

BULLETIN DE RICK

MAI 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!

Un concurrent est quelqu'un qui possède les compétences, le talent et le potentiel pour gagner, mais un champion est celui qui gagne réellement.

Un concurrent participe à une compétition ; un champion la remporte. Un concurrent se présente ; un champion va jusqu'au bout. Les concurrents parlent de ce qu'ils vont faire ; les champions le prouvent par leurs résultats.

La différence réside souvent dans l'état d'esprit, la discipline et l'exécution. Les champions ne se contentent pas de travailler dur quand ils en ont envie, ils persévèrent quand les autres abandonnent. Ils acceptent la pression, tirent les leçons de leurs échecs et se montrent à la hauteur quand cela compte le plus.

Tout le monde veut être un champion, mais seuls ceux qui sont prêts à travailler plus dur, à persévérer et à être plus malins que leurs concurrents le deviendront réellement. Les concurrents et les champions de la vente au détail se distinguent par leur état d'esprit, leur capacité d'exécution et leur aptitude à obtenir des résultats.

LES CONCURRENTS:

- Se présentent, suivent les scénarios et font le minimum requis.
- Se concentrent sur les transactions plutôt que sur l'établissement de relations.
- S'appuient fortement sur les promotions ou les rabais pour conclure des ventes.
- Gèrent les objections de manière passive, reculant souvent lorsque le client hésite.
- Ont des performances inégales, atteignant parfois leurs objectifs, mais pas de manière constante.



LES CHAMPIONS:

- TS'approprient l'expérience client, allant au-delà du scénario pour créer de véritables liens.
- Se concentrent sur les relations à long terme et la fidélisation, et non sur les ventes ponctuelles.
- Vendent la valeur plutôt que le prix, en démontrant comment les produits permettent de résoudre des problèmes ou d'améliorer la vie des clients.
- Surmontent les objections avec confiance, transformant les hésitations en opportunités.
- Dépassent systématiquement les objectifs de vente grâce à leurs compétences, leur persévérance et leurs stratégies axées sur le client.

LES CHAMPIONS N'ATTENDENT PAS QUE LES CLIENTS ACHÈTENT, ILS LES GUIDENT VERS LA MEILLEURE DÉCISION AVEC EXPERTISE ET ENTHOUSIASME.

CONSEIL DU MOIS DE RICK

Efforcez-vous de devenir un champion. Profitez du chemin parcouru. Travaillez dur, concentrez-vous sur vos compétences et vos connaissances, accueillez vos clients et interagissez avec eux de manière sincère, dans leur intérêt. Connaissez vos produits sur le bout des doigts, ainsi que ceux de vos compétiteurs. N'oubliez pas que lorsque les avantages d'un produit dépassent son prix, vos clients en perçoivent la valeur et prennent une véritable décision d'achat. C'est à vous de choisir : concurrent ou champion ?