

☐

I'm not robot


reCAPTCHA

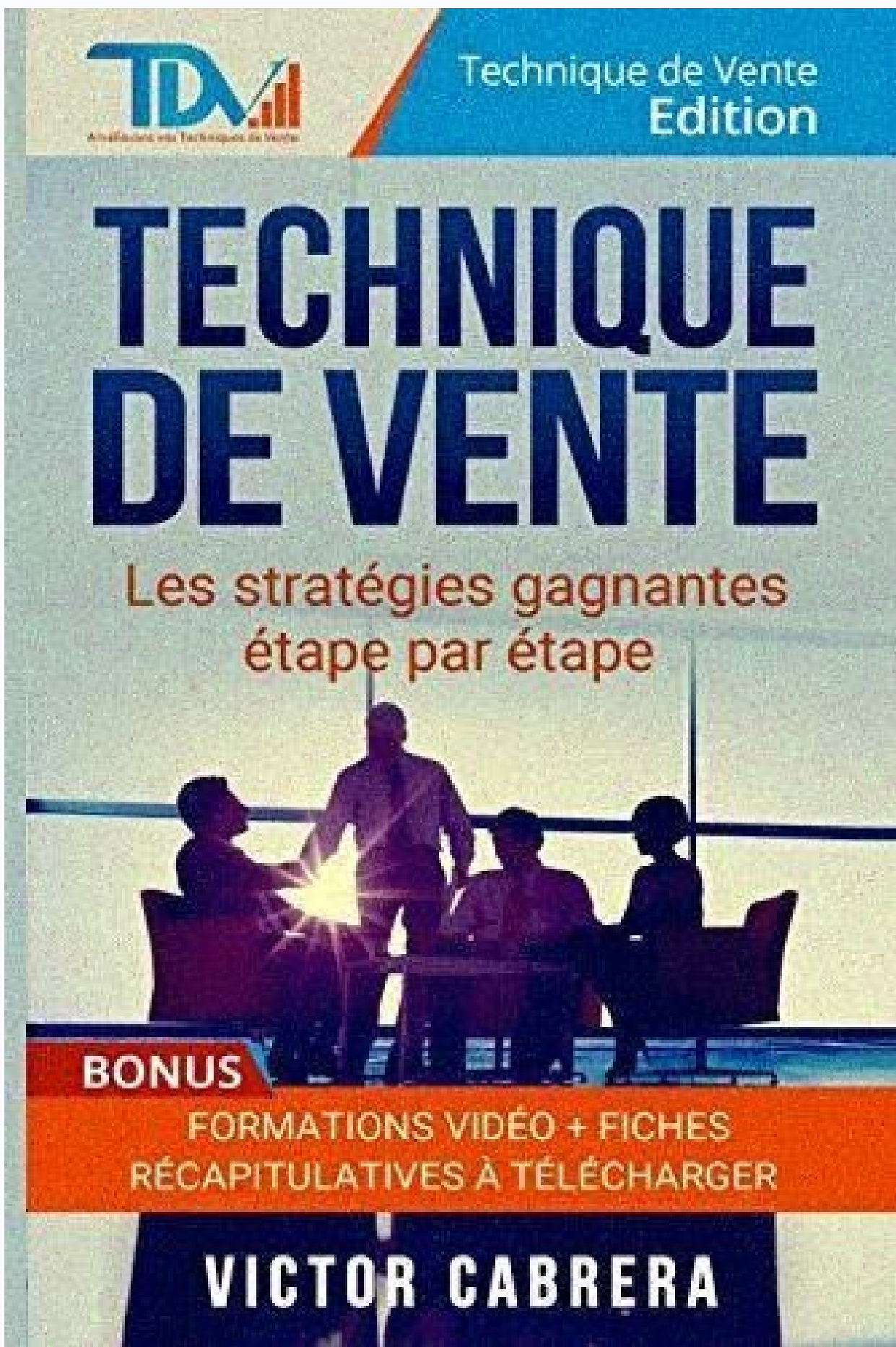
I am not robot!

Livre pour faire des beaux commerciaux

Tous sont les meilleurs livres sur la vente ? Pour répondre à cette question, j'ai listé les meilleurs livres pour apprendre à vendre en Français et en Anglais, plus quelques livres liés au marketing et à la psychologie. Afin de parfaire cette liste des meilleurs livres sur la vente, j'ai lancé un débat sur LinkedIn (que vous pouvez consulter sur CE LIEN) : Vous pourriez voir dans la publication les livres les plus appréciés, et même des échanges entre ces différents auteurs. Cette sélection de livre sur la vente se répartit entre les livres indispensables en Français, puis des livres en anglais puis en bonus des livres plus orientés sur le marketing et la psychologie ainsi que des livres plus anciens non réédités. La sélection des meilleurs livres sur la vente en Français Voici ma sélection des meilleurs livres sur la vente en Français. Ils constituent le socle indispensable pour apprendre à vendre. Vendeur d'Elite Ce livre a été écrit par Michaël Aguilar. La vente comporte plusieurs étapes où chaque approche doit être maîtrisée.

