



La prodigieuse machine à vendre

Chet Holmes

 [Télécharger](#)

 [Lire En Ligne](#)

La prodigieuse machine à vendre Chet Holmes

Titre : La prodigieuse machine à vendre. Les 12 clés pour augmenter la performance de vos équipes et de votre entreprise. - Auteu r: Chet Holmes - Editeu r: Leduc - Collection : ALISIO - ISBN : 9791092184099 - Date Parution : 13 janvier 2014 - Format : 22.5 x 14.5 cm - Pages : 367 - Etat : Neuf - - Une stratégie à mettre en place en seulement 12 jours, à raison d'une clé par jour - Vous voulez travailler moins mais plus efficacement ? Développer votre entreprise, votre chiffre d'affaires et votre marge sans y passer plus de temps ? Vous voulez que vos équipes se surpassent sans que vous ayez besoin d'être derrière ? Avec les conseils concrets de ce livre, « testés et approuvés » par un expert des affaires, c'est possible ! - Grâce aux 12 clés de ce livre, on découvrira notamment : - Comment optimiser son temps et devenir un meilleur manager : établir 6 priorités par jour, conduire des réunions efficaces, apprendre à recruter les meilleurs... - Les astuces pour faire travailler ses équipes ensemble et gagner en performance : écouter les idées de chacun, provoquer l'émulation, favoriser des formations avec sessions de rappel pour intégrer les changements à long terme... - Les 7 règles d'or du marketing : attirer les clients sans les harceler, identifier ses clients « influenceurs »... - Avec des exercices pour mettre en pratique chaque concept et en faire une bonne habitude ! - « Pas de graphiques ni de théories ici, Chet Holmes vous offre simplement des conseils avisés pour rendre votre entreprise plus productive que jamais ! » Tom Hopkins, référence mondiale de la vente et auteur notamment de La vente pour les Nuls - - Chet HOLMES a conseillé pendant plus de 20 ans les plus grands PDG et entrepreneurs au cours de séminaires très prisés aux États-Unis. Son expertise : booster les ventes et améliorer la productivité de clients aussi prestigieux que Warner Bros, Estée Lauder, Citibank ou encore la chaîne de télé NBC. - -

 [Telecharger La prodigieuse machine à vendre ...pdf](#)

 [Lire en Ligne La prodigieuse machine à vendre ...pdf](#)

La prodigieuse machine à vendre

Chet Holmes

La prodigieuse machine à vendre Chet Holmes

Titre : La prodigieuse machine à vendre. Les 12 clés pour augmenter la performance de vos équipes et de votre entreprise. - Auteu r: Chet Holmes - Editeu r: Leduc - Collection : ALISIO - ISBN : 9791092184099 - Date Parution : 13 janvier 2014 - Format : 22.5 x 14.5 cm - Pages : 367 - Etat : Neuf - - Une stratégie à mettre en place en seulement 12 jours, à raison d'une clé par jour - Vous voulez travailler moins mais plus efficacement ? Développer votre entreprise, votre chiffre d'affaires et votre marge sans y passer plus de temps ? Vous voulez que vos équipes se surpassent sans que vous ayez besoin d'être derrière ? Avec les conseils concrets de ce livre, « testés et approuvés » par un expert des affaires, c'est possible ! - Grâce aux 12 clés de ce livre, on découvrira notamment : - Comment optimiser son temps et devenir un meilleur manager : établir 6 priorités par jour, conduire des réunions efficaces, apprendre à recruter les meilleurs... - Les astuces pour faire travailler ses équipes ensemble et gagner en performance : écouter les idées de chacun, provoquer l'émulation, favoriser des formations avec sessions de rappel pour intégrer les changements à long terme... - Les 7 règles d'or du marketing : attirer les clients sans les harceler, identifier ses clients « influenceurs »... - Avec des exercices pour mettre en pratique chaque concept et en faire une bonne habitude ! - « Pas de graphiques ni de théories ici, Chet Holmes vous offre simplement des conseils avisés pour rendre votre entreprise plus productive que jamais ! » Tom Hopkins, référence mondiale de la vente et auteur notamment de *La vente pour les Nuls* - - Chet HOLMES a conseillé pendant plus de 20 ans les plus grands PDG et entrepreneurs au cours de séminaires très prisés aux États-Unis. Son expertise : booster les ventes et améliorer la productivité de clients aussi prestigieux que Warner Bros, Estée Lauder, Citibank ou encore la chaîne de télé NBC. - -

Téléchargez et lisez en ligne La prodigieuse machine à vendre Chet Holmes

368 pages

Extrait

Extrait de l'introduction

Le propriétaire de l'une des plus grandes entreprises de nettoyage de moquettes des États-Unis - Rug Renova-ting, dont les 30 000 clients sont répartis sur trois États (État de New York, New Jersey et Connecticut) - est venu me demander de l'aide. Selon lui, les efforts de l'entreprise pour élargir sa clientèle devenaient de moins en moins efficaces au fil des ans. Tout chef d'entreprise lisant ces lignes a dû se trouver un jour confronté à ce problème. Bien qu'il m'ait sollicité pour que je l'aide à augmenter le nombre de ses clients, ma première réaction fut de vérifier d'abord s'il avait optimisé la clientèle existante. Je lui demandai à quelle fréquence ses clients recouraient aux services de l'entreprise. Ce à quoi il répondit : «Ils s'adressent à nous tous les trois ans, environ. Nous envoyons fréquemment des bons et des promotions, mais les chiffres stagnent.» Je demandai : «Que diriez-vous si vos clients vous sollicitaient deux fois par an plutôt qu'une fois tous les trois ans ?» L'idée l'enchantait, certes, mais aucune de ses initiatives précédentes n'avait porté ses fruits.

