

Tome III

Éditions BGV

Extrait gratuit du livre  
**LES CLEFS POUR  
CONCLURE  
TOUTES VOS VENTES**

Auteur Guy Vasselle

<https://bgv.fr>

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

## PRÉFACE DE L'AUTEUR

Ce livre est réservé aux vendeurs qui veulent devenir experts en matière de conclusion de vente.

La méthode que vous allez découvrir (et ses variantes) va vous permettre de rentrer dans le cercle très fermé des "**Artistes de la vente.**"

Avec cette méthode vous ne perdrez plus une seule vente et vous en réaliserez beaucoup qui, pour la plupart des vendeurs, seraient infaisables.

Soyez convaincu que pratiquement toutes les ventes que vous faites en 2 temps auraient pu être signées dès la 1<sup>re</sup> fois, et surtout croyez bien que nombre de retours clients qui ne se font pas, sont des ventes qui ont été loupées à la 1<sup>re</sup> visite et qui auraient pu être signées grâce à la méthode que vous allez découvrir dans ce livre.

Ce que j'ai appris en formation plus mon expérience des 50 dernières années, plus les formations que j'ai données à des dizaines de milliers de gens, m'ont permis de mettre au point la plus extraordinaire, la plus pointue et surtout la plus efficace de toutes les méthodes de conclusion de vente.

Rappelez-vous que pour moi "**Méthode**" veut dire :  
Un scénario, écrit mot à mot, valable partout, tout le temps et avec tout le monde.

**C'est exactement ce que vous allez découvrir  
dans ce Tome III**

## CONCLURE : UNE STRATÉGIE VIEILLE COMME LE MONDE

Lorsque je suis client, face à un vendeur, pour un petit achat personnel, je discute rarement le prix.

Mais lorsque j'achète un produit qui atteint un certain prix, voiture, maison, ou si j'achète pour le compte de quelqu'un d'autre, ou si j'achète à titre professionnel, alors là, c'est différent ! complètement différent ! Je n'éprouve aucune gêne à négocier et *cela devient même un jeu*.

**Ce jeu de la négociation est d'ailleurs  
vieux comme le monde !**

Rien de tel pour s'en rendre compte que de se promener dans un souk (marché) ou dans une médina (centre-ville), c'est passionnant !

Lors d'un séjour au Maroc j'ai eu l'opportunité de fréquenter quelques médinas, dont celles de Marrakech, de Rabat, de Casablanca...

Là, on prend la dimension de ce que "commercer" veut dire. Dans ces lieux, acheter ne se conçoit pas sans négociations ni palabres. C'est un jeu, mais un jeu sérieux !

On y rencontre *des vendeurs qui ont la vente dans le sang* ! Ils vous jaugent, cherchent à découvrir votre centre d'intérêt et attaquent directement la négociation.

Au final, toute leur stratégie consiste à *conclure de suite en échange d'une remise*.

Pas de temps à perdre si vous n'êtes pas acheteur, la mer est pleine de poissons et ils sont là pour pêcher !

*J'ai adoré ces expériences.*

Certains patrons et certains vendeurs ont bien intégré cette **stratégie consistant à utiliser une remise pour conclure** et conserve toujours une marge de négociation qu'ils utilisent pour mieux conclure au final.

Mais j'ai très vite remarqué que proposer une remise sans demander de prise de décision en échange faisait que les prospects voulaient quand même réfléchir ; simplement, ils réfléchissaient avec un prix remisé à la place d'un prix brut.

***Et on ne les revoit jamais, ou très rarement.***

C'est pourquoi j'ai intégré la **phase de tentation** dans ma méthode. La phase de tentation consiste à demander au prospect (avant de lui faire une offre) si le fait de lui faire une offre spéciale peut le conduire à prendre une décision immédiate et en cas de feu vert, à lui faire l'offre.

Mais je me suis rendu compte que malgré cette phase, un pourcentage élevé de prospects demandait quand même à avoir un petit délai de réflexion.

Alors j'ai introduit en plus **une phase de prévention** : celle-ci (utilisée directement après la phase de tentation) consiste à informer le prospect que cette offre spéciale, faite pour le décider, ne peut donc être différée (sous-entendu elle est à saisir de suite).

