



TRANSFORMER LES NON EN OUI

Obtenir tout de la vie

PAR LOLA



Transformer les non en oui

Bravo!!!

Vous venez de télécharger mon e-Book «*Transformer les non en oui*». Cela signifie que vous avez un intérêt pour la question, vous êtes conscient de l'importance de la persuasion et vous souhaitez maîtriser les techniques de persuasion. Bravo, je vous félicite car le premier pas est franchi !

Je souhaite à travers ce e-book vous apporter les premiers outils pour obtenir tout ce que vous désirez en améliorant votre capacité à convaincre dans tous les domaines de votre vie: amitié, travail, séduction, famille, affaires ...

Nous avons tous déjà été en présence de personnes qui semblaient avoir une aptitude innée pour la persuasion, des personnes convaincantes et influentes. On s'imagine souvent que la capacité d'utiliser son influence est innée chez ce type de personnes mais en réalité ce n'est pas le cas. La persuasion n'est pas un don que certains reçoivent à la naissance et que d'autres n'arrivent jamais à acquérir.

Je vous invite à considérer la persuasion comme une faculté à développer, tout comme celles de la lecture et l'écriture. Tout le monde peut le faire. Vous n'avez besoin ni d'un talent inné, ni d'aptitudes spéciales pour apprendre l'art subtil de la persuasion. Je vous le concède, tout comme le fait de conduire une voiture, il est vrai que certains manient mieux la persuasion que d'autres

La persuasion n'est pas un don que certains reçoivent à la naissance et que d'autres n'arrivent jamais à acquérir. Je vous invite à considérer la persuasion comme une faculté à développer, tout comme celles de la lecture et l'écriture. Tout le monde peut le faire. Vous n'avez besoin ni d'un talent inné, ni d'aptitudes spéciales pour apprendre l'art subtil de la persuasion. Je vous le concède, tout comme le fait de conduire une voiture, il est vrai que certains manient mieux la persuasion que d'autres.



La persuasion s'acquiert dans la durée, j'en suis un exemple. Il est important de préciser que tout ce que vous avez appris au cours de votre vie, vous a demandé un certain effort. Il vous faudra commencer au niveau zéro et progresser petit à petit. Mon eBook est prévu pour être la première marche pour une plus grande transformation si vous le voulez bien. La bonne nouvelle c'est que lorsque la compétence est acquise c'est pour TOUTE la vie!

Personnellement, j'ai moi-même développé cette compétence au cours de mes différentes missions à des postes stratégiques dans plusieurs entreprises en Côte d'Ivoire, en France au Etats-Unis et en Angleterre. Aujourd'hui, je mets mon expertise en Techniques de communication, de négociation et de ventes au service des objectifs personnels et professionnels de mes clients.

Je vais partager gratuitement avec vous 5 clefs à utiliser sans modération pour augmenter immédiatement votre aptitude à convaincre.

1-. Soyez convaincu

La première condition pour persuader les autres d'une chose, c'est que vous y croyiez vous-même et que vous savez de quoi vous parlez. Cela peut paraître évident mais beaucoup de personnes pêchent dès cette étape.

Combien de fois n'avez-vous pas entendu quelqu'un parler d'un projet ou d'une idée et vous vous êtes dit « il ne maîtrise pas du tout son thème » ou pire « **il ne croit pas une seconde ce qu'il affirme lui-même** ».

Ayez une foi inébranlable en ce que vous dites et les autres le ressentiront. Mais alors comment convaincre quelqu'un si vous n'êtes pas suffisamment convaincu(e) vous-même ? C'est simple: S'abstenir car cela peut détruire votre crédibilité.

Vous connaissez probablement l'expression « tournez la langue 7 fois dans la bouche avant de parler ». Mon conseil : réfléchissez, analysez, tombez amoureux (euse) de votre idée avant de la formuler.



2-. Développez votre assurance

Votre confiance en vous est déterminante. Si vous en avez à revendre, tout va bien. Dans le cas contraire, songez à booster votre confiance en vous par un travail spécifique : lisez des livres, suivez des formations et parlez-en à un coach.

Personnellement, j'encadre des entrepreneurs, des cadres en entreprise et de nombreuses personnes qui cherchent encore leur voix sur la question de la confiance en soi et de la motivation. Si vous êtes nonchalant(e), votre pouvoir de persuasion sera à la hauteur de votre énergie. Si vous êtes affirmé(e) et confiant(e), l'impact de vos arguments sera démultiplié. Il y aura comme une puissance dans chacun de vos mots.

3-. Connectez-vous à votre interlocuteur

Je vais vous dévoiler maintenant un processus automatique de persuasion. Un moyen infallible pour convaincre. Ce processus est très efficace dans les situations où vous devez convaincre une personne que vous ne connaissez pas, que vous venez de rencontrer, un prospect/nouveau client...

Briser la glace et éveiller un maximum de sympathie – Il est important de tisser un lien personnel entre vous et votre interlocuteur. Plus vous êtes proche de votre interlocuteur, plus vous avez de chances d'éveiller sa sympathie et sa confiance. La sympathie et la confiance est un binôme qui prépare le terrain pour votre intervention. Posez des questions, écoutez, montrez-vous bienveillant(e).

Manifestez-lui votre respect et toute votre attention même lorsque vos points de vue divergent. Je ne vous demande pas de faire semblant et paraître faux. Vous devez vous intéresser sincèrement à votre interlocuteur.



5- Utilisez les mots pour le dire, un discours concis

Pour citer un proverbe « *Il y a 3 choses que vous ne pouvez jamais rattraper : le temps qui passe, l'occasion que vous avez ratée et les mots que vous avez prononcés* ». En effet, vous devez vous assurer que vos mots sont réellement au service de votre objectif, car vous n'avez l'occasion de les prononcer qu'une fois !

Si vous voulez développer un langage persuasif, commencez par deux choses essentielles : la précision et la concision. Quand vous voulez convaincre quelqu'un, vos mots doivent être justes, appropriés et précis. Ils doivent refléter exactement votre point de vue et ne pas laisser de doute quant au message que vous voulez faire passer.

Comment convaincre quelqu'un quand vous le fatiguez avec un bavardage inutile ? Si vous voulez passer pour quelqu'un de fiable, de structuré et de crédible, ne vous perdez pas dans des discours interminables. Soyez bref et précis !



Conclusion

Je viens de vous donner les 5 premières clefs pour communiquer efficacement et convaincre.

- 1- Soyez convaincu
- 2- Développez votre assurance
- 3- Connectez-vous à votre interlocuteur
- 4- Apprenez l'écoute active
- 5- Utilisez les mots pour le dire, un discours concis

Il y a encore de nombreuses clefs que je n'ai pas abordé dans ce mini eBook. Il existe des centaines d'autres secrets pour persuader et influencer. Ne vous arrêtez pas en si bon chemin.

Je vous encourage à les explorer et à continuer d'apprendre de nouvelles techniques. Il y a quelques années, J'ignorais tout des techniques de communication et encore moins en persuasion. Aujourd'hui, j'enseigne les meilleures techniques. Ces techniques m'ont moi-même transformée d'une façon incroyable ! Si vous voulez savoir comment et profitez de cette expertise, je vous invite à me contacter en utilisant les formulaires prévus à cet effet sur la page d'accueil de mon site

www.lolawise.com

Faites appel à Coach Lola.



*A très bientôt
With love,
Coach Lola*

