

Gabs • Jissey

# COMMERCIAL

Je me moque !!!

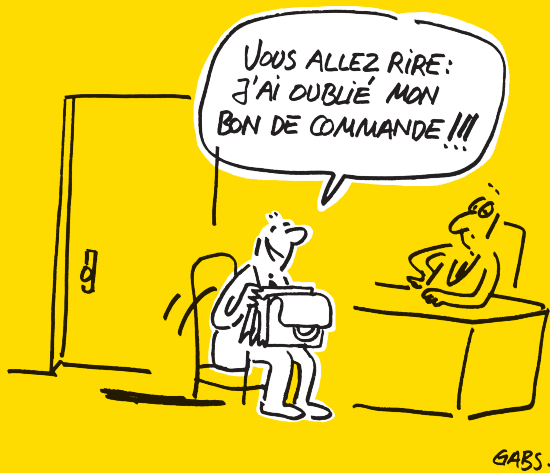


EYROLLES

Gabs • Jissey

# COMMERCIAL

Je me moque !!!



EYROLLES

Gabs • Jissey

**COMMERCIAL**

*Je me moque !!*

EYROLLES

## LES AUTRES LIVRES DE GABS & JISSEY

- **Clients, je me marre !!!** — Gabs
- **Changement, je me marre !!!** — Gabs & Jissey
- **Communication, je me marre !!!** — Gabs & Jissey
- **Entreprise... le climat pourrait bien s'améliorer !!!** — Gabs & Jissey
- **Entretien individuel, je me marre !!!** — Gabs
- **Management, je me marre !!!** — Gabs & Jissey
- **Réunions, je me marre !!!** — Gabs

## TITRES EN GRAND FORMAT (21 X 21 CM)

- **La crise, je me marre !!!** — Gabs
- **Conventions, séminaires, congrès..., je me marre !!!** — Gabs



Le code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans les établissements d'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée. En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation de l'Éditeur ou du Centre Français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

« Je vante, donc je suis. »  
— Proverbe mexicain —

Tous les bons ouvrages le confirment, pour être **commercial** il faut connaître le **métier**, identifier les **avantages** des produits, repérer les **besoins** du client, savoir **argumenter**, négocier pour **conclure**.

Seulement, voilà, le marché est volatil et les métiers changent. La qualité des produits grimpe mais seuls les prix qui baissent attirent. Le client n'a plus les mêmes besoins et les conclusions du commercial sont rejetées avant même d'être négociées.

Alors, adieu Veaux, Vaches, Cochons et Commercial...

Commercial je me marre !

## **CONNAÎTRE LE MÉTIER**

C'est savoir qu'il n'y a pas d'échanges sans considération pour l'autre. C'est affirmer son efficacité en sachant observer, en travaillant avec méthode. C'est faire preuve de bon sens dans une relation commerciale qui deviendrait déraisonnable.