



*Les 8 Secrets des Tops  
Vendeurs du Monde*

Par Guy Vasselle  
50 ans de vente...

Éditions BGV



# *Les 8 secrets des Tops vendeurs du Monde !*

## **Secret N° 1 :**

### *Être indépendant*

On ne devient rarement riche en étant le vendeur salarié de quelqu'un dont on dépend pour tout. Donc un vendeur a intérêt à être indépendant. Indépendant ne veut pas forcément dire à son compte avec une société et tout ce que cela comporte.

Indépendant veut dire littéralement : "**Ne pas dépendre de...**".

Il y a donc plusieurs aspects à prendre en compte :

- Alors certes le statut social et fiscal. Vous pouvez être totalement indépendant et travailler en "freelance" avec un statut de VDI (vendeur à domicile indépendant), ou d'auto-entrepreneur ou en société ou encore sous statut d'Agent commercial ou celui de VRP ou être en portage salarial.
- Mais vous pouvez aussi être vendeur salarié et être relativement indépendant à la condition d'être payé à la commission et/ou trouver vous-même les prospects.  
Ce cas de figure se rencontre souvent dans l'immobilier ou chez les vendeurs de foires.

Le fait d'être payé à la commission et de devoir fournir vous-même les prospects est fantastique, parce qu'il vous garantit que vous seul détenez les clefs de votre salaire !

Car si vous êtes bon prospecteur et bon vendeur vos revenus peuvent être très élevés.

Beaucoup de vendeurs ont peur d'être payés à la commission, c'est parce qu'ils manquent de confiance en eux et/ou de formation, car croyez en mon expérience c'est le seul moyen pour que votre revenu ne soit pas bridé.

Si vous êtes payé au fixe, même avec une petite partie variable, vous perdez de l'argent chaque mois.

Le pire est d'être payé uniquement au fixe, vous n'avez alors pas ou peu de moyens de faire varier votre salaire et en tout cas pas de beaucoup.

Pratiquement toute ma vie, j'ai été payé à la commission, et quand vous êtes "Patron" vous êtes aussi payé à la commission en réalité !

Donc voici les 2 points clefs pour gagner un maximum et être indépendant :

*Être payé au résultat  
Être capable de s'auto alimenter en prospect*

## **Secret N° 2 :**

### *Être performant*

C'est évident, quand on est vendeur, qui plus est payé à la commission, on a intérêt à être le plus performant possible ! Ceci que vous soyez salarié ou indépendant.

Tous les grands vendeurs que je connais sont des gens qui ont été ou se sont formés et qui sont rompu aux techniques de communication.

Les grands vendeurs ne travaillent pas à l'instinct ou à l'approximation, ils utilisent tous des techniques de vente et surtout maîtrisent les techniques de conclusion de vente.

Les bons, les excellents vendeurs ne sont pas des vendeurs qui sont bons de temps en temps, lorsqu'ils sont en forme et que les circonstances sont favorables, NON, les bons, les excellents vendeurs, ceux qui maîtrisent toutes les techniques **sont performants partout, tout le temps, et avec tout le monde !**

Tout cela ne se trouve pas sous le sabot d'un cheval, tout cela ne s'acquiert pas avec l'expérience ou alors si longue..., **tout cela s'apprend avec la formation !**  
La vente est un métier, technique, qui répond à des règles et qui s'apprend.

Donc voici les 3 points clefs pour gagner un maximum et être performant :

*Maitriser les techniques de communication*  
*Maitriser les techniques de Vente*  
*Maitriser les techniques de conclusion*

### **Secret N° 3 :**

*Être clair avec soi-même*

IL N'EST POINT DE VENTS FAVORABLES POUR QUI NE CONNAÎT PAS SON PORT...

J'adore cette phrase ! Elle résume tout !

