

Psychologie commerciale gagnante

Voici 7 clés à mettre en place dès aujourd'hui !

1 - Cesser de ruminer le passé

Nous avons tous connu des échecs dans la vie privée et dans la vie pro...

Quand vous ressassez, lorsque vous vous en rendez compte, choisissez délibérément de penser à ce que vous pouvez faire pour qu'à l'avenir, les choses se passent comme vous le souhaitez.

Car rien n'est définitif, et tout échec est une occasion de progresser !

Réfléchissez aux éléments qui vous bloquent et qui vous tirent vers le bas. Notez ce qu'ils vous ont apporté en termes d'enseignements et ce que vous allez faire pour que ça marche à l'avenir :

2 - Reconnaître responsabilité dans les événements heureux

Je vous invite donc à réfléchir à vos derniers succès en date, vos dernières réussites personnelles et /ou professionnelles !

Réfléchissez bien, de quoi s'agit-il ?

Décrivez précisément pourquoi vous avez réussi : quelles sont vos qualités personnelles qui vous ont permis de réussir ?

Notez votre part de responsabilité dans ces événements positifs.

Pourquoi n'était-ce pas dû au hasard, à la chance, mais bien grâce à vos points de force et à vos actions :

3 - Prendre de la distance avec les événements malheureux

Essayez donc de réfléchir cette fois-ci à un échec qui vous pèse...

Réfléchissez bien et décrivez-le !

Quelles sont les causes externes pouvant être responsables de cet échec ?

Quelles sont les causes temporaires ?

Cet échec est-il définitif ?

Pourquoi ?

Que pouvez-vous changer pour réussir la prochaine fois ?

Notez tout et prenez du recul :

4 - Exploiter ses talents

Nous avons tous des talents naturels, alors réfléchissez bien !

Etes-vous sérieux, fiable, professionnel, empathique, doté d'un excellent relationnel, intelligent, intuitif, réactif, drôle, sympathique...

Site web: <https://www.maaars.fr/>

Email : doc@maaars.fr

Page 2/5

Ce document est à usage interne uniquement. Il est confidentiel et la propriété de MAAARS. Il ne peut être transmis à des tiers .

Cherchez bien quels sont vos points de force, vos domaines de compétences ?

Quelles sont vos qualités, sur lesquelles vous pouvez capitaliser pour développer cette confiance en vous nécessaire au quotidien :

5 - Développer un regard positif sur le monde !

Demandez-vous systématiquement ce que vous avez appris de votre dernier échec ?

Qu'y avait-il de positif dans cet événement malheureux ?

Mesurez la richesse de l'enseignement que vous pouvez en tirer pour vous élever d'un cran et passer au niveau supérieur :

6 - Remplacer les pensées négatives

Prenez par exemple un événement passé qui vous dérange, qui vous tracasse profondément, qui reste littéralement bloqué dans vos pensées et qui vous tire vers le bas... et décrivez-le !

Maintenant, identifiez les aspects positifs comme nous l'avons vu précédemment et forcez-vous, par un travail d'auto suggestion, à considérer ce que cela vous a fait gagner : quelle magnifique leçon en avez-vous tirée ?

Rappelez-vous que les leçons valent de l'or et c'est l'expérience qui crée la richesse !

7 - Se débarrasser des convictions limitantes

Identifiez un point bloquant, quelque chose que vous avez laissé en suspend et que vous n'avez pas osé faire récemment ?

Vous allez passer à l'action et tenter de le faire.

Arrêtez de procrastiner et engagez-vous ci-dessous :

Cultivez la persévérance !

Prenez un client qui vous a dit NON récemment et écrivez la situation ci-dessous.

Soyez le plus exhaustif possible.

Vous allez ensuite analyser et décrire ce qui s'est passé et ce qui n'a pas marché :

Vous allez maintenant établir un plan d'action correctif et établir une nouvelle approche fort de cette analyse.

Vous allez changer votre fusil d'épaule et le recontacter avec une nouvelle stratégie.

Quel est votre plan d'attaque ?

Quelles sont les options et les résultats attendus ?

Et si vous n'avez pas d'autres stratégies, vous allez tout simplement le recontacter pour prendre des nouvelles et voir s'il est satisfait de sa situation actuelle, et s'il n'a besoin de rien, car vous êtes prêt à le rencontrer (en physique ou en ligne) pour faire le point sur l'évolution de ses besoins et attentes... tout simplement.

Ouvrez la brèche, et vous allez voir qu'un certain nombre de clients s'engouffreront dedans !

Faites-le aujourd'hui, passez à l'action car ce n'est jamais fini tant que vous ne l'avez pas décidé... surtout dans le domaine commercial 😊