

Booster son pouvoir de vendeur en se libérant de ses croyances limitantes

Eric Bocquet, Enseignant certifié en PNL, praticien en hypnose

Ancien vendeur spécialisé et gérant de points de vente

www.sgc-coaching.org

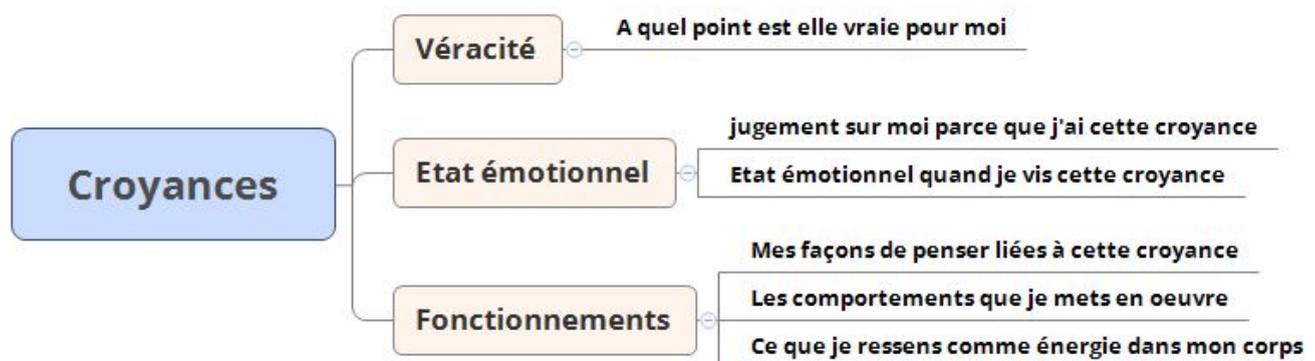
Que sont les croyances :

Nos croyances sont comme de super **programmes informatiques qui vont définir nos fonctionnements**. Elles touchent à la façon dont nous nous évaluons et évaluons la réalité.

- La façon dont nous nous percevons (qui nous sommes; ce que nous sommes capable de faire, d'atteindre), en lien avec des ressentis particuliers, et des émotions particulières.
- La façon dont nous percevons le monde qui nous entoure, les activités, les enjeux, les "autres"...

Nos croyances dirigent toute notre vie, donc pour une vie pleine d'épanouissement et de réussite, nous avons tout intérêt à y prêter la plus grande attention. Je vous propose ici d'apprendre à vous libérer rapidement des croyances qui vous limitent et vous empêchent de réussir par des croyances qui vous permettront de maximiser votre potentiel de vente.

Comment nos croyances nous impactent-elle ?



Exemples de croyances :

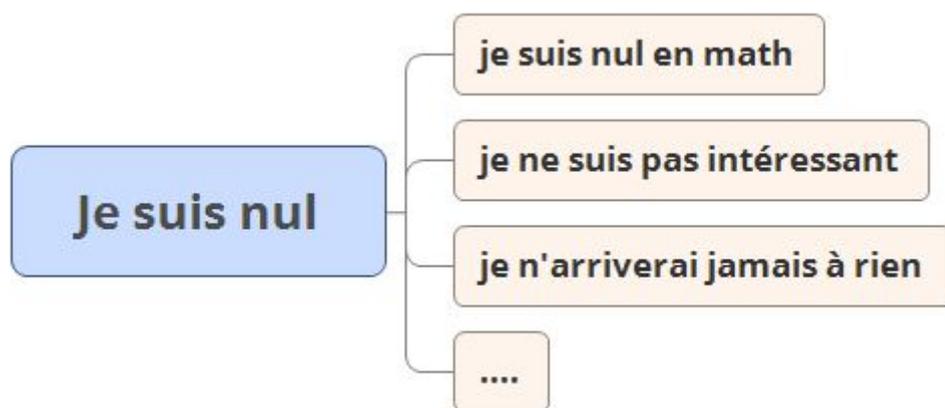
- Je suis nul **donc** je me sens nul **donc** j'ai du mal à réfléchir ou agir **donc** j'ai de mauvais résultats **donc**ça prouve que je suis nul.
- Je ne mérite pas de réussir **donc** je me sabote **donc** j'ai des résultats médiocres **donc** ça prouve que je ne mérite pas de réussir.
- Je n'arrive pas à vendre mon produit **car** il est trop cher **donc** je me sens mal à l'aise **donc** je perds mes moyens ce qui entraîne que je n'arrive pas à vendre mes produits.
- J'ai toutes les capacités pour réussir **donc** je me sens motivé **donc** je me donne à fond **donc** je fini par réussir ce qui prouve que j'ai toutes les capacités pour réussir.