*Si vous ne savez pas ce que vous voulez, comment voulez-vous pouvoir l'obtenir ?*

*Si vous ne savez pas où vous voulez aller, comment voulez-vous y parvenir un jour ?*

Il faut se poser cette question à soi-même, et y répondre de façon sincère, lucide et authentique :

**"Qu'est-ce que je veux exactement ?"**

Et ce, dans les différents domaines : Vie professionnelle, vie privée, sentimentale, etc...  
Par exemple :

- Est-ce que je veux devenir indépendant ou salarié ?
- Qu'est-ce que je veux obtenir ou atteindre exactement avec la vente ?  
Nouveau Job, nouvelle voiture / Vacances / déménager / Maison .... ?

DÉTERMINER DES OBJECTIFS QUANTIFIÉS & DATÉS POUR CHACUN DE CES BUTS :

- Déterminer son Style de vie = Déterminer ses Revenus = Position sociale à atteindre
- Définir le revenu mensuel correspondant à ce style de vie : xxxxx € ?
- Définir en combien de temps vous voulez atteindre ce niveau de revenu : xxxx années ?
- Déterminer son revenu dans 3 mois / 6 mois / 1 an / 3 ans...

Une fois que vous avez **déterminé** précisément ce que vous voulez, en matière de **salaires** ou de **revenus**, en termes de position sociale et **familiale**, et mis des dates sur tout cela, Une fois que vous avez choisi quel **style de vie** vous voulez, pour votre famille et pour vous : quelle maison, quelle voiture quels loisirs, etc..., Écrivez tout cela noir sur blanc, dans un cahier ou sur une belle feuille que vous conserverez pour y revenir régulièrement au fil des ans.

Faites-le c'est indispensable, sans quoi cela n'a aucune valeur ! Des objectifs non écrits ne sont que des vœux pieux !

Et soyez ambitieux et réalistes à la fois !

Donc voici les 3 points clefs pour être clair avec soi-même et arriver à bon port :

***Définir exactement ce que vous voulez atteindre !  
Vous fixez des objectifs quantifiés & datés !  
Écrivez tout cela sur une belle feuille à conserver !***

#### **Secret N° 4 :**

##### ***Être prêt à payer le prix***

Une fois que vous aurez écrit sur une feuille tous vos objectifs, tous vos rêves, regardez attentivement et objectivement cette feuille et posez-vous ces questions :

- Qu'est-ce que cela va me coûter de réaliser cela ?
- Combien de travail ?
- Quels sacrifices ?
- Quels investissements ?
- Suis-je prêt à payer cela ?
- Sur toute la durée que cela prendra pour parvenir à mes objectifs ?

***Heureux et Riche est celui ou celle qui sait répondre à ces questions !***

Pour répondre à ces questions, voici ce que j'ai retenu de Jim Rohn :

C'est ce qu'il appelle : **LA FORMULE DU SUCCÈS**

- *L'ÉCHEC EST FAIT DE QUELQUES ERREURS DE JUGEMENT RÉPÉTÉES CHAQUE JOUR !*
- *LE SUCCÈS C'EST QUELQUES ACTES DE DISCIPLINE SIMPLE RÉPÉTÉS CHAQUE JOUR !*

Alors pourquoi répéter ses erreurs me direz-vous ?

En fait, c'est très subtil, parce que la plupart du temps on ne se ne rend pas compte de l'importance, dans le temps, de l'erreur ! Le pire c'est que cela nous met sur la mauvaise voie et que nous ne le voyons pas !

Exemple, si vous mangez un jour dans un Fast Food, cela ne vous rend pas malade, à la fin de la journée vous avez même un bilan positif, mais au bout de 1 an ou de 3 ans : Catastrophe !

Mais au début, c'est satisfaisant et c'est pour cela que nous recommençons le jour suivant !

Si l'échec ou la sanction étaient immédiats, nous nous en rendrions compte et nous stopperions immédiatement NON ?

