

# ADN DE VENTE



## PERCEPTION FACE À L'ARGENT

Vous avez été élevé et vivez dans une société où l'argent est un sujet tabou. La perception de l'argent que certaines personnes ont partagée avec vous au fil des années vous vient peut-être à l'esprit quand vous vous apprêtez à en discuter. Découvrez la vérité à propos de l'argent. Devenez plus à l'aise de discuter d'argent et changez votre perception face à l'argent. Vous aurez moins de difficultés à obtenir les fonds nécessaires pour conclure vos ventes.

# CONTENU

---

## 01 INTRODUCTION

---

## 02 PROBLÈMES CONCRETS D'ARGENT

---

## 03 AMÉLIORER VOTRE PERCEPTION DE L'ARGENT

---

## 04 CONCLUSION

---

## QUIZ APPLICATION RÉSULTAT



# 01. INTRODUCTION

Vous avez été élevé et vivez dans une société où l'argent est un sujet tabou. La perception de l'argent que certaines personnes ont partagée avec vous au fil des années vous vient peut-être à l'esprit quand vous vous apprêtez à en discuter.

Vous avez probablement déjà entendu dire que :

- l'argent est sale;
- l'argent est la source de tous les maux;
- l'argent ne pousse pas dans les arbres;
- l'argent ne fait pas le bonheur;
- l'argent des autres ne nous concerne pas.

La façon dont vous percevez l'argent a certainement des répercussions sur vos techniques de vente et sur votre efficacité. Dans ce cours, nous parlerons d'argent en toute transparence. Vous développerez une certaine aisance pour aborder le sujet et discuter de finances avec vos clients actuels et potentiels. En améliorant votre perception de l'argent, vous en gagnerez ainsi plus facilement.

À la fin du cours, vous prendrez conscience de votre inconfort relativement à l'argent, vous réfléchirez sur votre perception et adopterez les mesures nécessaires pour l'améliorer.

Le cours sur la perception face à l'argent repose en partie sur les travaux de Dave Kurlan, expert en promotion des ventes et auteur des livres *Mindless Selling* et *Baseline Selling*.



## 02. PROBLÈMES CONCRETS D'ARGENT

---

### L'ARGENT PERÇU PAR CHRISTIAN

Christian était un mordu des outils! Il aimait bricoler sur son vélo et travailler dans le garage.

Lorsqu'il était en troisième année, il est allé à la quincaillerie avec son père.

Un ensemble d'outils pour débutant était exposé à l'entrée du magasin, dans une belle boîte métallique rouge. Christian s'est exclamé : « Regarde comme ils sont beaux, papa! J'aimerais bien avoir mes propres outils. As-tu quarante-neuf dollars pour me les acheter? »

Son père l'a attrapé par le collet de sa chemise et lui a répondu d'un ton sévère à voix basse : « On ne parle jamais d'argent en public. Ne me demande plus jamais d'argent de cette façon! »

Quelques années plus tard, alors que Christian était adolescent, sa tante et son oncle ont entrepris de se construire une maison. Christian était assez fort pour donner un coup de main avec la charpente, la toiture, le revêtement extérieur et le bardeau, et son travail était rémunéré! Il s'est donc mis à s'acheter d'autres outils et d'autres joujoux. Il s'est acheté un ensemble de douilles, un jeu de clés, une planche à roulettes, une chaîne stéréo, des skis et des bottes, ainsi que six nouveaux jeux vidéo. Il a dépensé beaucoup d'argent.

Son père est venu le voir et lui a dit : « Arrête de dépenser. Ce ne sera pas toujours aussi facile. L'argent ne pousse pas dans les arbres. »

Un soir, au souper, Christian a appris une autre leçon. Il a demandé innocemment combien la construction de la maison de sa tante et de son oncle avait coûté. Sa mère s'est brusquement tue, et son père l'a fixé du regard en lui disant entre les dents : « On ne parle jamais d'argent à table. Et on ne parle jamais de l'argent des autres. Tu n'apprendras donc jamais, Christian! L'argent, c'est un sujet personnel! »

Après ses études collégiales, Christian ne savait pas trop vers quel domaine se diriger. On lui suggérait d'aller dans le domaine des ventes, car il avait de bonnes relations interpersonnelles. Comme la plupart des personnes dans ce domaine, il s'est donc retrouvé là faute d'idée.





