



Tome 0

Éditions BGV

Extrait Gratuit du livre

# CHOISISSEZ QUEL VENDEUR VOUS VOULEZ ÊTRE !

Auteur Guy Vasselle

<https://bgv.fr>

bgv@bgv.fr

## À QUI S'ADRESSE CE LIVRE

- Aux enseignants & aux élèves des écoles de commerce,
- Aux gens qui envisagent de se lancer ou de se recycler dans un des métiers de la vente,
- Aux gens qui débutent dans un de ces métiers,
- Aux commerçants,
- Aux vendeurs qui veulent mieux connaître leur métier,
- Aux recruteurs, pour mieux expliquer les métiers de la vente,
- Aux formateurs des entreprises,
- Aux journalistes,
- À tous ceux qui s'intéressent à la vente,
- Aux demandeurs d'emploi,
- À tous ceux dont le métier est de fournir un emploi.

## QU'EST-CE QUE LA VENTE

La plupart des gens ont une fausse idée de ce qu'est la Vente, même parmi ceux qui exercent un des métiers de la Vente.

Le métier de vendeur est souvent vu de façon un peu péjorative en France.

C'est pourtant un si beau métier.

Ne croyez pas ceux qui disent qu'il faut être "né vendeur" pour réussir ou "avoir du bagou" ou ce genre d'inepties.

Je fais de la Vente depuis 50 ans, j'ai suivi de nombreux stages de formation au cours de ma carrière, j'ai ensuite formé moi-même des milliers de personnes à vendre ou à mieux vendre et j'ai retiré de cette expérience un certain nombre de grands principes de base, qui m'ont aidé et qui aident aujourd'hui encore des milliers de personnes.

Je voudrais partager avec vous certains de ces grands principes de base et j'aimerais aussi tordre le cou à quelques idées reçues...

# LES DIFFÉRENTES FORMES DE VENTE

EN LIGNE, EN MAGASIN, AU TÉLÉPHONE, EN VPC, AU PORTE-À-  
PORTE....

**Il existe de nombreuses formes de Vente, et même si chacune d'elles a pour finalité de mettre en relation un produit et un client par l'intermédiaire d'un vendeur, elles ont toutes des spécificités.**

Dans ce livre je parlerai essentiellement des formes de Ventes qui font appel à un vendeur qui entre directement en contact avec le client, physiquement ou oralement.

Les autres formes de Vente nécessitent plus des rédacteurs (Métier très difficile et peu répandu) ou des ingénieurs commerciaux, que des vendeurs (qui peuvent valablement suivre les conseils de ce livre).

En premier il convient de faire le distinguo entre :

**1. La Vente aux professionnels**

Et

**2. La Vente aux particuliers.**

Ce sont 2 formes de Vente différentes, qui nécessitent des approches différentes.

# LA VENTE AUX PROFESSIONNELS

## TROIS GRANDES CATÉGORIES :

- A. Le professionnel qui achète en vue de revendre au consommateur.
- B. Le professionnel qui achète pour ses besoins personnels
- C. Le professionnel qui achète en vue de revendre à d'autres professionnels

On comprendra aisément que les motivations d'achats ne sont pas les mêmes dans ces 3 cas !

# LA VENTE AUX PARTICULIERS

*Dans ce domaine il existe de nombreuses catégories :*

- 1) *Vente en magasin ou point de Vente*
- 2) *Vente directe en extérieur*
- 3) *Vente directe à distance*
- 4) *Vente à domicile*
  - A. *La Vente à domicile par réunions*
  - B. *La Vente à domicile par porte-à-porte*
  - C. *La Vente par réseaux de vente constitués (MLM)*

# CONTENU DE CE LIVRE

Chapitre 01. La vente

Chapitre 02. Les différentes formes de vente

Chapitre 03. Le métier de vendeur

Chapitre 04. Les différents types de vendeurs

Chapitre 05. Comment vendre

Chapitre 06. Les étapes clefs d'une vente

Chapitre 07. Prenez du plaisir à vendre

Chapitre 08. Faut-il être payé au fixe ou à la commission

Chapitre 09. Obtenez le revenu que vous désirez

Chapitre 10. Se former à ce métier





## POUR LIRE LES 108 PAGES...

Commandez le livre de 108 pages, éditions papier,  
Expédié sans frais de port supplémentaire au prix de  
14,95 € en le commandant sur : <https://bgv.fr>

Pour le recevoir, sans frais de port, soit à  
14,95 €, passez commande directement :



**COMMANDEZ MAINTENANT**

*Edition Papier, Format A5 108 pages, livré par la poste.*

# Dos de couverture du livre

## DÉCOUVREZ CE QU'EST LA VENTE

Vous souhaitez connaître **tous les aspects** du métier de vendeur ?

Vous voulez découvrir les **différentes branches** de la vente ?

Vaut-il mieux être payé au **fixe ou à la commission** ?

Qu'est-ce que c'est exactement **le métier de vendeur** ?

En tant que vendeur, est-ce que je peux **décider de mon salaire** ?

Quelles sont **les étapes clefs** d'une Vente ?

Peut-on **prendre du plaisir à vendre** ?

Faut-il **se former à ce métier** ? Comment ?



Guy Vasselle

C'est après avoir assisté à un stage de vente à l'âge de 23 ans que Guy Vasselle s'est pris de passion pour la communication et la vente. Pendant 50 ans il a développé, utilisé, amélioré et enseigné des techniques de vente, jusqu'à les rendre incroyablement efficaces. Des milliers de personnes ont déjà suivi ses stages pour réussir à mieux communiquer. À travers ce livre il vous aide à choisir la branche de la vente qui vous conviendra le mieux.



**14,95 €**  
Prix TTC

## BIOGRAPHIE DE L'AUTEUR



*Auteur de Méthodes de Communication,  
De Conclusion de Vente et de Télémarketing.  
Coach en Entreprises & Animateur de stages  
Spécialiste aussi en Marketing de Réseaux.*

*Auteur de plusieurs ouvrages sur la Vente et la Communication*

*Sans aucun doute **L'EXPERT N°1**  
de la **Conclusion de Vente !***

*Ses **méthodes** sont adoptées  
par des **milliers** de **Vendeurs.***

## TOUS LES LIVRES DE FORMATION

Vous pourrez découvrir les autres ouvrages et les cours de formation disponibles sur le site BGV : <https://bgv.fr>



Tome 0

Choisissez quel  
Vendeur vous  
voulez être

Tome I

Les Clefs pour  
Communiquer  
avec tout le  
monde

Tome II

Les Clefs pour  
devenir  
Excellent  
Vendeur

Tome III

Les Clefs pour  
Conclure  
Toutes ses  
Ventes

Tome IV

Les Clefs  
du M.L.M.

Téléchargez un extrait gratuit sur [bgv@bgv.fr](mailto:bgv@bgv.fr)



Vous pouvez également télécharger le Ebook  
GRATUIT "Devenez un Grand Vendeur En  
maîtrisant 3 choses !" sur : [www.bgv.fr](http://www.bgv.fr)

Vous pouvez aussi nous contacter sur : [bgv@bgv.fr](mailto:bgv@bgv.fr)