

MAINTENANT BEST-SELLER AU QUÉBEC

**LE CŒUR AUX VENTES DIFFÈRE RADICALEMENT DES AUTRES LIVRES
SUR LA VENTE**

Montréal, le 14 novembre 2011 – *Avec plus de 3000 livres vendus depuis un an, Le Cœur aux ventes a atteint rapidement le rang des best-sellers au Québec : un franc succès attribuable à une approche innovatrice et incontournable qui nous permet de nous démarquer dans la nouvelle dynamique de marché.*

La perspective humaine et profondément respectueuse du client développée par l'auteur, Jean-Pierre Lauzier, gagne les lecteurs québécois et francophones canadiens et européens qui cherchent à établir des relations positives et enrichissantes avec leur clientèle. Que recherche un acheteur? Que veut-il vraiment et pourquoi achète-t-il? Voilà des questions tout à fait pertinentes à se poser avant toute prospection ou négociation.

L'auteur nous invite à nous concentrer sur « pourquoi un client achète » plutôt que sur « comment vendre », car aujourd'hui, bien que les produits soient semblables, le profil des acheteurs, lui, a grandement changé. Donc, pour demeurer dans la course, nous devons saisir les préoccupations, désirs et problèmes du client. Et pour nous stimuler, quoi de mieux que de trouver les véritables passions qui nous animent? Dès lors, une nouvelle force d'attraction nous propulse vers des sommets inespérés. Mais encore faut-il le désirer passionnément et, surtout, passer à l'action.

Comme le dit si bien Nathalie Plante, coordonnatrice – développement entrepreneurial au CLD de Laval, « [...] la différence entre "appliquer toutes les bonnes techniques de vente" et "réussir ses ventes"? Plusieurs diront : la personne! En fait, nous pouvons tous vendre ce qui nous passionne. Jean-Pierre l'a compris depuis longtemps et il transmet ce savoir de façon claire, simple, efficace et convaincue dans ses formations, ses bulletins et, aujourd'hui, son livre. Il rend accessible le défi de la vente aux entrepreneurs! »

Le sujet nous introduit, comme le mentionne André Di Vita, vice-président des ventes chez Industrielle Alliance, « de façon explicite aux concepts de base de la vente tout en faisant réfléchir le lecteur activement. Ce livre peut être lu autant par un vendeur qui débute que par un vendeur d'expérience qui, comme le joueur de golf, doit de temps à autre corriger sa technique pour optimiser ses performances. »

Un livre, donc, qui se démarque autant par son contenu innovant que par l'engouement qu'il génère : « Enfin, un livre qui ne se perd pas dans de la technique de vente... trop mécanique! Un livre connecté sur l'humain qui aime acheter et qui aime vendre avec passion! », conclut Martine Deschamps, conseillère chez Syneraction Management.

Jean-Pierre Lauzier, qui se présente de façon dynamique et assurée dans les entrevues auxquelles il participe, que ce soit à la radio ou à la télévision, ne manquera pas de vous motiver. On peut le rejoindre au 450 444-3879.



BEST-SELLER : LE CŒUR AUX VENTES

Jean-Pierre Lauzier

Pourquoi développer une approche humaniste en vente?
Comment améliorer votre performance?

Vous êtes entrepreneur, dirigeant d'entreprise TPE/PME ou commercial, ou vous entretenez d'étroites relations avec la clientèle

Voici une approche innovatrice et indispensable !

Comment améliorer ses performances? Que recherche un acheteur? Quelles sont ses préoccupations? Que veut-il vraiment et quelles sont ses motivations profondes?

L'auteur montre qu'il est nécessaire de privilégier la question « pourquoi un client achète? » plutôt que « comment vendre? » avant toute prospection ou négociation. Aujourd'hui, malgré la similarité des produits, le profil des acheteurs a grandement changé. Pour rester dans la course, il faut saisir les préoccupations, désirs et problèmes du client.

Une approche innovatrice et indispensable grâce à laquelle le vendeur pourra se démarquer.

Le Cœur aux ventes offre une nouvelle façon de penser et de procéder pour vendre non seulement vos produits et services, mais également vos idées.

Mais avant tout, **Le Cœur aux ventes** veut vous inciter à PASSER À L'ACTION!
Car n'est-ce pas ce qui distingue vraiment les gagnants des autres?

Jean-Pierre Lauzier, expert-conseil en gestion, vente, mise en marché et développement personnel, est avant tout un motivateur-né. Il se spécialise dans le service de la formation et du coaching d'affaires dans le domaine de la gestion des ventes, du leadership et du service à la clientèle. Possédant plus de 28 ans d'expérience professionnelle dans ce créneau, il a œuvré autant dans des PME que dans de grandes entreprises telles que IBM Canada et Kodak.

Hors collection – 15 x 23 – 222 pages – 24,95 \$

La maison d'édition
UN MONDE UN DIFFÉRENT

- 30 -

Source :

Nathalie Laforest

Directrice générale et associée
JPL Communications inc.
450 444-3879 # 222
equipe@jeanpierrelauzier.com
www.jeanpierrelauzier.com