Après une formation en connaissance des produits, il a découvert des moyens plus efficaces de fixer des rendez-vous par téléphone. Christian aime rencontrer des clients potentiels et il croit en la valeur du produit qu'il vend.

Il aime son travail, sauf quand il doit retourner au bureau après une rencontre et que le directeur des ventes lui demande : « Quelle est la valeur de l'affaire? Combien d'unités veulent-ils? À combien se monte le coût total? »

Christian est incapable de répondre au directeur des ventes, car il n'a pas osé poser des questions d'ordre financier au client potentiel. Chaque fois qu'il tente d'aborder le sujet, il sent le regard de son père sur lui. Même adulte, il se rappelle toujours la honte éprouvée à chaque réprimande pour avoir parlé d'argent lorsqu'il était enfant.

S'il veut générer des revenus en qualité de vendeur, Christian doit se débarrasser de la mauvaise perception qu'il a de l'argent et du malaise qu'il éprouve chaque fois qu'il aborde ce sujet.

Malheureusement, sa perception négative de l'argent vient de la mauvaise notion de l'argent que ses parents lui ont transmise. Il se sent mal dès qu'une discussion porte sur ce sujet. Par conséquent, son hésitation à parler d'argent fait hésiter ses clients potentiels, qui se demandent alors si le prix que Christian demande vaut la peine et s'il ne serait pas négociable.

Christian est comme la plupart des vendeurs qui doivent assumer ce rôle en étant incapables de parler efficacement d'argent.

Faire la distinction entre les perceptions qui vous ont été transmises et celles que vous avez adoptées en tant qu'adulte aura d'importantes répercussions sur votre efficacité en qualité de vendeur. Si vous vous débarrassez de ces pensées négatives, vous comprendrez enfin que le prix n'est pas aussi important que certains pourraient le croire. Vous trouverez le moyen de croire en la valeur de ce que vous vendez et à miser sur cette valeur.



## 03. AMÉLIORER VOTRE PERCEPTION DE L'ARGENT

Les exercices suivants vous aideront à changer votre perception de l'argent.

### 1. AYEZ PLUS D'ARGENT SUR VOUS

Augmentez votre plafond financier et votre degré de confort en ayant plus d'argent sur vous. Déterminez le montant de vos ventes moyennes et de vos commissions. Combien êtes-vous payé pour une vente moyenne? Cela devrait être entre 200 \$ et 10 000 \$, selon vos ventes, votre produit, votre industrie, et le plan de rémunération de votre entreprise. Dès que vous avez déterminé ces montants, gardez sur vous l'argent qui vous revient. Vous n'avez pas à le dépenser, mais ayez-le sur vous.

Si vous gardez sur vous la même somme que vous recevriez d'une vente, vous ne vous sentirez pas aussi pressé d'aborder la question d'argent. Vous ne voudrez plus aussi désespérément conclure la vente, car ce montant sera déjà dans vos poches. Vous vous sentirez plus en confiance, parce que vous n'aurez pas besoin de cette vente. Vous voudrez la réussir, certes, mais elle ne vous sera pas indispensable.

### 2. PARLEZ D'ARGENT

Un autre moyen d'améliorer votre perception de l'argent est d'en parler plus souvent. Parlez d'argent avec vos amis, votre famille, et votre entourage. Vous vous sentirez de plus en plus à l'aise en engageant des conversations sur le sujet.



### 3. VISUALISEZ UNE PLUS GRANDE SOMME D'ARGENT

Une autre façon d'améliorer votre perception de l'argent est de le visualiser. Visualisez de plus grandes sommes dans votre chéquier et les montants que vous transmettront vos clients potentiels. Peut-être avez-vous déjà entendu parler du concept de la visualisation, ou avez-vous lu sur le sujet?

