en me permettant d'identifier quels sont les schémas de succès que j'avais reproduit dans mes expériences passées.

Merci à tous les clients qui m'ont fait confiance et que j'ai pu accompagner jusque-là. Je suis tellement inspirée et fière de voir leurs transformations.

Enfin, merci à toi cher lecteur, ainsi qu'à toutes les merveilleuses âmes que j'ai rencontrées sur mon parcours de vie, celles qui étaient simplement de passage, celles qui sont encore sur mon chemin et toutes celles que j'aurai la chance de croiser à l'avenir.

Mon Histoire avec la Vente

Je vais te partager une partie de mon Histoire, pour que tu puisses comprendre comment je suis parvenue à faire ce que je fais aujourd'hui.

J'ai eu la chance de commencer à vendre dès mes 18 ans (de manière professionnelle, car comme je vais te le partager tout au long de ce livre... toute notre vie on vend), grâce à un stage que j'ai effectué dans le cadre de mes études en commerce international.

Ainsi, j'ai été chargée pendant deux mois de développer les ventes B2B (Business to Business) pour une société parisienne qui proposait des services de télécommunication.

Mon Manager à cette époque était adepte de la formation par la pratique et m'a directement envoyée sur le terrain pour m'exercer. Quoi de mieux que d'être jetée dans le grand bain pour apprendre à nager ? J'ai donc été introduite à la prospection à froid, je devais démarcher téléphoniquement ou en physique des entreprises susceptibles de devenir de potentiels clients.

J'ai très vite appris à convaincre, négocier, être autonome et conclure des ventes.

Six mois plus tard, je m'envolais pour le Canada, à Montréal plus précisément, pour un stage à l'étranger dans le cadre de mes études.

J'ai eu l'opportunité d'effectuer des tâches marketing et commerciales pour développer la clientèle d'une parfumerie, qui offrait la création de parfums sur mesure.

J'étais en contact direct avec les clients et j'ai développé mon aisance relationnelle en français mais également en anglais.

Bien que le stage ait été super, un événement particulier va marquer toute la suite de mon histoire et c'est justement la raison pour laquelle je fais ce que je fais aujourd'hui.

Un soir, je reçois un appel de ma meilleure amie qui s'appelle Sophia, toute excitée !

Sophia : "Houraye est-ce que tu me fais confiance ?

Moi : Oui bien sûr, qu'est ce qu'il y a ?

Sophia : Non mais sérieux Houraye, est-ce que tu me fais vraiment confiance ?

Moi : Bah oui pourquoi ? What's happening?

Sophia : J'ai découvert un truc de dingue, on va devenir riche !

Moi : What? C'est quoi ? Dis-moi tout !

Sophia : Écoute, j'ai participé à une présentation d'une opportunité et faut absolument que tu puisses faire de même !

Moi : Yes mais tu oublies qu'actuellement je suis au Canada !

Sophia : Eh bien justement, en Amérique du Nord c'est justement le meilleur endroit pour découvrir cette opportunité car c'est précisément là-bas que le concept est né !

Moi : Euhhh... OK si tu le dis !

Sophia : Ils organisent une présentation samedi là où tu es, je vais t'envoyer les infos pour que tu puisses t'y rendre..."