Les Méta Croyances : des supers programmes qui nous dirigent

Les **Méta Croyances** sont de "super croyances" sur lesquelles reposent d'autres croyances moins généralisées mais pas moins gênantes. **Se libérer d'une Méta Croyance c'est aussi se libérer des autres croyances qui y sont reliées**. Ces Méta croyances sont souvent issues d'un événement

générateur vécu pendant l'enfance et qui vient se renforcer après. **Le cerveau tire des conclusions d'une ou de plusieurs expériences et leur donne du sens**, par exemple enfant je veux jouer au square avec d'autres enfants, ils ont déjà des équipes complètes pour leur jeu et me disent non, mon cerveau peut "décider" que c'est parce que je ne suis pas intéressant. Un autre jour je rentre à la maison avec un bon carnet de note, mes parents sont occupés et me disent on voit ça plus tard, mon cerveau peut venir renforcer la croyance de base "je ne suis pas intéressant".

Puis une fois cette croyance acquise comme une certitude, je commence à m'isoler des autres parce que je ne me trouve pas intéressant, du coup les autres me laissent de côté ce qui vient valider ma croyance. Et la boucle est bouclée, je vais continuer à me créer des fonctionnements qui vont venir valider et renforcer ma croyance "je ne suis pas intéressant" et me créer d'autres croyances qui découlent de cette Méta Croyance comme par exemple : personne ne s'intéresse à moi, je n'ai rien d'intéressant à partager avec les autres, où je ne trouverai jamais un compagnon ou une compagne...



Comment identifier nos croyances "limitantes"

Le plus simple est de partir d'un contexte dans lequel nous nous sentons bloqués et de se poser les questions : qu'est-ce qui m'en empêche, qu'est ce qui me fait dire ça, qu'est ce qui me fait croire que.... et pourquoi ? tout en ramenant à soi. Par exemple :

"J'ai du mal à me vendre"

Qu'est-ce qui m'en empêche ?

"Je ne me sens pas légitime"

Pourquoi je ne me sens pas légitime ?

"Parce qu'il y a d'autres personnes qui sont meilleures que moi"

Qu'est-ce qui me fait croire que les autres sont meilleurs que moi ?

"Je ne me sens pas à la hauteur"

Pourquoi ?

Parce que **je suis nul** (probablement la Méta Croyance)

Dans un contexte particulier **il peut y avoir plusieurs croyances qui entrent en jeu en même temps** (par exemple ici il pourrait y avoir une croyance du type : "je ne mérite pas de réussir". d'où l'intérêt de refaire l'exercice suivant jusqu'à ce que toutes les croyances limitantes aient été transformées.

Les Méta Croyances les plus courantes :

Vous pouvez aussi vous servir de la liste suivante qui donne les Méta Croyances les plus fréquemment rencontrées.

Je ne vaud rien
Je ne suis jamais assez
Je ne suis jamais assez bon
C'est impossible
C'est dur de changer
Il faut que les gens m'aient pour que je sois...(heureux, important...)
Je ne suis pas correct
C'est pas bien de faire des erreurs ou c'est mal de faire des erreurs
Je suis une mauvaise personne
Je ne suis pas important
Si je fais une erreur je vais être rejeté
Je suis rejeté
Je suis rien
Je ne compte pas
Je suis seul
Je ne mérite pas ... (d'être aimé, mince, riche, de réussir...)
Les gens ne sont pas intéressés par ce que j'ai à dire
Je suis impuissant ou je ne peux rien y faire
C'est en souffrant qu'on évolue
C'est impossible

Voici des exemples de croyances classées par catégorie

Être (votre Essence, Être vous même)

