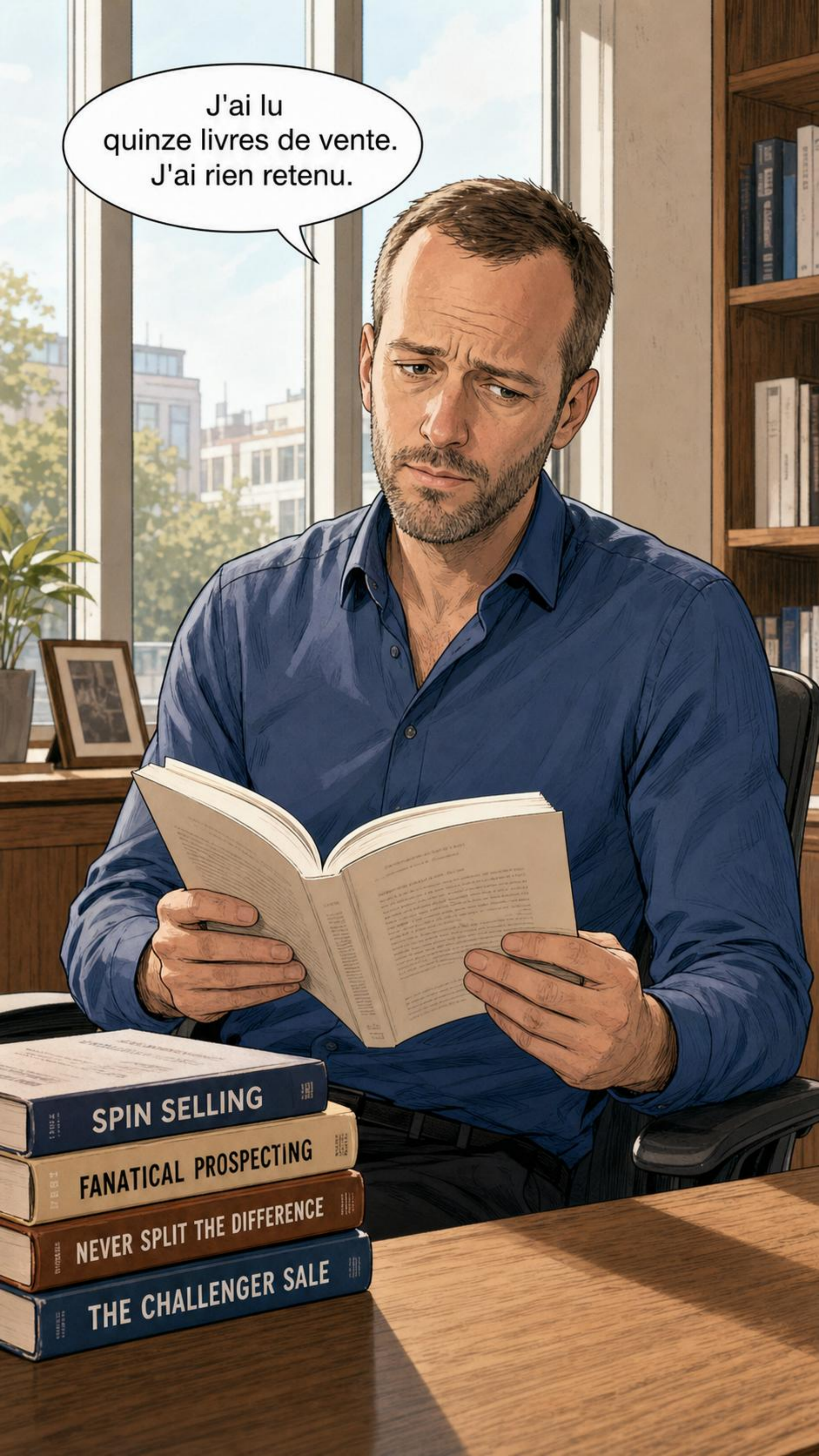



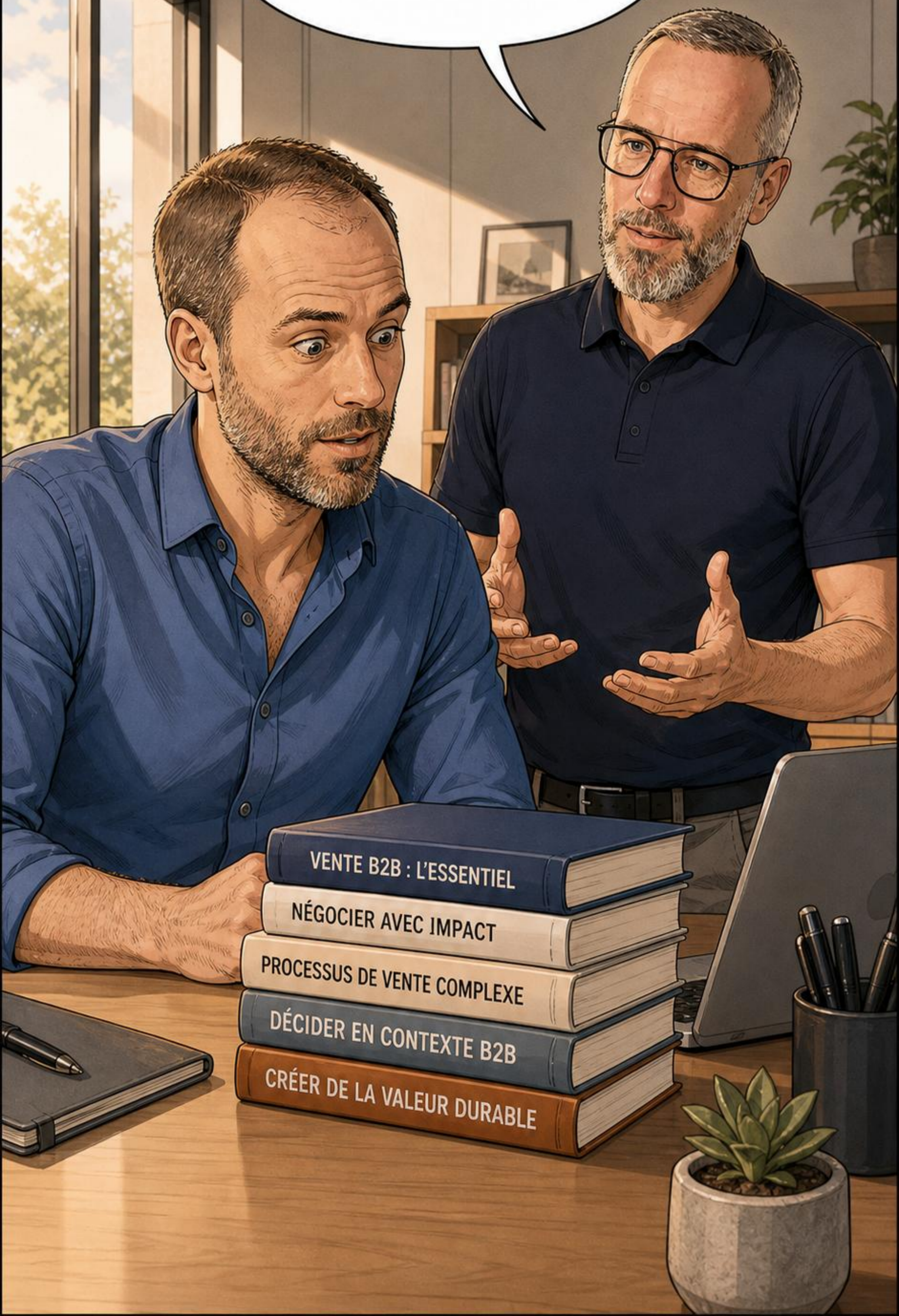
J'ai lu  
quinze livres de vente.  
J'ai rien retenu.