Autre exemple, quand on a mal aux dents, on a le choix, d'aller de suite se faire soigner une carie ou alors de se faire arracher une dent dans quelques mois !

Le prix à payer de suite est peu élevé :  
Si l'on choisit de payer plus tard, cela sera beaucoup plus cher !

Certes, il est possible de rattraper l'après-midi ce que l'on n'a pas fait le matin, c'est plus dur de rattraper le lendemain ce que l'on n'a pas fait la veille, illusoire de faire le dimanche tout ce que l'on n'a pas fait chaque jour de la semaine et impossible de rattraper le mois dernier

IL FAUT CHOISIR :

***Soit le prix de la discipline, soit le prix des regrets.***

Le premier pèse des grammes, le second des tonnes !

Mais on peut avoir plusieurs vies dans une seule et faire différentes expériences.

Car la bonne nouvelle c'est que :

***Chaque jour est une occasion de recommencer !***

*(Encore Jim Rohn...)*

Si le prix à payer vous semble trop élevé, vous pouvez aussi revoir vos objectifs.

Donc voici les 2 points clefs pour être prêt à payer le prix et ne pas avoir de regrets plus tard :

***Définir combien cela vous coûtera d'atteindre vos objectifs !***

***Demandez-vous si vous êtes prêt à payer le prix ?***

## **Secret N° 5 :**

### ***Se mettre en action***

***IMAGINONS POUR ILLUSTRER NOTRE PROPOS QUE VOTRE BUT SOIT DE DEVENIR VENDEUR INDÉPENDANT,  
EN DISTRIBUANT LES PRODUITS COSMÉTIQUES D'UNE SOCIÉTÉ DE VENTE DIRECTE***

***Pour atteindre vos objectifs, voici ce que vous pouvez faire :***

#### **1. Définir le plan d'action !**

- ✓ Déterminez quels outils de contacts vous allez utiliser pour trouver vos Clients :  
*Réseaux sociaux, Relationnel / Tracts / Affiches / Enquêtes, etc...*
- ✓ Déterminez un ***ratio outils/Présentations*** pour chacun de ces outils :  
Ex : Il faut 500 Tracts pour obtenir une Présentation ou 35 affiches ou 20 Enquêtes.
- ✓ Déterminez un ***ratio Présentations/Ventes*** :  
Ex : Il faut 2 Présentations pour faire une vente.
- ✓ Vous en déduirez un ***ratio résultat*** (outils/Ventes) pour chacun de ces outils :  
Ex : Il faut 1.000 Tracts pour obtenir 1 Vente ou 70 affiches ou 40 Enquêtes.
- ✓ Ces ratios sont souvent connus dans l'entreprise, mais sinon et pour être sûr, faites vos propres tests. Et déterminez les ratios de résultats !

- ✓ Une fois le **ratio résultat** déterminé il faut trouver le **Ratio Temps** de Travail/Résultats c'est-à-dire le temps nécessaire avec un outil donné pour obtenir un résultat donné.  
En fait c'est le cumul du temps passé avec un outil donné, pour obtenir 2 présentations qui déboucheront donc sur 1 vente.  
Ex : Il faut 2h pour distribuer 1.000 Tracts qui donneront 1 Vente  
Ex : Il faut 1h pour faire 1 Présentation et 2 pour faire 1 Vente  
Donc avec "l'outil Tract" il faut 4h pour faire une Vente !  
(2h de distribution + 2 h de présentation)

Vous pouvez ainsi déterminer le temps de travail nécessaire pour faire une vente, pour n'importe quel outil.

Le reste est simple, il suffit de quelques "règles de 3" pour établir votre plan de travail.  
Ex : Vous voulez gagner 1.000 € x mois, la commission par Vente est de 200€.  
Dans notre exemple il vous faudra 20 h de travail pour gagner vos 1.000 € !  
(1.000 / 200 x 4h = 20h)

En fait un revenu de x € correspond à x heures de travail relatives aux outils employés.

