

■ EMMANUELLE OSSOLA, CREATRICE DE LIENS

# La vente est un jeu... comment y jouer?

Vous aimeriez apprendre à vendre avec facilité et plaisir, sans avoir l'impression d'être un marchand de tapis? Emmanuelle Ossola vous guide pas à pas. Lors d'ateliers de formation, vous découvrirez comment devenir un commercial hors pair. Et cela même si vous êtes timide ou allergique à la vente. Ces séminaires s'adressent aussi bien aux indépendants qu'aux entrepreneurs, quels que soient leur métier et la taille de leur structure.

«**N**ous sommes tous potentiellement des vendeurs, lance d'emblée Emmanuelle Ossola. Dans notre vie quotidienne, nous 'vendons' nos valeurs, idées et envies à notre entourage (amis, conjoint, enfants, collaborateurs, etc.). La vente-négociation est donc au cœur de notre mode de fonctionnement, indépendamment de notre âge. Le problème est que nous y associons souvent un caractère péjoratif, alors qu'en réalité, si nous aimons ce que nous faisons et montrons la valeur ajoutée des produits ou des services proposés, les portes s'ouvriront à nous facilement». En d'autres termes, c'est une question de posture: le regard que le vendeur porte sur lui-même, sa confiance en lui ainsi que sa façon d'être ont un impact important. Eviter de se crisper sur l'objectif à atteindre et ajouter une dimension ludique à sa démarche contribuent grandement au succès. Emmanuelle Ossola met à disposition des participants à ses séminaires une boîte à outils concrets pour accélérer leurs ventes, mieux communiquer et améliorer leurs relations humaines. Elle les accompagne dans la gestion de leur réseau d'affaires afin d'atteindre une croissance positive et ce, de manière infaillible. Libraire de formation, la «créatrice de liens» bénéficie d'une expérience de près



Emmanuelle Ossola.

de 30 ans dans la vente, de la cosmétique à la bijouterie de luxe, en passant par le mobilier design et plus récemment les fournitures de bureau; elle a également occupé des postes de conseillère en personnel. Aujourd'hui, elle anime des séminaires pour partager son savoir-faire et transmettre les techniques les plus efficaces.

## Plus d'un tour dans son sac

Comment établir une relation commerciale qui porte ses fruits? Tisser des liens, être à l'écoute de son client, s'intéresser avec sincérité à ses besoins sont quelques-unes des clefs de la réussite. «La relation humaine est

fondamentale, insiste Emmanuelle Ossola. Il s'agit d'aider son interlocuteur à trouver les solutions les plus pertinentes et pour ce faire, une base de confiance est nécessaire. L'aspect financier viendra ensuite». En corollaire, il est important de ne pas projeter nos propres attentes sur celles de l'autre, car derrière tout achat se trouve un désir primordial qui diffère de cas en cas. Est-ce par exemple le prix, la qualité, le délai? Enfin, la capacité à demander de l'aide et la notion de travail en réseau sont des aspects essentiels. Les cours d'Emmanuelle Ossola se déroulent en présentiel, dans le respect des normes sanitaires en vigueur, en groupe de quatre personnes maximum et sur une journée (de 9h à 17h). Parmi les sujets abordés: les quatre trucs infaillibles d'un vendeur d'exception; l'attitude n°1 à adopter pour devenir un commercial d'impact; la communication dans la relation client; l'intention qui vous anime avant toute action commerciale; la technique de conclusion. De nombreuses situations et expériences (*storytelling*) sont partagées avec les participants. Le support de cours, le repas et les pauses café sont compris dans le prix (CHF 590.-). Un suivi individuel par zoom (1h30 ou 3h) est vivement conseillé.

On le comprend bien: ces séminaires dépassent largement le cadre de la vente et touchent les divers domaines de notre existence. Ils encouragent chacun à surmonter ses peurs et ses jugements pour vivre pleinement ses activités professionnelles et privées. ■

Véronique Stein

## GROS PLAN

### Dates des prochaines formations :

Vendredi 23 avril à Rolle

Mardi 27 avril à Rolle

Lundi 3 mai à Genève

Informations et contact :  
[www.emmanuelleossola.com](http://www.emmanuelleossola.com)