C'est pas des livres  
de vente. C'est des  
livres pour se sentir bien  
pendant que ton pipe  
se vide.

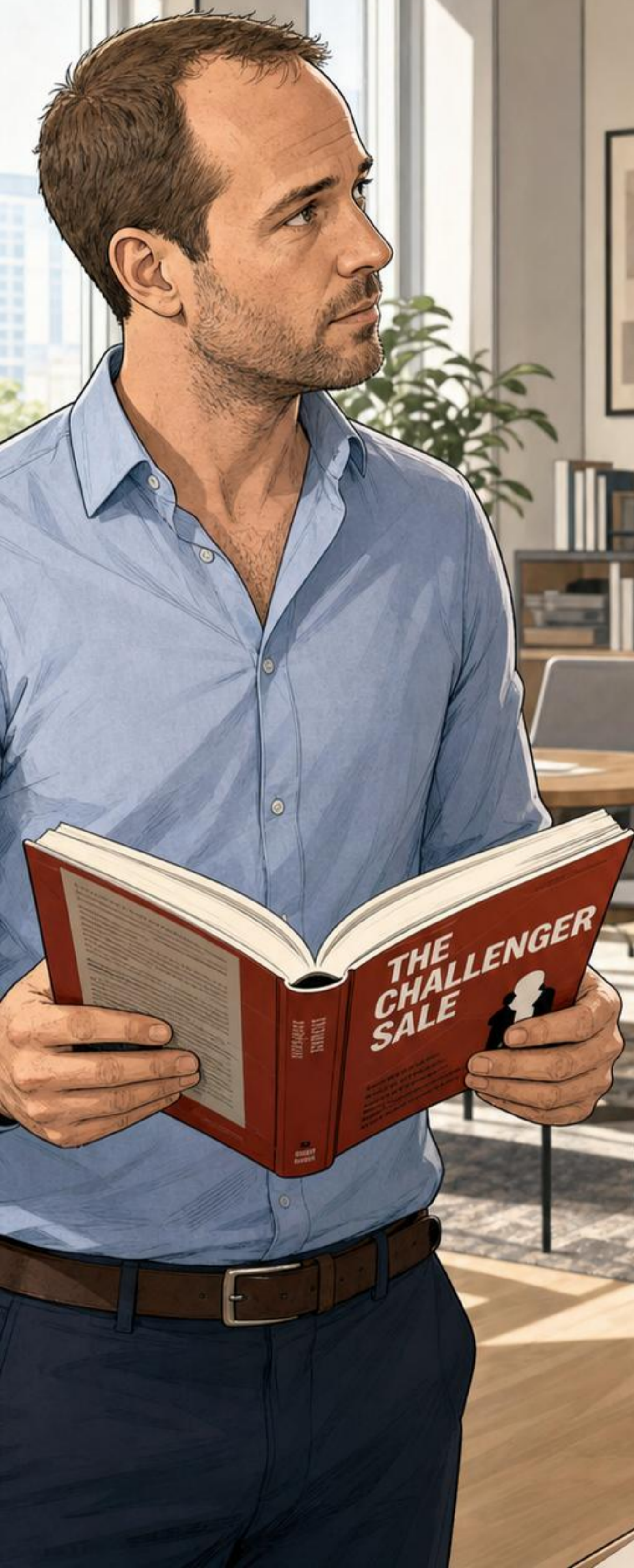
Les vrais livres  
de vente B2B ne parlent  
pas de motivation.  
Ils parlent de processus,  
d'impact, de décision.