**À VOUS DE CALCULER LES BONS RATIOS EN FONCTION DES CRITÈRES LOCAUX ET PERSONNELS.**

***VOUS POUVEZ AINSI CALCULER LE TEMPS DE TRAVAIL NÉCESSAIRE  
À OBTENIR LE REVENU QUE VOUS SOUHAITEZ GAGNER !!!***

## 2. Démarrez le plan d'action !

- Les meilleures intentions ne servent à rien si elles ne sont pas nourries par des actes.
- Alors passez à l'acte dès que vous avez déterminé et quantifié les actions.
- Fabriquez les outils nécessaires en quantité suffisante pour un mois.
- Renouvelez l'opération 3 mois de suite.
- Cela s'appelle un plan de 90 jours.

*Un plan d'action sans action est un vœu pieux !*

Donc voici les 2 points clefs pour agir :

***Définir un plan d'action, déterminer & quantifier les actions.  
Passer à l'action !***

## **Secret N° 6 :**

***Se remettre en cause***

Que fait un navigateur sur une croisière en solitaire ?

- Il regarde en permanence où il en est, si tout fonctionne bien, s'il est sur le bon cap, etc...
- Il a intérêt s'il veut arriver à bon port !

***Et bien c'est la même chose, il vous faut piloter votre business !***

Voici comment :

## 1) Mesurer les résultats

### a) Comparez les résultats aux objectifs

- Fabriquez-vous un tableau de bord simple où vous noterez, pour chaque jour du mois, les objectifs prévus (x tracts, x affiches, x ventes, etc...), ainsi que les résultats obtenus.

### b) Mesurez les écarts

- Contrôler à périodicité régulière et assez fréquente les écarts entre objectifs et résultats.

### c) Déterminez les causes des écarts

- Pourquoi les résultats sont-ils différents des objectifs, est-ce le ratio qui était faux, est-ce que le nombre d'heures n'est pas respecté, etc...

## 2) Apportez des correctifs

### *CHOISISSEZ UNE MÉTHODE DE CORRECTION*

- Soit diminuer les objectifs où soit augmenter le temps de réalisation prévu initialement
- Soit augmenter la charge de travail, le nombre d'heures
- Soit remettre en cause les outils utilisés
- Soit revoir les ratios et refaire le plan d'action en conséquence.

Donc voici les 2 points clefs pour Se remettre en cause et ne pas perdre sa route :

*Mesurer les résultats*  
*Apporter des correctifs*

## **Secret N° 7 :**

### *Dominer ses échecs*

Un échec n'est pas définitif, c'est une expérience.

**APRÈS LA PLUIE VIENT LE BEAU TEMPS !**

**DERRIÈRE CHAQUE CATASTROPHE SE CACHE UNE OPPORTUNITÉ !**

**UN GROS ÉCHEC PEUT DONNER L'OPPORTUNITÉ DE DÉBUTER UNE NOUVELLE VIE !**

J'ai subi un seul gros échec dans ma vie professionnelle, un seul, mais un gros.

J'ai traversé 4 périodes pour en sortir :

1. La stupeur

- Il faut du temps, surtout lorsque l'échec est brutal et imprévisible.
2. L'acceptation
    - Accepter que l'échec soit là
    - Accepter sa responsabilité, qu'elle soit partielle ou totale
  3. L'Inventaire
    - Inventorier et accepter les conséquences de l'échec
  4. La reconstruction
    - Une fois que l'on a accepté, on peut songer à reconstruire

Pour illustrer ce propos, écoutez l'histoire d'un homme qui a connu beaucoup d'échecs :

- Il fait faillite en 1831,
- Est battu aux législatives en 1832,
- Sa fiancée meurt en 1835,
- Dépression nerveuse en 1836,
- Battu aux élections en 1836,
- Battu au Congrès américain en 1843,
- Battu de nouveau au congrès en 1846,
- Battu de nouveau au congrès en 1848,
- Battu aux sénatoriales Américaines en 1855,
- Battu à la vice-présidence en 1856,
- Battu de nouveau aux sénatoriales en 1858



Et en 1860, il est élu **17<sup>ème</sup> Président des États-Unis** où il abolira alors l'esclavage !  
C'est **Abraham Lincoln** (1809-1865).

