



CONFERENCE

GEST²COM
FORMER • ACCOMPAGNER • STRUCTURER

**Le secret des meilleurs vendeurs
Briser les idées reçues sur
les métiers de la vente**

Sébastien MARGUIN

 www.gest-com.fr
 <https://www.linkedin.com/in/sebastien-marguin-94891b26/>

- Ingénieur de formation.
- Enseignant en BTS.
- 18 ans d'expérience dans des fonctions commerciales pour des équipementiers automobiles.
- Fondateur du cabinet GEST'COM (7 années d'existence).
- GEST'COM est un cabinet de conseil et de formation qui apporte une expertise commerciale aux TPE / PME.
- Notre positionnement en 3 axes : **Former – Accompagner - Structurer**
- **Former** : pour faire monter en puissance les compétences des chefs d'entreprises et des salariés en développement commercial, marketing et numérique.
- **Accompagner** : car notre conviction c'est que le passage à l'action est la condition du succès.
- **Structurer** : en proposant une gamme de logiciels simples, intuitifs, apportant une vraie valeur ajoutée.



GEST'COM
FORMER · ACCOMPAGNER · STRUCTURER

Le pitch

Que font les meilleurs vendeurs, qu'est-ce qu'ils ont en plus ? Est-ce que tout réside dans la technique ? Le savoir-être ? Les deux peut être dans un subtil mélange.

Mais qu'elle est ce mélange subtil ?

Oui, les techniques de vente sont nécessaires, mais loin d'être suffisante!

En effet combien de vendeurs surformés ne vendent rien ?

Et pourquoi certains vendeurs autodidactes font partie de l'élite ?

Pourquoi ?

La vente exige beaucoup plus!

L'amour de ce métier

Avoir une posture de conseiller

Avoir de l'audace

Connaitre ses produits oui, mais surtout être croyant! Croyant au point que son devoir c'est de ne pas laisser faire un autre mauvais choix à son prospect ou client.

Lors de cette intervention, je me propose de briser quelques idées reçues sur la vente afin que chacun d'entre vous se dise que lui aussi peut vendre, et surtout, aimer ça.

Des exemples vécus pour booster vos troupes et leur apporter un autre regard sur la vente.

J'aime
Ce que je fais

Parce ce que

Je suis bon
dans ce que je fais

Parce que



Descriptif & moyens techniques

- Présentation orale avec slides
- Exposé de méthodes, partage d'expérience, anecdotes, jeux interactifs
- Durée : 1h / 1h 15.
- 1 video projecteur avec cable sortie VGA.
- Sonorisation : 1 micro + Sortie Audio.
- 1 petite table haute.
- 1 Chaise.



Budget
(Non concerné)