

The background image shows a traditional Japanese building with a wooden structure and a courtyard. The building has a dark wooden frame and a light-colored roof. The courtyard is paved with light-colored stones and contains several large, dark, irregularly shaped rocks. The scene is captured from a slightly elevated perspective, looking out from under the building's eaves.

A LA RECHERCHE DE LA FLUIDITE DANS L'ACTE DE VENTE

Parallèle entre la gestion de la relation commerciale et la pratique de l'Aïkido

Changer nos représentations sur l'acte de vente

- Contrairement aux idées reçues, l'acte de vente ne rime pas forcément avec domination de l'autre, contrainte et obtention d'un résultat dans l'effort.
- Comme sur un tatami, la résolution de la relation commerciale peut être réalisée en recherchant un geste technique efficace et fluide aboutissant à une victoire partagée de l'acheteur et du vendeur.
- C'est à cette condition que la relation commerciale peut être pérenne car elle sert les intérêts des deux intéressés.



A LA RECHERCHE DE LA FLUIDITE DANS L'ACTE DE VENTE



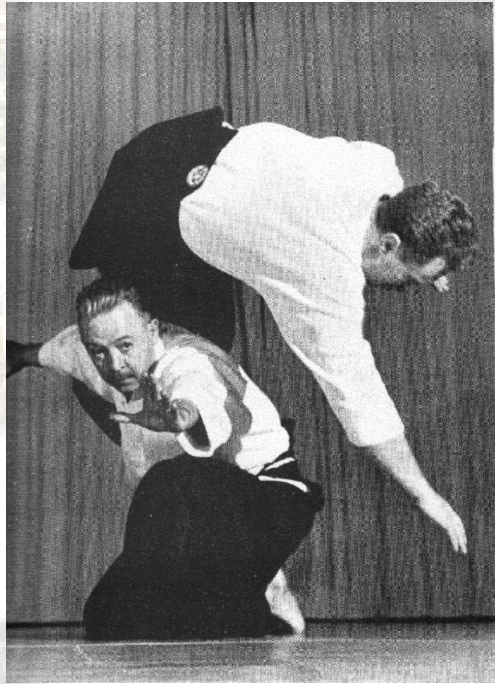
Pour le vendeur, l'acte de vente technique permet la valorisation de l'estime de soi : il accomplit un geste juste, éthique, respectueux de l'intégrité de l'autre, et transforme une relation présumée manipulatrice en une aide à la prise de décision.

Intégrer la réalité de l'autre

- Tout acte d'achat est anxiogène. Le client pour se trouver en zone de confort devra percevoir que le vendeur est complètement centré sur ses problématiques, disponible et exempt de tout schéma pré-établi.
- Ainsi l'Aïkidoka est concentré, vigilant et attentif à tout mouvement de son adversaire mais n'anticipe aucune action.



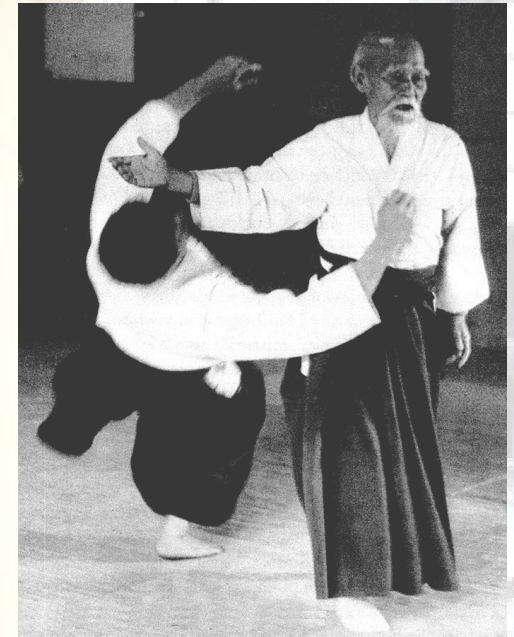
Utiliser la dynamique de l'autre



- Tout mouvement, action à contretemps, empêche l'expression complète du mouvement, entrave l'engagement du client, fait monter la tension, raidit l'acheteur.
- Ensuite et pour être efficace, la réponse du vendeur doit être précise et adaptée, rapide et déterminée ; elle évite ainsi la réapparition du doute et les résistances de l'acheteur

Accepter l'objection, signe d'engagement

- On ne peut pas faire l'économie de la confrontation.
- L'expression de sa différence marque la présence et l'engagement du client.
- En étant intimement acceptée et gérée sans opposition, elle constitue un point d'appui pour la résolution positive de l'action



S'engager



- Une fois sa problématique précisément définie, le client a besoin de l'engagement du vendeur. Il attend un point d'appui ferme pour accumuler suffisamment de confiance et d'énergie, pour dépasser la peur et accepter de passer à l'acte (achat).
- A ce moment précis, le vendeur ne peut faire preuve d'aucune faiblesse, d'aucune hésitation. L'énergie qu'il a reçue de l'acheteur doit être restituée au moment de la conclusion.
- Mais au final, le client a besoin d'espace et doit avoir la liberté de son initiative. Il est important qu'il puisse s'approprier son action, être acteur de son achat, se sentir guidé sans contrainte.

Répétition et création de réflexes conditionnés

Stéphane BEGUIER vous propose de travailler sur ces aspects de la relation commerciale

- identifier les modes de fonctionnement de l'autre
- reconnaître ses propres modes de fonctionnement, ses difficultés et apprendre à les dépasser
- identifier et apprendre à gérer les moments clés d'intervention et de basculement de l'acte commercial
- s'entraîner et intégrer ces changements comportementaux pour qu'ils puissent s'exercer avec fluidité et devenir une seconde nature





Riche d'une longue expérience opérationnelle (marketing, négociation et management d'équipes commerciales), Stéphane BEGUIER a aussi pratiqué et enseigné l'aïkido pendant de nombreuses années.

Lors de ses formations, Stéphane BEGUIER fait la synthèse de ses expériences pour présenter la vente sous un angle éthique, mettant la relation humaine au centre de l'acte commercial.

→ Comprendre comment son propre comportement conditionne les réactions de l'autre pour parvenir à un acte commercial fluide, efficace et juste.

A LA RECHERCHE DE LA FLUIDITE DANS L'ACTE DE VENTE



UESHIBA MORIHEI (1883-1980)

"Nul ne peut m'enlever ma force, puisque je ne m'en sers pas"

Ô sensei Ueshiba Morihei