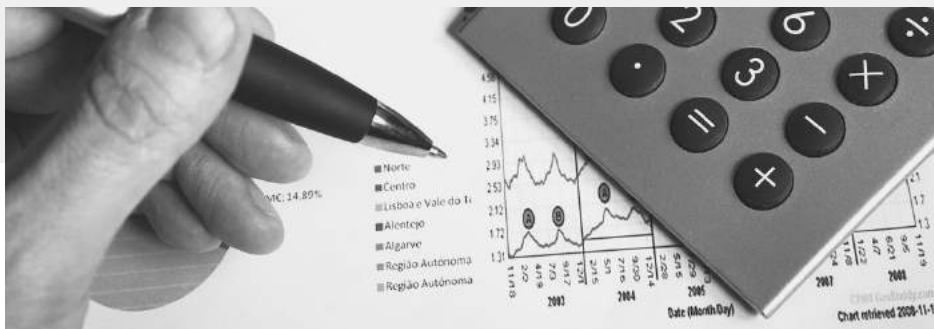
Il a été prouvé que la visualisation est plus efficace que la pratique. Dans le cadre d'une étude, deux groupes de joueurs de basket-ball ont reçu des directives précises : pendant 30 jours, les joueurs du groupe A devaient faire des lancers francs pendant une heure chaque jour au gymnase, alors que ceux du groupe B devaient passer une heure chaque jour dans un endroit calme pour se visualiser en train de faire des lancers francs. Au terme des 30 jours, les deux groupes se sont opposés. Les joueurs du groupe B ont remporté le match, parce qu'ils s'étaient visualisés en train de réussir tous leurs lancers et tous leurs paniers. La visualisation est un outil puissant que vous devez utiliser pour améliorer vos compétences en matière de vente, et, surtout, votre perception de l'argent.

Ajoutez un zéro de plus aux sommes auxquelles vous pensez. Si vous trouvez que 100 \$ représentent beaucoup d'argent, dites-vous maintenant que 1 000 \$, c'est beaucoup d'argent. Si vous trouvez que 1 000 \$ représentent beaucoup d'argent, dites-vous maintenant que 10 000 \$, c'est beaucoup d'argent. Dès que vous serez à l'aise avec 10 000 \$, ajoutez un autre zéro. Le montant qui vous semble constituer une forte somme passera ainsi à 100 000 \$. Et, dès que vous serez à l'aise avec 100 000 \$, passez à un million. N'arrêtez pas d'ajouter des zéros. Votre façon de voir l'argent influera sur le résultat et sur l'importance de vos ventes!

### 4. CRÉEZ UN MANTRA CONCERNANT L'ARGENT

Les mantras sont un moyen positif et efficace de rester centré dans la vie. Créez votre propre mantra, ou inspirez-vous du modèle ci-dessous pour stimuler votre conscience de l'argent et vos attentes en la matière.

J'ai le droit d'avoir plus d'argent que je possède actuellement. J'ordonne donc à mon subconscient de me guider de sorte que je puisse accroître de façon honnête et louable mon revenu net de \_\_\_\_\_. J'atteindrai cet objectif d'ici au \_\_\_\_\_. Je deviendrai plus alerte et repérerai chaque occasion qui me permettra d'atteindre mon but. Je ne m'engagerai dans aucune transaction qui ne sera pas gagnante pour toutes les parties concernées. J'y crois si fermement que je vois l'argent devant mes yeux.



## 04. CONCLUSION

---

Ne soyez plus aussi émotif en ce qui concerne l'argent.

Ignorez les tabous et parlez d'argent. Vous améliorerez vos ventes en discutant de finances ouvertement et sans hésitation avec vos clients actuels et potentiels.

Vous avez terminé la lecture de ce module! Vous pouvez passer à la section du quiz et des cahiers d'exercices.

## EXERCICES

---

Consultez l'onglet "ressources additionnelles" pour compléter les exercices.

Ces exercices vous permettent de valider vos connaissances sur et de mettre en application les concepts de la perception face à l'argent.

Chaque exercice devraient vous prendre entre 15 et 30 minutes à compléter.

Attention : si vous interrompez les exercices, vous devrez le recommencer lors de votre prochaine tentative.