

Enthousiasme client

Avant tout, se convaincre pour convaincre !

Etre Commercial, c'est être capable d'acquérir la confiance de vos interlocuteurs.

C'est une relation à deux qui s'instaure avec le temps.

La réussite du premier contact est essentielle dans la construction de cette relation de confiance.

Pour cela :

Etre conscient de votre rôle

Vendre et revendre.

Il s'agit de donner envie au client de revenir : créer de l'enthousiasme !