Si je montre vraiment qui je suis je serai rejeté
Si je montre vraiment qui je suis je ne serai plus aimé
Si je montre vraiment qui je suis je vais souffrir
Si je montre vraiment qui je suis il va m'arriver quelque chose de mal
Si je montre vraiment qui je suis, ma famille ne me reconnaîtra plus et va me rejeter
C'est dangereux d'être vraiment qui je suis

Note : toutes les phrases que vous venez de lire peuvent être modifiées en remplaçant par exemple « si je montre vraiment qui je suis... » par « si je suis moi... ». **L'important est de coller au plus près de votre expérience** et de repérer ce qui déclenche les réactions liées à des croyances fondamentales.

Expression et communication

Si j'exprime vraiment qui je suis, je vais me faire blesser
Si j'exprime vraiment qui je suis, personne ne m'écouterà
Si j'exprime vraiment ce que je suis, je vais mourir
Si j'exprime vraiment ce qu'il y a au dedans de moi de manière sincère, je vais mourir
Si je m'exprime pleinement, je serai automatiquement rejeté par les autres
Si je m'exprime pleinement, je ne serai plus aimé par personne
C'est dangereux d'exprimer ce que je pense vraiment

Maintenant que vous savez repérer les croyances qui vous bloquent, voici quelques techniques pour vous en libérer rapidement et installer des croyances qui vous redonnent plus de choix.

Les croyances et la vente

Maintenant abordons les croyances qui pourraient vous bloquer pour vendre votre produit.

Les croyances que vous pouvez avoir sur vous même :

Ce sont les croyances qui sont spécifiques à comment nous nous percevons en tant que vendeur. La question à se poser c'est "qu'est ce qui chez moi m'empêche de vendre" ou en trouvant des contextes où vous n'avez pas réussi à vendre, posez vous la question "qu'est-ce que je me suis dit sur moi à ce moment", vous obtiendrez le jugement / croyance sur vous même. Les réponses que vous trouverez vous sont personnelles et peut être très différentes de celles de quelqu'un d'autre. Je vous en propose quelques unes :

Je suis un mauvais vendeur
Je ne sais pas vendre
Je ne sais pas conclure une vente
Je ne suis pas légitime
Je n'ose pas.....
Je ne peux pas
Je suis moins bon que les autres
Comme je n'ai pas été formé je n'ai pas les compétences
....

Désactivez ces croyances avec les techniques que nous allons aborder et cherchez ma Méta Croyance si vous le pouvez qui maintient la croyance que vous avez identifié et désactivez là pour la remplacer par une croyance plus intéressante.

Je vous invite aussi à vous poser la question : **"quelle est la somme maximale que j'ai le droit de gagner en une année ?"**. Commencer par tester des sommes à voix haute en commençant par des sommes élevées et observez ce qui se passe en vous, est-ce que ça coince ? Est-ce que vous vous sentez confortable avec le montant que vous avez testé ?

Dès que ça coince, utilisez la technique de l'épaule ou du point sensible évoqué plus bas pour faire sauter ces limites. Le but du jeu est que ça ne coince plus en vous.

Les croyances sur votre produit :

Les croyances que vous avez sur les produits Influencent directement votre capacité à les vendre. C'est pourquoi je vous invite à rendre le temps d'explorer la façon dont vous percevez ce que vous voulez vendre..

Par exemple au début des années 2000 j'ai travaillé dans une grande enseigne spécialisée dans la vente de matériel home cinéma, comme j'étais un passionné, il était évident pour moi que la valeur d'un écran plasma à 10000 € était tout à fait justifiée et c'est ce qui m'a permis d'en vendre un certain nombre alors que d'autres collègues peinaient à en vendre.

J'ai aussi travaillé dans la vente de bijoux et comme je n'avais aucune référence ou affinité avec le produit au départ, il me paraissait difficile de vendre pour plusieurs centaines d'euros des bijoux. J'ai dû faire évoluer mes croyances et mes ressentis liés à ces produits pour pouvoir devenir un bon vendeur de bijoux.

Pensez à votre produit et posez-vous les questions suivantes :

Qu'est-ce que je pense du prix de mon produit ?