***L'ajout de ces 2 phases a augmenté très fortement le pourcentage de signatures immédiates.***

***C'est ce que vous allez apprendre à faire dans ce livre.***

**Note :**

J'ajoute que la connaissance de ces stratégies de conclusion, établies pour aider les vendeurs, peut aussi aider les acheteurs qui en ont connaissance à acheter en obtenant de bien meilleures conditions...

# AVERTISSEMENT

Le présent livre fait régulièrement référence aux techniques de communication et de vente enseignées dans les **Tome I & Tome II**.

La Communication est la base de toutes les relations humaines au 1<sup>er</sup> rang desquelles se trouve la vente.

Aussi et pour une formation complète à la vente il est très fortement recommandé de lire le **Tome I** (Les Clefs pour communiquer avec tout le monde) et le **Tome II** (Les Clefs pour Devenir Excellent Vendeur), ceci de préférence avant le présent livre qui est le Tome III.

**Le Tome I** comporte 3 grandes parties :

- Partie 1 - Les clefs de la Communication
- Partie 2 - Les clefs du Comportement
- Partie 3 - Les clefs du Questionnement

Il traite l'art et la manière de bien communiquer, de comprendre les codes du comportement ainsi que l'art de poser des questions.

**Le Tome II** comporte 3 grandes parties :

- Partie 1 - Comprendre la vente
- Partie 2 - Les étapes clefs d'une vente
- Partie 3 - Autres Outils de vente

Tout ce qui précède la Conclusion, plus une méthode pour traiter les Conclusions simples.

Livre indispensable pour maîtriser l'Art de Vendre.

***Vous pouvez vous les procurer directement sur <https://bgv.fr>***

En tant que client du présent Tome III, vous bénéficiez du cadeau des frais de port en commandant les Tomes I & II en ligne.

Utilisez le code "LIVREFREE". Ou contactez [bgv@bgv.fr](mailto:bgv@bgv.fr)

# CONTENU DE CE LIVRE

## Première Partie : Comprendre la Conclusion

- La peur de conclure du vendeur
- La peur de conclure du client
- La méthode de base
- Analyse des étapes de la méthode

## Deuxième Partie : Les Méthodes de Conclusion

- Méthode 01 : Vendeur seul - *toutes objections sauf concurrence et/ou réfléchir par principe.*
- Méthode 02 : Vendeur seul - *objections concurrence et/ou réfléchir par principe.*
- Méthode 03 : Vendeur + Directeur - *toutes objections sauf concurrence et/ou par principe.*
- Méthode 04 : Vendeur + Directeur - *objections concurrence et/ou réfléchir par principe.*
- Méthode 05 : - *toutes objections.*

1<sup>ère</sup> Partie : Scénario Vendeur

2<sup>ème</sup> Partie : Scénario Directeur -

- Cas Particuliers

## Troisième Partie : Autres ressources

- Revenez aux basiques
- Ne jouez pas au Yoyo
- Le "diable" se cache dans les détails

Procrastination



## PREMIERE PARTIE

### COMPRENDRE LA CONCLUSION







LA PEUR DE CONCLURE DU VENDEUR

---

# LA PEUR DE CONCLURE DU VENDEUR

Vous aurez peut-être du mal à le croire, mais la peur de conclure est partagée par le Vendeur et par le Client !

## 1/ Parlons d'abord de la peur de conclure du vendeur :

Nombre de vendeurs connaissent bien leurs produits et sont capables de faire un devis correct, mais dès qu'on aborde la conclusion de vente, là, pratiquement personne n'a de plan de conclusion valable !

*Par "plan de conclusion valable" j'entends un plan de conclusion capable de s'adapter à tous les cas de figure, à toutes les situations, à tous les prospects, une véritable "Méthode", écrite, ce qui permet d'avoir une référence, une sorte de "mètre étalon" sur lequel se baser et à qui se fier. Les vendeurs n'ont pas ce genre d'outils en général ! Ils font leurs conclusions de vente à l'instinct, au gré des circonstances !*

Ce qui sans doute explique que la plupart **des vendeurs craignent d'avoir un "NON"** à la fin de leur présentation ! Et à cause de cela les vendeurs n'osent pas aborder la conclusion ou l'abordent dans de très mauvaises conditions.

Alors commençons par chasser cette peur de perdre qui habite nombre de vendeurs...

