

BULLETIN DE RICK

AOÛT 2025

Une attitude positive a un impact puissant et direct sur les ventes au détail dans l'industrie du meuble et du matelas. Voici comment elle influence le rendement, l'expérience des clients et, en fin de compte, vos résultats



1. INSTAURATION D'UNE CONFIANCE INSTANTANÉE DE LA PART DES CLIENTS

Les clients qui entrent dans un magasin de meubles ou de matelas sont souvent dépassés ou incertains. Un vendeur positif et amical les met à l'aise. Lorsque les clients se sentent à l'aise, ils sont plus enclins à parler de leurs besoins, ce qui facilite l'association avec le bon produit

EFFET:

- ☒ Plus d'engagement
- ☒ Des visites en magasin plus longues
- ☒ Plus de chances de conclure la vente

2. CRÉER UNE EXPÉRIENCE MÉMORABLE

L'achat d'un sofa ou d'un matelas n'est pas une décision rapide. Il s'agit souvent d'une décision émotionnelle et personnelle. Un vendeur enthousiaste et prêt à tout peut transformer un processus stressant en une expérience agréable, dont les clients se souviendront et dont ils parleront.

EFFET:

- ☒ Augmentation du nombre de clients réguliers
- ☒ Favorise les recommandations
- ☒ Augmente les commentaires et les évaluations en ligne

3. AMÉLIORER LA PRÉSENTATION DES PRODUITS

Lorsque vous êtes positif, vous parlez naturellement avec plus d'enthousiasme et de confiance en vos produits. Cette énergie est contagieuse. La présentation de vos produits sera optimale et vos clients seront gagnés par votre confiance. Ils seront ainsi plus enclins à percevoir la valeur de vos produits et les avantages qu'ils offrent.

EFFET:

- ☒ Augmentation de la valeur perçue
- ☒ Réduit les objections
- ☒ Aide à justifier les prix élevés

4. AMÉLIORER LA RÉOLUTION DES PROBLÈMES

Les obstacles et les objections font partie du travail. Une attitude positive vous aide à aborder les problèmes avec curiosité plutôt que sur la défensive. Vous devenez orienté vers les solutions plutôt que réactif.

EFFET:

- ☒ Meilleure gestion des objections ou des préoccupations
- ☒ Des moyens plus créatifs pour surmonter le «je fais juste regarder».
- ☒ Satisfaction accrue des clients

5. RENFORCER LE MORAL DE L'ÉQUIPE ET LA CULTURE DU MAGASIN

La positivité est contagieuse. Lorsqu'un vendeur apporte de l'énergie, c'est toute l'équipe qui s'en trouve stimulée. Un magasin doublé d'un personnel optimiste et serviable crée un environnement favorable pour les clients et les collègues.

EFFET:

- ☒ Augmentation des performances globales de l'équipe
- ☒ Réduction du taux de rotation du personnel
- ☒ Crée un «buzz» qui attire les gens «.

DES RÉSULTATS CONCRETS AU FIL DU TEMPS

Les détaillants qui encouragent constamment une attitude positive font souvent état des résultats suivants

- Augmentation du montant moyen des achats
- Des délais de clôture plus courts
- Amélioration des performances mensuelles



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!

CONSEIL DU MOIS DE RICK

Les clients peuvent oublier ce que vous avez dit, mais ils n'oublieront jamais comment vous les avez fait se sentir. Une attitude positive n'est pas seulement agréable à avoir - c'est l'un des outils les plus rentables dans le domaine de la vente au détail.

L'été peut être une période chargée, avec des événements qui s'ajoutent à l'emploi du temps de chacun. Assurez-vous de vous accorder le repos et la nutrition nécessaires pour donner le meilleur de vous-même chaque jour sur le plancher de vente.

Venez travailler avec une attitude positive et faites en sorte que ce soit une journée formidable pour servir et aider chaque client. Chaque client compte