Qu'est-ce que je pense de la qualité mon produit ?

Qu'est-ce que je pense de la valeur de mon produit par rapport à la concurrence ?

Qu'est-ce que je pense de l'apport de mon produit auprès de mon client ?

Et tout ce qui peut vous venir d'autre.....

Puis une fois que vous avez noté tout ce qui vous venait au sujet de vos produits, utilisez la technique de l'épaule ou du point sensible pour vous libérer de vos croyances limitantes et de vos ressentis négatifs au sujet de votre produit.

Les croyances liées à votre client :

Vous pouvez aussi vous trouver bloqué par les croyances que vous avez au sujet de vos clients. Par exemple vous pouvez croire qu'ils n'ont pas besoin de vos services ou qu'ils n'ont pas les moyens de s'offrir vos services. Vous pouvez avoir d'autres croyances sur ce que vous percevez d'eux.

Par exemple j'ai connu une personne qui s'habillait comme un clochard et qui a dépensé plusieurs centaines de milliers d'euros pour acquérir du matériel home cinéma. Le vendeur qui aurait prêté uniquement attention à sa tenue vestimentaire en se disant que cette personne n'avait pas d'argent aurait perdu un super client une sacrée commission.

Repensez à des clients avec qui ça a bloqué, ou des clients avec qui vous n'avez pas osé travailler et demandez-vous ce qui vous a posé problème avec ces personnes. Laissez venir les réponses (émotions et croyances) et utilisez les techniques présentées après pour changer la perception de vos clients.

Vous pouvez aussi avoir des croyances sur la relation avec vos clients. Par exemple est-ce que la vente est un combat pour vous ? Est-ce que vous pensez que vendre c'est voler votre client ou le forcer ?

Les meilleurs vendeurs considèrent la vente comme un jeu, ils prennent un énorme plaisir à vendre leurs produits. Cela fait partie des croyances intéressantes à installer : **“la vente est un jeu !”**

Les croyances sur l'environnement :

Ici je vous invite à réfléchir sur l'adéquation entre votre produit et l'environnement dans lequel vous espérez le vendre. Vous pouvez vous demander pourquoi vous ne vous adressez qu'à certains clients plutôt qu'à d'autres. Imaginer d'autres clients ou secteur de clientèle et demander vous qui vous empêche de vous adresser à eux et laisser venir. Par exemple :

Si vous travaillez avec des particuliers qu'est-ce qui vous empêche de travailler avec le monde dans l'entreprise ?

Vous pouvez faire le même travail sur votre perception la concurrence pour mettre à jour vos croyances sur ce que proposent les autres. Par exemple :

Pensez vous que les produits de la concurrence sont meilleurs ou plus adaptés que les vôtres ?
Pensez vous que vos concurrents sont meilleurs que vous ?

Puis utilisez les outils qui sont présentés après sur ce que vous aurez trouvé.

Les techniques de changement de croyances

L'objectif est de remplacer la croyance qui nous limite par une croyance plus intéressante. En gros remplacer l'ancien programme qui nous limitait par un programme qui nous redonne du pouvoir personnel.

1. Identifier la croyance dont on veut se libérer.
2. Y a-t-il un jugement sur soi-même (technique de l'épaule qui sera présentée)
3. La technique de changement de croyance qui vous parle le plus
4. Amplifier l'état émotionnel lié à la nouvelle croyance
5. Futuriser : automatiser les fonctionnements et états émotionnels liés à la nouvelle croyance dans des contextes futurs.
6. Renforcer au quotidien (spinning + poser des actes + qu'est-ce qui prouve aujourd'hui que ma nouvelle croyance est vraie)

Ca c'est le processus de base, certaines techniques comme la TDSM ne nécessitent pas d'installer une nouvelle croyance.

La TDSM

La TDSM est une technique inventée par Alexandre Nadeau (un de mes accompagnants préférés). Vous pouvez le découvrir sur le site : <http://www.alexandrenadeau.com/>

Voilà une technique simple pour se libérer de croyances qui permet à l'Être Unique que nous sommes de s'exprimer de plus en plus au fur et à mesure que nous nous libérons de nos conditionnements. Sans rentrer dans les détails nous sommes conditionnés dès la naissance par nos parents, la société dans laquelle nous vivons, l'école, le transgénérationnel.... Il en résulte tout notre système de croyance qui vient en quelque sorte obscurcir l'Être Unique que nous sommes et l'empêche de s'exprimer pleinement.

