

## Conseil-vente performant

**Maximisez votre succès** dans le conseil-vente global grâce à votre intelligence émotionnelle!

Lors de notre dernier article (voir OTC magaz'in n° 15), nous vous avons présenté les possibilités d'élargir le conseil-vente global. Nous avons particulièrement mis en évidence les situations d'ordonnances médicales, le conseil-vente global avec les clients pressés, les clients stressés ou introvertis.

Dans cet article, nous allons découvrir la grande importance de votre intelligence émotionnelle dans le cadre du conseil-vente global.

### Que signifie intelligence émotionnelle (QE)?

Il n'est pas facile de définir d'une façon précise l'intelligence émotionnelle. D'emblée, il ne faut pas la confondre avec votre quotient intellectuel (QI). Le quotient intellectuel se divise en plusieurs parties, dont l'intelligence logique, numérique, verbale, etc.

Pour l'intelligence émotionnelle, nous parlons souvent d'intelligence «douce». Nous pouvons également la définir de la façon suivante: c'est la façon dont l'individu se gère lui-même et gère ses rapports avec les autres. Vos compétences sociales au sens large du terme constituent également votre intelligence émotionnelle.

### Quelle est l'importance du QI et du QE?

Le quotient émotionnel revêt une plus grande importance que le quotient intellectuel dans la vie. Les chiffres les plus fréquemment avancés sont les suivants: le succès dans la vie est conditionné pour 75% par le QE et seulement 25% par le QI. A première vue, ceci peut paraître surprenant. Néanmoins, en y réfléchissant un peu, nous comprenons aisément cette répartition. En effet, le talent seul dans la vie ne suffit pas. Que fait un individu talentueux, dans la vie, si, par exemple, au moindre obstacle il baisse les bras ou qu'il a une résistance au stress très faible ou encore qu'il est animé par des pensées plutôt négatives? Un autre exemple relatant l'importance du QE: ce ne sont pas forcément les élèves qui ont les meilleures notes à l'école qui réussissent les plus belles carrières professionnelles.

### Et pour le conseil-vente global?

Les quelques lignes ci-dessus démontrent à l'évidence l'importance du quotient émotionnel dans le cadre du conseil-vente global. En effet, un bon niveau des connaissances professionnelles et des différents produits ne suffit pas. Le QE est constitué de très nombreux paramètres, dont en voici quelques-uns prioritaires pour le conseil-vente global: l'enthousiasme, la persévérance, le goût des défis, la faculté de se remettre en question, l'envie de vouloir progresser, le degré de positivisme réaliste et bien d'autres encore. . .

**Dans la vie, le quotient émotionnel revêt une plus grande importance que le quotient intellectuel.**

*En chiffre: le succès dans la vie est conditionné pour 75% par le QE et seulement 25% par le QI.*

**Romain Ducret,**  
formateur et  
coach professionnel