## VOUS AVEZ PEUR DE NE PAS VENDRE ?

## **VOUS AVEZ RAISON D'AVOIR PEUR !**

Vous avez raison d'avoir peur, parce que statistiquement c'est ce qui va se produire, car la moyenne est d'une vente sur 3 conclusions !

*Cela veut dire qu'en moyenne vous allez perdre 2 fois / 3 !*

et alors ? où est le problème ?

Et puis j'en profite pour vous dire une chose importante pour un vendeur :

il faut savoir perdre i

Il n'y a pas de honte à perdre, cela fait partie du jeu !

Alors bien sûr, mieux vous jouerez, moins vous perdrez !

mieux encore :

les "NON" rapprochent des "OUI"

Mieux encore, il est nécessaire de perdre pour gagner, et si l'on considère qu'on réussit 1 fois sur 3, cela veut dire qu'il faut perdre 2 fois pour gagner 1 fois !

D'où la bonne nouvelle :

***LES "NON" RAPPROCHENT DES "OUI"***

Les grands vendeurs sont sans doute ceux qui ont reçu le plus de "NON", car plus il y a de "NON" plus il y a de "OUI" !

## N'AYEZ PLUS PEUR DES "NON"

Cherchez plutôt à diminuer le % de NON,  
En augmentant le % de OUI !

D'où l'intérêt d'avoir une méthode de conclusion qui aide à augmenter le score !

*Que diriez-vous de signer 2 fois / 3 au lieu de 1/3 ?*

Et je rajoute 2 conseils :

- a) **Perdre n'est pas si douloureux** lorsqu'on a bien joué !  
Perdre est douloureux quand on a le sentiment d'avoir loupé quelque chose ou d'avoir commis une erreur quelque part.

Mais si vous avez fait de votre mieux, dans les règles de l'art, il n'y pas de honte à n'avoir pas vendu ce qui était invendable, ni honte, ni remord, ni regret.

Vous aurez fait de votre mieux, alors pas de regret !

- b) **On ne sait qu'après** si c'était difficile ou non, faisable ou non ! Or après il est trop tard ! Si on n'a pas employé la méthode et loupé la vente, on ne peut pas revenir en arrière pour utiliser la méthode !

C'est pour cela que moi, j'applique la méthode tout le temps, partout, avec tout le monde.

Même, et surtout si, ma petite voix intérieure me dit que dans ce cas-là, pas besoin de méthode, cela va marcher tout seul... **J'UTILISE LA MÉTHODE !**

Même si ma petite voix intérieure me dit que dans ce cas-là, avec ou sans méthode je ne vendrai pas, que ce n'est même pas la peine d'essayer...

**J'UTILISE LA MÉTHODE !**

***Si je vous donnais 10€ par vente que je croyais infaisable  
et que j'ai signée grâce à la méthode,  
vous pourriez faire un beau voyage !***

Vous allez apprendre une méthode fantastique, quasi universelle, qui n'est pas dépendante des vendeurs, des clients ou de la situation.

Alors, utilisez la méthode dans tous les cas, quel que soit votre "feeling", votre impression quant à la situation.

Une "Méthode écrite" peut s'apprendre par cœur et, si elle est universelle, vous voyez la force que vous pouvez en retirer !

***Plus de raison d'avoir peur !***

***Ma méthode est la même, quelle que soit la situation !***

Peu importe les circonstances, peu importe que le prospect soit comme ci ou comme ça, vous appliquez votre méthode de conclusion de vente et c'est tout !

Pour accepter cela, vous devez comprendre une chose :

***Le résultat est la conséquence de tout ce qui l'a précédé !***

**Donc, si vous avez bien fait les prérequis :**

La recherche de budget et de financement, la découverte des besoins, des motivations d'achat, la détermination du produit et fait un devis correspondant, tout cela dans le respect des techniques de communication et de vente que je vous ai apprises (en Tome I & II) et si en plus vous utilisez la méthode de conclusion qu'on va voir maintenant,

### ***QU'EST-CE QUE VOUS VOULEZ FAIRE DE PLUS ?***

Ou c'est "vendable" et vous vendrez, ou cela ne l'est pas et vous ne vendrez pas !

Mais au moins vous n'aurez ni regret ni remord, ce n'est pas VOUS qui aurez perdu la vente !

***Mais une chose est certaine pour moi, faites à chaque fois ce que je viens de dire et votre taux de conclusion va être multiplié par X !***

Et cela, avant même d'avoir abordé la conclusion de vente !