La TDSM est une technique simple qui permet de s'affranchir de nos croyances et de nos pensées limitantes pour revenir au vrai Nous en dissolvant peu à peu nos structures mentales.

1. Choisissez une croyance que vous avez identifiée où une pensée limitante que vous avez identifiée. (par exemple "je n'y arriverai jamais")
2. prenez un objet dans votre main où touchez votre jambe par exemple, en prenant soin de fixer votre attention sur vos sensations et posez vous la question : qu'est ce qui est le plus tangible dans la réalité, cette pensée où cet objet que je touche là maintenant ? (si la réponse est ma pensée, changez de main et refaites l'expérience).
3. Puis quand vous avez déterminé que l'objet où ce que vous avez touché est plus réel que la pensée, demandez vous : quand je me rends compte que cet objet est plus tangible que cette pensée, que se passe-t'il pour cette pensée ?

Les réponses les plus fréquentes sont :

- la pensée disparaît,
- La pensée s'en va,
- La pensée sort littéralement de ma tête,
- La pensée se dissout,
- La pensée sort de moi
- La pensée devient plus faible (auquel cas vous pouvez repasser par les étapes 1 à 3 précédentes)

Maintenant demandez vous : maintenant que cette pensée n'est plus là qu'est ce que ça me permet d'être ? Qu'est ce que ça change dans mon expérience sensorielle ? Quelles sensations ai-je dans mon corps ?

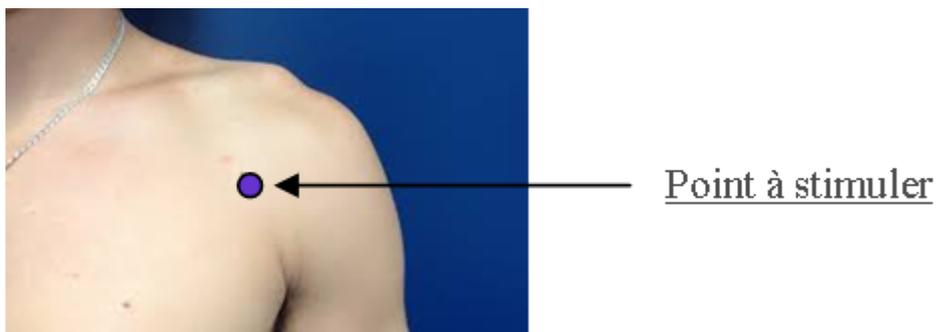
Test final : redites votre pensée ou croyance à voix haute et remarquez comment vous vous sentez maintenant. Est-ce que cette croyance ou cette phrase vous semble encore vraie ? Si c'est le cas c'est super, sinon refaites le processus en complet jusqu'à ce que cette croyance ou cette phrase ait perdu de sa véracité.

Certains conditionnements peuvent nécessiter plus d'une intervention pour en être libérer. Par ailleur il arrive qu'une forte charge émotionnelle s'active quand on énonce sa croyance, je vous recommande de passer par la technique de l'épaule en premier pour la désactiver avant d'utiliser cette technique.

La technique de l'épaule

Comme la TDSM, cette technique vient d'Alexandre Nadeau et permet de se libérer de blocages émotionnels ou corporels très rapidement et de considérablement accroître notre marge de manoeuvre.

Pour cette technique, on va masser la zone où se trouve un point d'acupuncture qui se situe entre l'épaule et le pectoral. Vous reconnaîtrez ce point car il est très sensible quand on le stimule. En activant ce point vous allez désensibiliser la réaction émotionnelle qui vous posait problème jusque là.