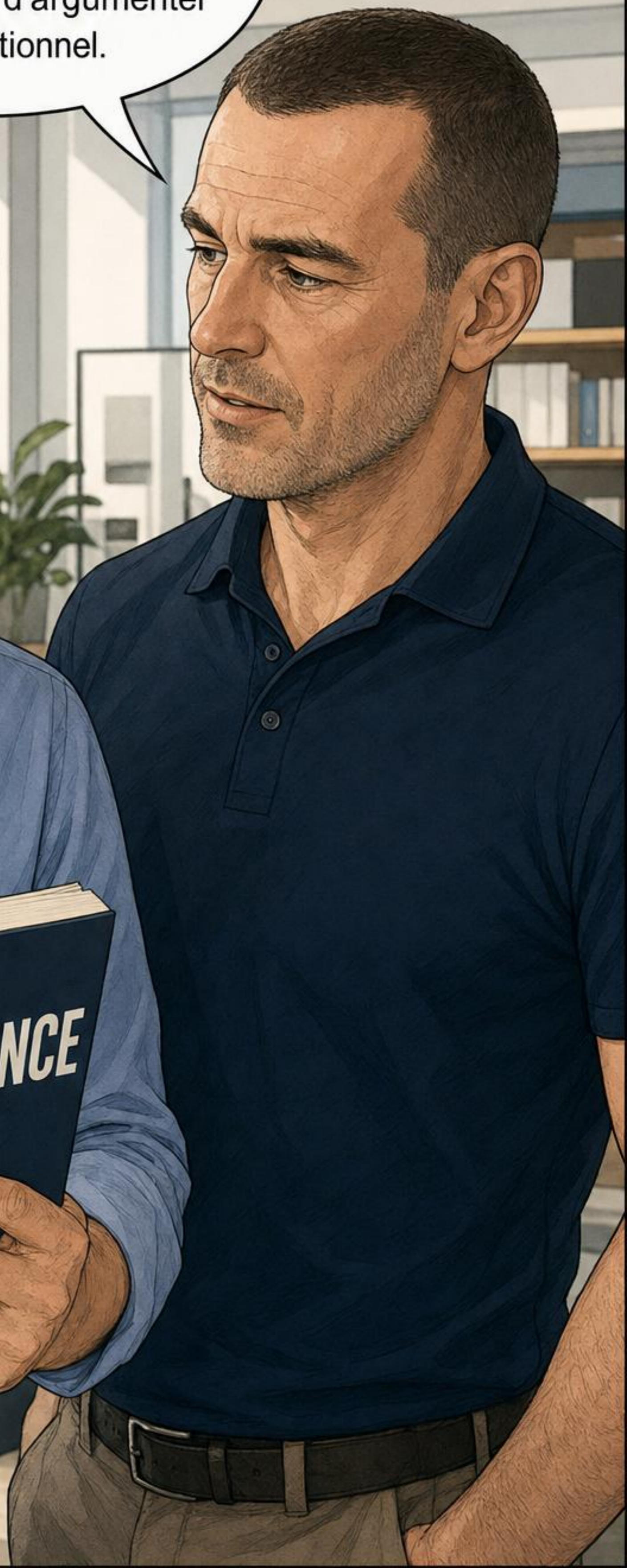
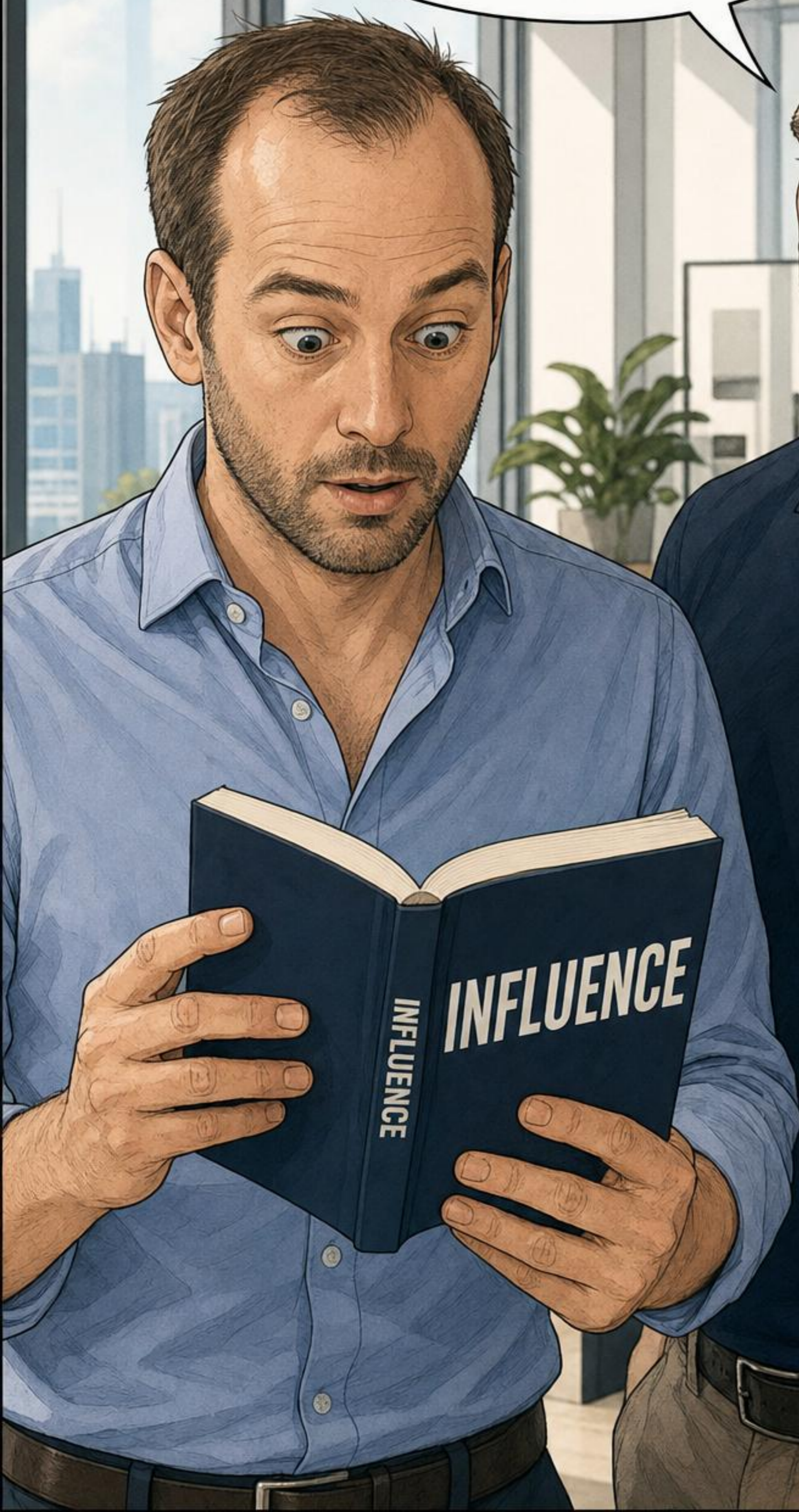
35 000 appels analyses.  
Les meilleurs commerciaux  
ne parlent pas plus.  
Ils posent de meilleures questions.



Attention.  
Challenger ne veut pas  
dire bulldozer.  
C'est bousculer  
positivement son  
interlocuteur.  
Tension fertile,  
pas conflit.



La décision B2B n'est pas rationnelle. Elle est psychologique, émotionnelle, sociale. Arrête d'argumenter sur le rationnel.



Les gens n'achètent pas  
un produit. Ils achètent le  
passage d'un état insatisfaisant  
à un état désirable.  
Rends le gap insupportable.



Un livre par mois.  
Un concept appliqué par livre.  
Note ce qui change.  
Puis passe au suivant.



Sept livres en sept mois.  
Tu n'auras pas accumulé des  
techniques. Tu auras intégré  
sept logiques différentes de  
penser une vente.



C'est ça la différence.  
Un commercial qui stagne lit  
du développement personnel.  
Un commercial qui progresse  
construit sa bibliothèque.



Commence par  
un diagnostic offert sur  
[laurentserre.com](http://laurentserre.com)



**Prêt à passer à l'action ?**

Votre réussite commence ici.