BULLETIN DE RICK

APRIL 2025

Rick Gioia

FORMATION EN VENTE GSD

L'enthousiasme et la passion ont mené Rick Gioia dans l'industrie du meuble il y a presque 30 ans. En étant l'ancien propriétaire de Stratford Furniture and Sleep Centre, Rick a utilisé son approche en ventes et a ainsi maintenu 70% des parts de marché de la région dans la literie pendant 12 ans.

Heureusement pour nous, la générosité de Rick l'a amené à partager son énergie et son expérience d'abord comme conférencier motivant lors de séminaires à John F. Lawhon et ensuite comme membre de l'équipe GSD.

Rick se spécialise dans la formation et donne un zeste d'espoir à n'importe quelle équipe de vente!

Dans le monde trépidant de la vente, la première impression est primordiale. Un accueil chaleureux et positif peut faire la différence entre un visiteur occasionnel et un acheteur engagé. Un accueil efficace peut donner le ton non seulement pour une interaction commerciale réussie, mais aussi pour une relation commerciale fructueuse pour les années à venir. L'un des plus grands obstacles auxquels font face les vendeurs est la déclaration trop courante : « Je ne fais que regarder. » Bien que cela puisse être décourageant, il est important de se rappeler qu'il ne s'agit pas d'un refus, mais simplement du début d'une conversation plus approfondie. Comprendre comment gérer les interactions et orienter votre client vers une attitude d'achat positive est ce qui distingue les bons des excellents vendeurs. Lorsque vous maîtrisez votre accueil, vous vous donnez la meilleure chance de transformer chaque client qui entre dans votre magasin en acheteur.

Voyons cela en détail:

La définition de la navigation est simplement de se promener sans but. Lorsqu'un client entre dans votre magasin, il ne cherche pas seulement des produits, il recherche une expérience. Si nous ne l'accueillons pas correctement, il prendra des décisions en fonction du prix et non de la valeur réelle du produit.

Un accueil inefficace ne permet pas d'établir une interaction positive. Vous n'aurez peut-être pas de seconde chance, il est donc essentiel de faire bonne impression dès le départ.

N'oubliez pas: Gles clients ne sont pas une distraction dans votre journée ; ils sont la raison de votre présence ici. Vous êtes responsable de chaque client qui entre dans votre magasin. C'est le moment de briller !

Comment accueillir efficacement les clients

01 **Évaluez l'entrée de votre magasin:** TPrenez un moment pour observer comment vous abordez les clients lorsqu'ils entrent. L'agencement du magasin permet-il aux clients de se sentir facilement accueillis ? Êtes-vous prêt à les accueillir dès qu'ils entrent ? La façon dont vous abordez vos clients est importante.

02 **Placez-vous en biais:** Placez-vous toujours en biais, de manière à ce que le client se dirige naturellement vers vous. Cela crée une atmosphère ouverte et accueillante. Plus vous serez prêt à accueillir, plus votre accueil sera efficace.

03 **Préparez-vous mentalement à chaque interaction:** Tout comme un frappeur qui s'entraîne à frapper la baller, vous devez vous préparer mentalement à chaque interaction avec un client. Donnez-vous le temps de vous mettre dans le bon état d'esprit. Restez « prêt à accueillir ». Tout ce que vous dites et faites doit être centré sur les besoins de votre client.

04 **Le «sourire à un million de dollars»:** un sourire sincère et positif invite votre client à entrer et donne le ton à une conversation réussie. C'est simple, mais ça marche à tous les coups.

05 **Dites «merci»:** ne sous-estimez jamais le pouvoir de la gratitude. Lorsque vous remerciez vos clients de leur visite, ils se sentent appréciés et valorisés. Ce simple geste de gentillesse contribue à établir des relations et peut rendre plus naturelles les étapes suivantes, telles que la qualification de l'invité.

06 **C'est en forgeant qu'on devient forgeron:** plus votre accueil sera chaleureux, plus vous serez en mesure de découvrir les besoins et les désirs de vos clients. Notez vos formules d'accueil et exercez-vous jusqu'à ce qu'elles vous viennent naturellement. Vous serez ainsi plus à l'aise pour engager des conversations productives et axées sur la valeur.

CONSEIL DU MOIS DE RICK

En maîtrisant l'accueil, vous ne vous contentez pas de créer une atmosphère accueillante, vous préparez le terrain pour une vente réussie. N'oubliez pas que chaque client qui entre dans votre magasin est une personne, tout comme vous. Demandez-vous comment vous aimeriez être traité lorsque vous entrez dans un commerce pour la première fois. C'est en forgeant qu'on devient forgeron, alors n'ayez jamais peur de vous mettre en valeur. Faisons en sorte que chaque interaction avec le client compte. Ensemble, nous pouvons transformer ces moments où l'on ne fait que regarder en de précieuses opportunités !