Souvent, si la conclusion est difficile, c'est que les prérequis n'ont pas été correctement faits !

Il n'y a que pour les ventes du 3<sup>ème</sup> types que la conclusion est difficile même si les prérequis sont remplis.

*Pour conclure une vente, il faut être deux :*

*Un qui a envie d'acheter,*

*Un qui a envie de vendre...*

••00000••



***CONTENU DU LIVRE***

***TOME III***

***AU COMPLET***

# TABLE

<b>PRÉFACE DE L'AUTEUR.....</b>	<b>7</b>
CONCLURE : UNE STRATÉGIE VIEILLE COMME LE MONDE .....	8
AVERTISSEMENT .....	10
CONTENU DE CE LIVRE .....	11
<b>PREMIÈRE PARTIE COMPRENDRE LA CONCLUSION .....</b>	<b>13</b>
LA PEUR DE CONCLURE DU VENDEUR .....	15
<i>vous avez peur de ne pas vendre ?</i> .....	16
<i>vous avez raison d'avoir peur !</i> .....	17
<i>n'ayez plus peur des "non"</i> .....	18
LA PEUR DE CONCLURE DU CLIENT .....	23
<i>le jeu du chat et de la souris</i> .....	28
LA MÉTHODE DE BASE .....	31
<i>simplicité et universalité</i> .....	34
<i>les grands principes de ma méthode</i> .....	35
ANALYSE DES ÉTAPES DE LA MÉTHODE .....	37
1. <i>la phrase magique - découvrir les objections -</i> .....	39
2. <i>analyse des objections</i> .....	42
3. <i>reformulation et isolation globale</i> .....	46
4. <i>tentation</i> .....	48
5. <i>prévention</i> .....	49
6. <i>proposition/conclusion</i> .....	50
<b>DEUXIÈME PARTIE LES MÉTHODES DE CONCLUSION .....</b>	<b>59</b>
MÉTHODE 01 TOUTES OBJECTIONS SAUF CONCURRENCE ET/OU PAR PRINCIPE ..	61
MÉTHODE 02 OBJECTIONS CONCURRENCE ET/OU PAR PRINCIPE.....	71
MÉTHODE 03 TOUTES OBJECTIONS SAUF CONCURRENCE ET/OU PAR PRINCIPE..	81
MÉTHODE 04 OBJECTIONS CONCURRENCE ET/OU PAR PRINCIPE.....	93
MÉTHODE 05 TOUTES OBJECTIONS ET CONCURRENCE ET/OU PAR PRINCIPE ...	105
3 EXEMPLES DE DIALOGUE .....	116
CAS PARTICULIERS .....	139
<b>TROISIÈME PARTIE AUTRES RESSOURCES.....</b>	<b>147</b>
TOUT CE QUI MONTE REDESCEND.....	149

<i>RETOURNEZ AUX BASIQUES</i> .....	151
<i>À 18 ans je croyais déjà tout savoir...</i> .....	152
<i>NE JOUEZ PAS AU YOYO</i> .....	158
<i>préparer, semer, entretenir, récolter, c'est un cycle</i> .....	160
<i>LE "DIABLE" SE CACHE DANS LES DÉTAILS</i> .....	165
<i>Document actif</i> <i>Le papier est nécessaire</i> .....	166
<i>LA PROCRASTINATION</i> .....	169
<i>pourquoi on procrastine ?</i> .....	171
<i>voici ma recette contre la procrastination :</i> .....	172
<b>POUR CONCLURE</b> .....	175
<b>BIOGRAPHIE DE L'AUTEUR</b> .....	176
<b>AUTRES OUVRAGES ET COURS DE FORMATION</b> .....	179
<b>LES LECTEURS ONT LA PAROLE !</b> .....	181



## POUR LIRE LES 184 PAGES...

*Commandez le livre de 184 pages, éditions papier,  
Expédié sans frais de port supplémentaire au prix de  
29,95 € en le commandant sur : <https://bgv.fr>*

**POUR LE RECEVOIR, SANS FRAIS DE PORT, SOIT A  
29,95 €, PASSEZ COMMANDE DIRECTEMENT :**



**COMMANDEZ MAINTENANT**

*Edition Papier, Format A5 184 pages, livré par la poste.*

## VOICI QUEL EST L'OBJET DE CE LIVRE

### ***Conclure une vente a toujours été le fruit d'une bonne communication !***

Ce livre s'adresse aux vendeurs chevronnés et fait suite aux 2 premiers Tomes de la trilogie sur la vente, que l'auteur a écrits.