Voici ce que François Mitterrand pensait de l'échec :

*« La pire erreur n'est pas dans l'échec mais dans l'incapacité de dominer l'échec »*

Donc voici les 2 points clefs pour dominer ses échecs :

***Se relever !  
Ne jamais abandonner !***

## **Secret N° 8 :**

***Se former en permanence***

En fait il existe 2 façons d'apprendre dans la vie :

1. ***Par l'expérience, aussi appelée "expérimentation personnelle" :***

C'est résumé par la phrase suivante :

***"Tout ce qui ne vous tue pas vous rend plus fort !"***

Par nature, je dirais même par instinct, l'expérimentation personnelle est la forme préférée d'apprentissage des êtres humains.

C'est long, très long, c'est même sans fin en réalité.  
Et ce peut être (souvent) générateur d'échecs.

Ma définition personnelle de l'expérience est la suivante :

**"L'expérience est une suite d'erreur qui servent à quelque chose,  
l'échec c'est une suite d'erreur qui ne servent à rien"**

Et croyez-moi, j'ai beaucoup d'expérience et j'ai aussi connu quelques échecs...

## 2. **La formation :**

C'est continu, celle des parents, celle de l'école, celle du travail, celle de la vie...

C'est aussi celle des livres ou mieux encore des stages et du Coaching.

**Se former, c'est bénéficier de l'expérience des autres,**

**Se former, c'est gagné du temps,**

Cela n'est pas antinomique avec l'expérimentation personnelle, c'est complémentaire !

Lire, regarder des vidéos, suivre des stages, tout cela ne peut qu'aider à avoir moins d'échecs et donc à gagner du temps et de l'argent !

Donc voici les 3 points clefs pour gagner du temps et de l'argent :

*Lire des livres sur la vente  
Suivre des formations sur la vente  
Se faire Coacher*

°°0000°°

**Être patient, constant, persévérant c'est aussi un grand secret**

Il faut laisser le temps au temps, les plus grandes réussites individuelles sont, sauf exception, toujours le fait de personnes qui se sont donné le temps de la réussite (Bill Gates, Steve Jobs, etc...)

On ne peut pas poser le toit avant les fondations, alors,

- Soyez patient et indulgent avec vous-même.
- Vous verrez que le temps est un allié quand on sait l'accepter.

D'ailleurs, pour être sincère, j'ai mis du temps à le comprendre !...

Et pour finir, rappelez-vous de ceci :

**C'EST VOTRE CAPACITÉ À METTRE TOUT CELA EN ŒUVRE, À RÉAGIR VITE ET À RESPECTER LES  
ENGAGEMENTS PRIS AVEC VOUS-MÊME QUI SERONT LES CAUSES DE VOTRE RÉUSSITE !**

Et n'oubliez jamais cette phrase de Jim Rohn :

**"Chaque jour est une nouvelle occasion de recommencer !"**

°°0000°°

**Maintenant, pour vous situer, remplissez le QUIZ page suivante...**

## QUIZ

*Vous voulez regarder où vous vous situez personnellement et quels sont vos manques ?*

Répondez à ces questions, cochez les OUI si vous en avez **moins de 6**, nous pouvons vous aider.

