



Gérer une entreprise

Social & RH

Recrutement

Rémunération

Vie dans l'entreprise

Licenciement / démission

Conflits / prud'hommes

Management

Leadership

Animation d'équipe

Efficacité personnelle

Travail en famille

Stratégie de l'entreprise

Vente & Marketing

Prospection commerciale

Techniques de négo

Relation clients

Marketing / pub

E-commerce / web

Gestion / finance

Budget / comptabilité

Prospection commerciale

Michael Aguilar : « Réussir dans la vente, c'est aussi se remettre en question »

Michael Aguilar, dirigeant d'Aventage, organisme de formation aux techniques de vente, et auteur de "Vendeur d'élite : techniques et savoir-faire des meilleurs vendeurs "(Dunod).

Frédéric Georges | L'Entreprise.com | Mis en ligne le 27/12/2001

> Certains pensent que l'on naît vendeur d'élite, mais qu'on ne le devient pas. Cela correspond-il à votre expérience ?

"Non, je ne généraliserais pas autant. Il est vrai que j'ai rencontré des virtuoses de la vente qui avaient ça en eux. Mais j'ai également croisé des hommes et des femmes qui sont devenus des vendeurs d'exception après s'être remis en question. On peut citer l'exemple du meilleur vendeur Xérox, la référence absolue en la matière. Eh bien, il avait échoué quelques années auparavant dans la vente d'assurances !"



Sur Chronopost.fr,

Envoyez vos colis express partout en France