Soyons clair, si tous les clients, à la fin de la présentation disaient « **Ok où est-ce que je signe ?** », vous n'auriez pas besoin d'apprendre à conclure.

Mais ce n'est pas le cas ! Bon nombre d'acheteurs au moment de signer se défilent sous différents prétextes vrais ou non. Dans bien des cas, ils sont pourtant convaincus que la proposition leur convient parfaitement, mais ils n'arrivent pas à se décider. Il leur manque un petit quelque chose... Ce livre vous enseigne une méthode de conclusion qui vous apprend comment apporter ce petit plus qui fera la différence et permettra à vos clients de signer, immédiatement.

Basé sur les 50 ans d'expérience de l'auteur, cette méthode universelle, vous apprend mot à mot ce qu'il convient de dire et de faire. C'est une vraie méthode où chaque étape est décrite, analysée, expliquée et il ne vous reste plus qu'à apprendre par cœur quelques lignes. Cette méthode et ses variantes s'adaptent à tous les cas de figure.

***C'est cette méthode que ce livre enseigne !***

***Vous ne conclurez plus jamais comme avant !!!  
Vous vendrez plus et mieux !!!***



**Guy Vasselle**

**C'**est après avoir assisté à un stage de vente à l'âge de 23 ans que l'auteur s'est pris de passion pour la communication et pour la vente. Pendant 50 ans il a développé et enseigné des techniques de communication, jusqu'à les rendre incroyablement efficaces. Des milliers de personnes ont suivi ses stages pour réussir à mieux communiquer.

**À présent ces techniques vous sont accessibles à travers ce livre.**



**29,95 €**

## 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.*

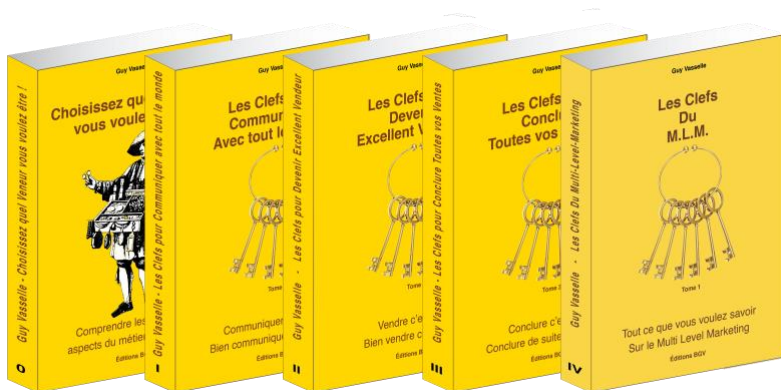
*Auteur de plusieurs ouvrages sur la Vente et la Communication*

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)



# FORMATION EN LIGNE

Découvrez la bande-annonce online sur [www.bgv.fr](http://www.bgv.fr)

The image shows a screenshot of a website for an online course. On the left is a navigation menu with a sidebar for 'Formation Vente B Chapitre 01' and a list of modules from 01 to 06. The main content area has a blue header with the instructor's name 'Guy Vasselle' and email 'bgv@bgv.fr'. Below the header is a quote: 'Vendre a toujours été le fruit d'une bonne communication'. The main title is 'BGV Formation Vente Basique Module 01 - Chapitre N°1 Aimez Le Métier de Vendeur'. Underneath, it lists the 'Contenu du Module 01, Chapitre N°1' and recommends reading materials: 'La vidéo N°1 Le métier de Vendeur', 'Le Tableau de suivi de ma Formation 01', 'Contenu de la Formation Basique', 'La biographie de votre formateur', 'L'Ebook Les 8 Secrets', 'L'exercice du QUIZ', and 'Le corrigé du QUIZ'. At the bottom, there is a video player titled 'Vidéo N°1 Le métier de Vendeur' with a play button icon.

Figure 1

20 chapitres répartis en 8 modules, plus de 20h de formation en vidéo plus des fichiers pdf, etc...  
Une formation complète à la vente de A à Z.

Demandez le programme sur [www.bgv.fr](http://www.bgv.fr)