Cochez OUI ou NON dans chaque case – Le total doit être de 8 : OUI ( ) NON ( )	OUI	NON	<b>MES PRÉCONISATIONS</b>
Secret N° 1 : <b>Être indépendant</b> Êtes-vous indépendant ou êtes-vous payé au résultat ? Êtes-vous capable de vous auto alimenter en prospect ?			Faites-vous Coacher, changer d'employeur ou changez de business
Secret N° 2 : <b>Être performant</b> Maîtrisez-vous les techniques de communication ? Maîtrisez-vous les techniques de Vente ? Maîtrisez-vous les techniques de conclusion de vente ?			Formez-vous
Secret N° 3 : <b>Être clair avec soi-même</b> Avez-vous défini exactement ce que vous voulez atteindre ? Vous êtes-vous fixé des objectifs quantifiés & datés !			Faites-vous Coacher
Secret N° 4 : <b>Être à payer le prix</b> Avez-vous défini combien cela vous coûtera d'atteindre vos objectifs ? Êtes-vous prêt à payer le prix ?			Faites-le ou Changez de business
Secret N° 5 : <b>Se mettre en action</b> Avez-vous défini un plan d'action ? Avez-vous déterminé & quantifié les actions Êtes-vous passé à l'action			Faites-vous Coacher
Secret N° 6 : <b>Se remettre en cause</b> Vous remettez-vous en cause régulièrement ? Mesurez-vous vos résultats ?			Faites-le !
Secret N° 7 : <b>Dominer les échecs</b> Savez-vous dominer les échecs ?			Faites-vous Coacher
Secret N° 8 : <b>Se former en permanence</b> Avez-vous lu des livres sur la vente ? Avez-vous suivi des formations sur la vente ? Vous êtes-vous déjà fait Coacher ?			Faites-vous Coacher ou Formez-vous
TOTAL DES OUI ET DES NON			

Posez-vous cette vraie question et répondez-y le plus sincèrement et le plus lucidement possible :

Qu'est -ce qui vous empêche d'avancer exactement ? \_\_\_\_\_

Envoyez-moi cette page remplie, avec vos coordonnées et je vous répondrai personnellement, avec mes préconisations pour une solution. Guy Vasselle [bgv@bgv.fr](mailto:bgv@bgv.fr)

*Vous pouvez retrouver toutes nos publications  
ainsi que nos programme de formation & de Coaching  
sur notre blog <https://bgv.fr/>*

Guy Vasselle [bgv@bgv.fr](mailto:bgv@bgv.fr)



## Vous avez aimé cet Ebook ?

**Alors, faites-moi plaisir, partagez-le !**

Envoyez-le à vos amis ou relations qui pourraient être intéressés à se créer un nouveau travail ou qui aimeraient se perfectionner dans la vente.

Vous ferez alors 2 heureux qui vous en remercieront :

- Celui ou celle à qui vous l'enverrez qui y trouvera de l'intérêt,
- Moi ! Qui grâce à vous me ferai connaître d'autres personnes !

Envoyez le lien : <https://bgv.fr/>

Envoyez-le avec un simple mot du style :

"Cher Y,  
Je viens d'avoir l'opportunité de lire un petit bouquin très intéressant sur la vente, cela m'a fait penser à toi, alors je t'envoie le lien qui permet de le télécharger gratuitement.

Lien de téléchargement :

<https://bgv.fr/>

Bonne lecture et dis-moi ce que tu en auras pensé.

Cordialement,

X



*Ce livre est une création originale de Guy Vasselle, auteur du site [www.bgv.fr](http://www.bgv.fr)*

*Cette création littéraire a été déposée. Vous n'êtes pas autorisé à vendre ou à intégrer ce livre dans une offre commerciale, c'est interdit par la loi, par contre vous pouvez parfaitement inviter quiconque à télécharger gratuitement cet Ebook sur le lien suivant : <https://bgv.fr/>*

# Vous voulez en apprendre plus ?

Vous souhaitez faire partie des Tops Vendeurs ?