Comme la majeure partie des entreprises qui, dans le monde entier, vendent des produits de nettoyage pour les moquettes, celle-ci fondait son processus de vente sur les données-produit. Les données-produit sont simples et leur valeur stratégique est moindre. Voici une donnée-produit : «Nous nettoyons X mètres carrés de tapis pour l'euro.»

Par contre, si l'on ajoute à ces données-produit des données relatives au marché, on leur donne plus de poids. Comme vous le verrez dans le chapitre 6, n'importe quelle entreprise peut renforcer radicalement ses ventes, ainsi que l'efficacité de son matériel promotionnel, en y ajoutant des informations relatives au marché.

Voici l'exemple que nous avons trouvé pour cette entreprise :

Les faits : vos moquettes agissent tels des filtres géants qui retiennent la poussière, la saleté, les bactéries, les pollens, les acariens et leurs déjections, ainsi que les bactéries qui s'en nourrissent.

Des études gouvernementales ont montré que, lorsqu'on retirait les moquettes des lieux de vie, les gens tombaient quatre fois plus malades. Mais, comme tout filtre, une moquette finit par être saturée et inefficace au bout d'un moment - d'où la nécessité de recourir à un nettoyage de qualité professionnelle. Car même le passage quotidien de l'aspirateur ne permet pas d'éliminer les bactéries qui s'y développent.

L'Agence pour la protection de l'environnement a trouvé que le nettoyage professionnel des moquettes était 1 500 % plus efficace qu'une aspiration quotidienne. Car la vapeur d'eau qu'utilisent les professionnels élimine les microbes et les bactéries qui prolifèrent dans les habitations.

Voilà un exemple de la façon dont les données relatives au marché peuvent encourager l'achat, alors même que les gens n'ont pas conscience d'avoir besoin du produit. Les données-produit telles que «Nous nettoyons les moquettes» n'interpellent que les personnes qui ont besoin de faire nettoyer leur moquette à ce moment précis. Le motif de la plupart des gens qui font nettoyer leurs tapis et moquettes est d'améliorer leur aspect. Très peu de gens ont conscience que ce nettoyage rend également leur habitat plus sain. Ce qui confère au nettoyage des tapis et des moquettes la même importance que la visite de contrôle annuelle chez le médecin.

Présentation de l'éditeur

Vous voulez travailler moins mais plus efficacement ? Développer votre entreprise, votre chiffre d'affaires et

vosre marge sans y passer plus de temps ? Vous voulez que vos équipes se surpassent sans que vous ayez besoin d'être derrière ? Avec les conseils concrets de ce livre, « testés et approuvés » par un expert des affaires, c'est possible !

Grâce aux 12 clés de ce livre, on découvrira notamment :

- Comment optimiser son temps et devenir un meilleur manager : établir 6 priorités par jour, conduire des réunions efficaces, apprendre à recruter les meilleurs...

- Les astuces pour faire travailler ses équipes ensemble et gagner en performance : écouter les idées de chacun, provoquer l'émulation, favoriser des formations avec sessions de rappel pour intégrer les changements à long terme...

- Les 7 règles d'or du marketing : attirer les clients sans les harceler, identifier ses clients « influenceurs »...

- Avec des exercices pour mettre en pratique chaque concept et en faire une bonne habitude !

« Pas de graphiques ni de théories ici, Chet Holmes vous offre simplement des conseils avisés pour rendre votre entreprise plus productive que jamais ! »

Tom Hopkins, référence mondiale de la vente et auteur notamment de *La vente pour les Nuls* Biographie de l'auteur

Chet Holmes a conseillé pendant plus de 20 ans les plus grands PDG et entrepreneurs au cours de séminaires très prisés aux Etats-Unis. Son expertise : booster les ventes et améliorer la productivité de clients aussi prestigieux que Warner Bros, Estée Lauder, Citibank ou encore la chaîne de télé NBC.

Préface de Olivier Roland, blogueur professionnel très influent en France (blog « Des livres pour changer de vie »).

Download and Read Online *La prodigieuse machine à vendre* Chet Holmes #4H8K059Q13V

Lire La prodigieuse machine à vendre par Chet Holmes pour ebook en ligneLa prodigieuse machine à vendre par Chet Holmes Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres La prodigieuse machine à vendre par Chet Holmes à lire en ligne.Online La prodigieuse machine à vendre par Chet Holmes ebook Téléchargement PDFLa prodigieuse machine à vendre par Chet Holmes DocLa prodigieuse machine à vendre par Chet Holmes MobipocketLa prodigieuse machine à vendre par Chet Holmes EPub

4H8K059Q13V4H8K059Q13V4H8K059Q13V