

BULLETIN DE RICK

JUIN 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!

LA COURTOISIE EST IMPORTANTE:

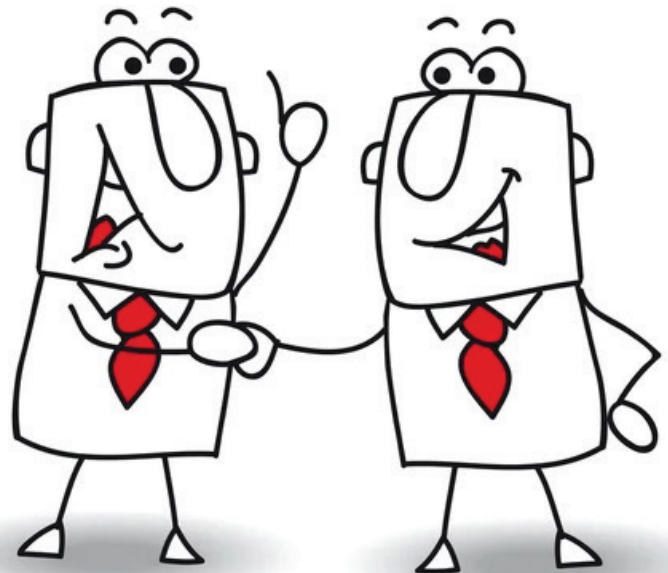
Dans le monde d'aujourd'hui, où tout va très vite et où les préoccupations des gens sont nombreuses, nous laissons parfois tomber nos bonnes manières et oublions d'étendre ce trait de caractère commun sur lequel notre société était bâtie. Aujourd'hui, prenons le temps de mettre en lumière cette pratique, qui peut sembler simple mais qui a un impact puissant et durable sur chaque vente que nous réalisons : Notre courtoisie.

Dans notre travail quotidien, nous parlons beaucoup des caractéristiques, des avantages, du financement et de la conclusion de la vente. Mais ce qui scelle souvent la vente, ou fait fuir un client, c'est la façon dont nous le traitons. De simples gestes, comme dire « s'il vous plaît » et « merci », sourire chaleureusement, établir un contact visuel, écouter sans interrompre et montrer un respect sincère, peuvent transformer une simple visite en magasin en une expérience mémorable.

La courtoisie n'est pas seulement une question de bonnes manières, c'est aussi une stratégie commerciale intelligente. Lorsque nous traitons chaque client avec attention et gentillesse, nous instaurons un climat de confiance. Et c'est la confiance qui incite les gens à revenir chez nous et à nous recommander

VOICI QUELQUES RAPPELS À GARDER À L'ESPRIT:

- Accueillez chaque client rapidement et sincèrement, faites-lui sentir qu'il est le bienvenu dès son arrivée.
- Écoutez activement : les clients apprécient davantage qu'on les écoute plutôt que de leur vendre quelque chose.
- Respectez leur temps et leurs préférences : même s'ils « ne font que regarder », votre attitude peut faire la différence et les inciter à revenir
- Assurez un suivi attentionné : un message courtois ou une note de remerciement après la vente peut faire toute la différence.
- Montrez toujours à vos clients que vous appréciez le temps qu'ils vous consacrent, et exprimez-le par des mots d'affirmation et des marques de courtoisie.



Continuons à bâtir notre réputation non seulement grâce à la qualité de nos produits, mais aussi grâce à la qualité de nos interactions.

CONSEIL DU MOIS DE RICK

Dans tous nos magasins, les membres de l'équipe sont formidables. Merci pour tout ce que vous faites pour que nos magasins soient un lieu où les clients se sentent respectés, valorisés et appréciés. Si vous remarquez qu'un collègue passe une mauvaise journée, veillez à lui témoigner la même courtoisie et à lui apporter votre soutien et votre aide dans la mesure du possible. Les bonnes équipes créent une ambiance agréable dans le magasin, que tous les clients apprécient et qui leur donne envie de revenir et de recommander le magasin à leurs amis.