SUIVEZ MA FORMATION VENTE E-LEARNING



Venez découvrir  
comment faire + de vente  
sans faire + de présentations

Vous pourrez très vite :

- Acquérir de nouvelles compétences.
- Booster votre confiance en vous par la communication.
- Prendre le contrôle de n'importe quelle conversation.
- Apprendre comment diriger et maîtriser l'entretien de vente.
- Passer dans le Club très fermé des Artistes de la Vente.
- Gagner des très, très, très Gros Revenus.

## Vous préférez lire ?

Découvrez les 5 livres

qui résument 50 ans d'expérience



La connaissance est un couloir dont les portes renferment tous les savoirs du monde et les clefs se trouvent dans les livres



*Vous êtes dans la vente classique :*

### **PACK 1 - Vente**

2 Livres pour tout savoir sur la vente au particulier ou au professionnel.

**Tome 1 + Tome 2**



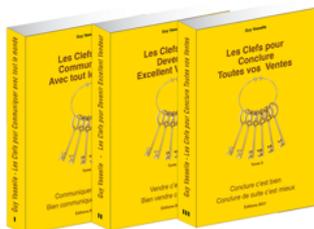
*Vous êtes dans le MLM :*

### **PACK 2 - Marketing de réseaux**

3 Livres pour tout savoir sur la vente au particulier et sur le MLM.

**Tome 1 + Tome 2 + Tome 4**

**EXTRAIT GRATUIT**



*Vous vendez Meubles, Salons, Cuisines, Voiture, Immobilier, ... :*

### **PACK 3 - Habitat**

3 Livres pour tout savoir sur la vente au particulier et sur la conclusion de vente avec ou sans PDM.

**Tome 1 + Tome 2 + Tome 4**

# Biographie



**50 années de Vente, management et formation.**

*Sans doute l'un des meilleurs experts en conclusion de vente au particulier et en "B to B".*

*Auteur de méthodes de vente, de conclusion de Ventes avec ou sans "Passage de Main", spécialisé aussi en Télémarketing depuis 1980. Ses méthodes sont utilisées par des milliers de vendeurs et de commerciaux.*

*Créateur du "Bilan Minceur" et du "Livret Formé & Bien-être".*

*Missions de Conseil en Entreprise.*

*Animateur de stages de Vente et de Téléphone.*

*Création "Clefs en main" de Cellules de Vente et/ou de Télémarketing en vue d'alimenter des équipes commerciales.*

**Ses compétences se sont ensuite étendues :**

- *A **Internet** où depuis 1992 il a développé de nombreux sites.*
- *Au **Marketing de réseaux** (MLM) où la création d'un groupe de 8000 Distributeurs l'a hissé au rang des 300 meilleurs leaders mondiaux d'une Société qui en comprend plus d'un million.*
- *A la création d'une **ligne de produits** Cosmétiques & Nutrition de la conception à la commercialisation.*
- *Plus récemment à la création d'un **Guide Gastronomique**, de la conception à la commercialisation.*
- *A présent il se consacre à l'**écriture de livres** commerciaux, au coaching et à la formation dans ses domaines de compétences.*

## **QUELQUES RÉFÉRENCES**

*Banque Worms - Bloch Et Job - Boulangeries De Champagne - C.A.B. - C.C.L. - Centrachat - Cheminées René Brisach - Cheminées Lauzin - Climax - Club Des Créateurs D'entreprises - Confort 3000 - Confort General Européen - Crédit Immobilier - Cuiridoux - Cuisiland - Cuisine Plus - Cuisines Schmitt - Culifrance - Edf Gdf - Exbrayat - Foot Green Sport - France Telecom - Gerape Asfo - Guilde De La Cuisine - Herbalife - IUT - Macc - Moulins Storione - Mutualité Lorraine - Prisca - Shop Salons - Sibell - Thiébaud Confort - Vamo France - Vogica - Etc. ...*

**ANIME DES FORMATIONS Vente, Marketing téléphonique,  
Animations, encadrement, Marketing de réseau...**