

Dix livres pour aller plus loin Savoir vendre



Astuces, techniques, méthodes, principes : la littérature professionnelle sur la vente est prolifique. Notre sélection d'ouvrages.

[Envoyer](#) | [Imprimer](#)



Géraldine Barel

[Sommaire](#)

[Etre bon au téléphone](#)



Pour ceux qui souhaiteraient améliorer leur propre efficacité commerciale ou celle de leurs troupes, *Le Journal du Management* a sélectionné quelques ouvrages abordant les techniques commerciales et le développement personnel. Du B.A.Ba aux techniques les plus éprouvées, en passant par les secrets des stars de la vente, un échantillon qui s'adresse aux débutants comme aux plus confirmés, même si la meilleure école reste celle du terrain.

Sommaire

Conseils

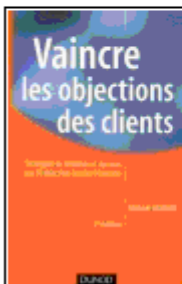
- ▶ [Etre bon au téléphone](#)
- ▶ [10 objections](#)
- ▶ [Etre un vendeur au top](#)

Leur méthode

- ▶ [Thierry de Poncins](#)
- ▶ [Frédéric Bizet](#)
- ▶ [Géraldine Barel](#)

Aller plus loin

- ▶ [Sélection d'ouvrages](#)



Vaincre les objections des clients

(**Michaël Aguilar** - Dunod)

Michaël Aguilar est dirigeant d'Aventage, un organisme de formation aux techniques de vente, et enseigne à HEC les techniques de persuasion. Son ouvrage présente les meilleures techniques de réfutation, qu'accompagnent des explications approfondies, des conseils et des exemples issus de secteurs d'activité variés. Cet auteur a également publié *Vendeur d'élite* et *Les accélérateurs de vente : Techniques et secrets pour vendre*