1. Identifiez une habitude émotionnelle que vous voulez dépasser / améliorer. Vous pouvez aussi partir d'un contexte qui vous stresse, nommez là.
2. Repérez comment la réaction émotionnelle se traduit dans votre corps, d'où elle arrive et quelles sensation cela produit dans votre corps.
3. Pensez à ce qui déclenche cette émotion, souvenir, pensée, dialogue interne, ton de voix... qui déclenche cette émotion. Puis une fois l'émotion présente notez la sur une échelle de 1 à 10, où 10 est l'intensité maximum que vous ayez ressenti de cette émotion.

4. Massez votre épaule au niveau du point présenté sur le dessin ci-dessus et dite « **Même si je ressens cette émotion (nommez la), je m'accepte comme je suis, je me pardonne, je pardonne à toutes les personnes concernées dans cette expérience et je m'ouvre à d'autres possibilités** ».
5. Prenez une bonne inspiration et laissez s'intégrer le changement en vous. Repensez à ce qui déclenchait votre émotion et réévaluez sur une échelle de 1 à 10 à combien vous en êtes. Répétez l'étape 4 jusqu'à ce que vous arriviez à 0
6. Une fois à 0 testez le changement : essayer d'augmenter les sensations corporelles liées à votre émotion de départ. Si ça remonte, passez par l'étape 4 si ça reste à 0 super vous avez fini.

Quelques remarques :

Il se peut que la réaction émotionnelle / sensation dans le corps revienne quand vous serez de nouveau confronté à la situation de départ, auquel cas il suffit de refaire l'exercice 😊

Vous pouvez aussi utiliser cette technique en live quand vous ressentez une émotion ou une sensation qui vous gêne dans votre corps. Dans ce cas là vous massez la zone de l'épaule et vous dites mentalement "Même si..."

La technique du point sensible

C'est une technique qui utilise un autre point que celui de la technique de l'épaule et qui permet de "désinstaller" une croyance pour en installer une autre. Le point que l'on va utiliser est le point sensible que l'on utilise en EFT.



1. Identifiez la croyance qui vous bloque, énoncez là à voix haute et tester à quel point elle est vraie pour vous : 0 complètement fausse, 10 certitude absolue.
2. Demandez vous par quelle croyance vous voulez la remplacer et écrivez là.
3. Posez vous la question de l'écologie liée à la nouvelle croyance : si j'ai cette croyance qu'est ce que je risque, qu'est ce qui pourrait arriver de mauvais dans ma vie ? Vous pouvez tester dans divers domaine de votre vie (affectif, travail, comment vous allez vous percevoir...). Si vous sentez que ça coince, adaptez votre croyance pour qu'elle vous convienne vraiment.

Maintenant que vous avez la croyance à désinstaller et la nouvelle, massez le point sensible du côté du coeur dites à voix haute une phrase comme suit :

Même si une part de moi croit que “énoncez votre croyance limitante”, je m’accepte tel que je suis, je me pardonne, je pardonne à toutes les personnes impliquées, et je m’ouvre à d’autres possibilités. A partir d’aujourd’hui je choisis de croire que “ énoncez la nouvelle croyance”, que j’ai ma place, que je peux réussir...(énoncez ce que vous voulez voir apparaître).

Répétez l’ensemble 3x à voix haute.

Puis testez : dites à voix haute la croyance qui vous limitait, vous paraît-elle encore vraie, évaluez là sur votre échelle de 0 à 10. Faites de même avec la nouvelle croyance, est-ce qu’elle vous paraît plus vraie.

Si votre ancienne croyance n’est pas encore à 0 refaites cet exercice.

A la fin, votre croyance de remplacement doit au moins faire partir du domaine du possible pour vous.

Comment installer durablement une nouvelle croyance ?

Super, vous avez installé une nouvelle croyance et maintenant vous voulez que ça soit à votre manière d’être au monde. je vous propose quelques outils simples et efficaces pour réaliser cela.

Amplifier l’état de conscience lié à la nouvelle croyance.

En passant par l’état émotionnel lié à la croyance :

Nous avons vu que lorsque nous avons une croyance nous avons un ressenti particulier lié à celle-ci. Je vous propose un exercice simple pour amplifier cet état de conscience et le rendre habituel.

