

Nous utilisons des cookies pour vous garantir la meilleure expérience sur notre site. Si vous continuez à utiliser ce dernier, nous considérerons que vous acceptez l'utilisation des cookies.

ManagerAttitude

[ACCUEIL](#)[VIVRE ENSEMBLE](#) [MOTIVER](#) [GÉRER](#) [BOÎTE À OUTILS](#) [REPORTAGES](#) [AGENDA/ACTUS](#)

Un bon commercial est-il d'abord un gros veinard ?

Elisabeth Torrès | 23/02/17 | Modifié le 20/01/17 | [Motiver](#)



A compétences égales, embauchés à la même date, pour vendre les mêmes produits, dans des secteurs équivalents, un commercial réussit, l'autre pas. Question de chance ? Peut-être, mais... qu'est-ce que la chance ? Une discipline de vie plus qu'un don, d'après Philippe Gabilliet, spécialiste des stratégies mentales de la réussite. La bonne nouvelle, c'est qu'il n'est jamais trop tard pour apprendre à avoir de la chance. Démonstration...

Rencontrer un expert de la chance un vendredi 13 et recevoir des mains mêmes de son auteur l'un de ses livres, « Eloge de la chance », orné de trèfles à quatre feuilles, quel meilleur augure d'un entretien fructueux ? Dont voici les enseignements, en réalité plus sérieux que superstitieux. Car comme l'indique l'auteur, « La chance n'est pas une question de hasard mais d'un véritable savoir-faire ». Spécialiste du développement professionnel, consultant, professeur de psychologie depuis plus de quinze ans à ESCP Europe, campus Paris, Philippe Gabilliet s'emploie ainsi – entre autres – à enseigner à ses étudiants comment mettre la chance de leur côté dans l'exercice de leur future activité professionnelle.

Nous utilisons des cookies pour vous garantir la meilleure expérience sur notre site. Si vous continuez à utiliser ce dernier, nous considérerons que vous

acceptez l'utilisation des cookies.

Ok

Pour en savoir plus

de celle qui va s'ouvrir

C'est justement un commercial qui lui a donné les premières clés de la voie du succès. Philippe Gabilliet raconte qu'à ses débuts dans la vie active, il avait accompagné toute une journée un vendeur d'encyclopédies dans une barre d'immeubles en banlieue parisienne. L'expression « porte à porte » qui désigne ce mode de vente allait prendre pour le jeune homme d'alors tout son sens. Beaucoup leur avaient en effet claqué au nez, les laissant bredouilles sur le palier. Si bien qu'à la fin de la journée, il s'était ému du bilan assez peu positif, lui semblait-il, de leur démarchage. Pas du tout, lui rétorqua le commercial : « Chaque porte qui se ferme rapproche de celle qui va s'ouvrir ! » D'ailleurs ajouta-t-il, le bilan n'était pas si négatif puisque des contacts avaient été noués, des cartes de visite échangées, autant de perspectives de ventes à réaliser, plus tard. Sans compter celles qu'ils avaient bel et bien scellées tout au long de cette journée finalement productive aux yeux du représentant.

Pour vendre beaucoup, il faut avoir échoué souvent »



Philippe Gabilliet

Il n'en fallait pas plus pour que le chercheur se penche plus avant sur les mécanismes à l'œuvre dans la réussite d'un commercial. « Dans ce métier, on passe sa vie à rencontrer des gens, explique-t-il. Le propre de l'activité, c'est de transformer une offre de services ou de produits en valeur ajoutée et, en matière de vente, c'est la loi du nombre qui prévaut : pour vendre beaucoup, il faut avoir échoué souvent. Mais le bon commercial, poursuit-il, c'est celui qui a su tisser une relation telle avec son client que, lorsque ce dernier ne donne pas suite à sa proposition commerciale, il a quand même à cœur de lui donner un minimum satisfaction, en lui communiquant par exemple le nom d'autres clients potentiels ». Il lui transmet ainsi des ressources, à charge

pour le commercial d'être capable de les utiliser...

Cinq clés pour fabriquer de la chance

Fort de ses propres observations et de travaux contemporains tels que ceux de Richard Wiseman, professeur à l'Université de Hertfordshire en Grande Bretagne, Philippe Gabilliet a identifié cinq comportements propres à favoriser la chance, dans la vie d'un bon commercial, mais aussi de chacun de nous.

Disponibilité

Premier principe, cultiver la **disponibilité intérieure**. Il s'agit de se tenir prêt en toutes circonstances à rencontrer l'inattendu, sous toutes ses formes, y compris négatives. Cultiver sa curiosité, ne pas tout planifier, être ouvert, attentif à ce qui se passe autour de soi : autant d'impératifs sans quoi la chance pourrait passer, ni vue ni connue...

Nous utilisons des cookies pour vous garantir la meilleure expérience sur notre site. Si vous continuez à utiliser ce dernier, nous considérerons que vous acceptez l'utilisation des cookies.

second principe cité à Philippe Gabilliet, particulièrement vrai dans la vie d'un commercial, la **connexion aux autres**. Impossible d'avoir durablement de la chance en restant seul. Il faut tisser des liens, mieux encore s'efforcer d'être une chance pour les autres. Pas de meilleur moyen d'obtenir des informations ou des opportunités.

Recyclage

Troisième principe, « le chanceux est avant tout un gros **recycleur de malchance** », assure le chercheur. Une sorte d'alchimiste qui optimise ses ratages, un forcené qui se décourage en dernier... De fait, la malchance peut « receler des bénéfices cachés, ou plutôt des avantages décalés dans le temps ». Les persévérants et les patients risquent ainsi, tôt ou tard, d'être récompensés.

Clarté des objectifs

Quatrième principe, le **pouvoir de l'intention**. « Toutes les opportunités peuvent se présenter à vous, elles resteront vaines si vous n'avez pas la plus petite idée de vos besoins », souligne-t-il. Alors qu'au contraire, il suffit de définir des objectifs pour voir affluer des ressources susceptibles de les nourrir.

L'audace

Enfin, cinquième et dernier comportement à cultiver, **oser**. Prime à l'audace ! Sans quoi, tous les principes précédents resteront lettre morte.

«Le très bon commercial, résume Philippe Gabilliet, c'est celui qui sait s'adapter à l'inattendu, être réactif aux rencontres, aux informations, aux obstacles ; il n'hésite pas à bouger, à changer de territoire ou de stratégie ».

Autant d'attitudes que tout un chacun pourrait reprendre à son compte. Rien à perdre à s'y essayer !

[#inspiration](#) [#livre management](#) [#motivation et récompenses](#)

PARTAGEZ DANS VOTRE RÉSEAU

Laisser un commentaire

Commentaire