1. Repenser à une nouvelle croyance positive que vous avez installé, vous pouvez l’énoncer à voix haute..
2. Quand vous vivez cette croyance comme vraie, comment ça se traduit dans votre corps, dans votre expérience sensorielle. Repérez les sensations.
3. Une fois que vous avez repéré les sensations dans votre corps liées à cette nouvelle croyance demandez-vous qu’est-ce qui changerait dans mon corps si cette croyance était encore 10 fois plus vraie ? Repérez les sensations (vous pouvez faire cette étape plusieurs fois pour l’amplifier)
4. Imaginez plusieurs contextes à venir, faites comme si vous étiez en train de les vivre pour de vrai et demandez vous : “qu’est ce que ça changera quand je ressentirai cette croyance dans ce contexte ?” et laissez venir les réponses Ca peut être de nouveaux ressentis, un nouveau sens, de nouveaux fonctionnements ou autre chose. Ca va permettre à votre cerveau de déclencher automatiquement le nouvel état lié à la croyance choisie au contextes. Imaginez au moins 2 ou 3 contextes pour bien généraliser le nouvel apprentissage dans le futur.

Vous pouvez refaire cet exercice plusieurs fois à des moments différents, plus vous le ferez plus ça deviendra un état naturel pour vous.

En trouvant de nouvelles “preuves” de sa véracité :

Comme le dit Anthony Robbins : “une croyance c’est comme une table, plus elle a de pieds plus elle est stable”.

Ici nous allons chercher des contextes passés qui viennent valider la nouvelle croyance pour la renforcer.

1. Reprenez les étapes 1 à 3 de l’exercice précédent. Puis quand vous avez bien contacté l’état de conscience Amplifier liée à la nouvelle croyance....

2. Revisitez votre passés pour trouver des contextes qui viennent valider cette nouvelle croyance. Le fait de vivre l'état de conscience liés à votre nouvelle croyance va aider votre cerveau à trouver des contextes facilement.
3. Essayez de trouvez 5 contextes au moins.

Passez à l'action :

Pour ancrer la nouvelle croyance demandez vous quelles sont les premières petites choses faciles que vous pouvez réaliser.

Repassez rapidement par les étapes 1 à 3 du § “ En passant par l'état émotionnel lié à la croyance”.

Quand vous ressentez l'état émotionnel voulu, passez à l'action !

C'est le même principes que l'exercice précédent, ça va aider votre cerveau à relier de nouvelles références à votre croyance. Et c'est d'autant plus efficace que c'est concret !

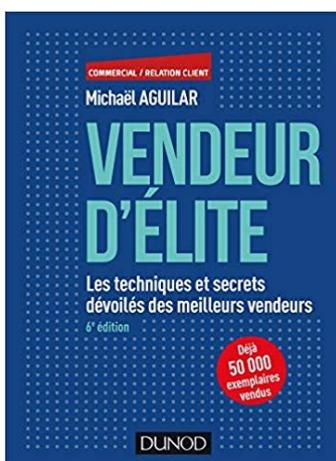
Si quand vous voulez passer à l'action vous sentez que quelque chose vous gênes, utilisez la technique de l'épaule et foncez.

Conclusion

Voilà, nous avons survolé le monde des croyances et de l'Impact qu'elles ont nos votre vie, sur vos fonctionnement. Vous avez pu découvrir des outils simples et extrêmement efficaces pour créer les changements dont vous aviez besoin dans votre vie et dans vos activités pour être plus épanouis ou plus efficaces.

N'hésitez pas en user et en abuser et vous vous rendrez très rapidement compte quel point des blocages que vous pouviez considérer comme immenses pouvaient être dépassés très facilement et rapidement !!!

Ca ne remplace pas une formation sur les techniques de ventes que vous pouvez vous approprier avec le livre de Michaël Aguilar, par contre ça vous permettra d'intégrer rapidement les meilleures croyances et états pour devenir un super vendeur.



Gardez en tête que nous ne sommes pas nos croyances et nous avons le pouvoir de choisir ce que nous voulons vivre. Rappelez-vous : si nos croyances étaient vraies on ne les appellerait pas des croyances.

Nos croyances ne sont que des apprentissages, souvent issus de l'enfance, qui filtrent la réalité en lui donnant du sens. Donc changer nos croyances c'est changer notre rapport au réel et à nous même.