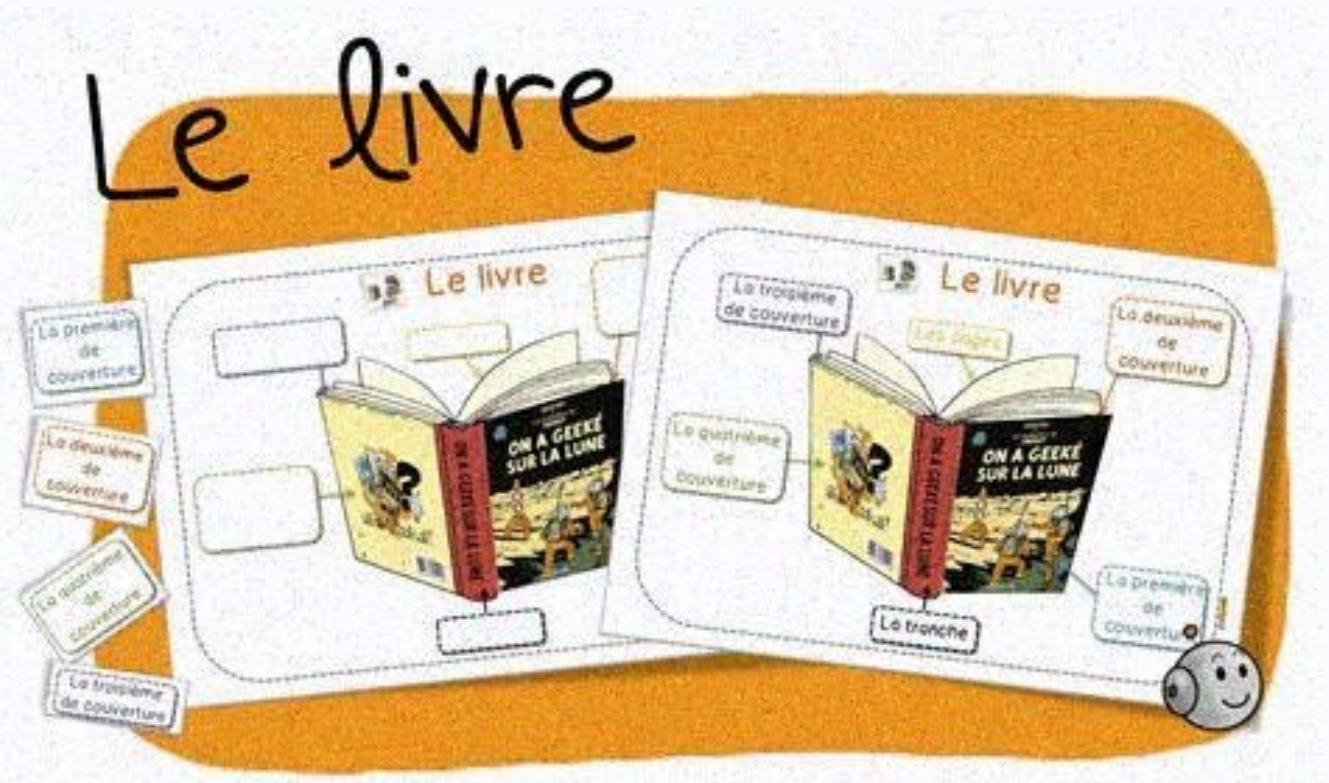


à travers des partages d'expérience, des exemples, et des conseils pratiques, Michaël Aguilar a rassemblé les techniques appropriées à chaque étape. Elles sont, en fait, tirées de l'expérience et des pratiques des vendeurs réputés comme étant les meilleurs de France, Michaël ayant accompagné sur le terrain des dizaines de commerciaux. Pour trouver les meilleurs commerciaux, il a tout simplement demandé aux chefs d'entreprises "Quel est votre meilleur commercial ?" pour ensuite voir quels étaient leurs secrets sur le terrain. Ce livre a été enrichi de nombreuses fois avec plusieurs rééditions. Voici une vidéo où il explique sa méthode avec un exemple : Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 28 € sur ce lien Voici quelques uns des avis des lecteurs : Ne coupez jamais la poire en deux Ce livre a été écrit par Chris Voss, Tahl RAZ et David ROCHFORD (Traduction) Chris Voss, un ancien négociateur du FBI a sorti le livre "Ne coupez jamais la poire en deux" pour illustrer que notre quotidien (et à titre professionnel) que la négociation peut être gagnée et que ce n'est nécessairement un status quo qui ne satisfait vraiment jamais personne. De par son expérience au sein de ce service, il a pu partager toutes les formes de négociation ainsi que les différentes tactiques et stratégies pour les remporter.



Cette sélection de livre sur la vente se répartit entre les livres indispensables en Français, puis des livres en anglais puis en bonus des livres plus orientés sur le marketing et la psychologie ainsi que des livres plus anciens non ré-édités.

La sélection des meilleurs livres sur la vente en Français Voici ma sélection des meilleurs livres sur la vente en Français. Ils constituent le socle indispensable pour apprendre à vendre. Vendeur d'Élite Ce livre a été écrit par Michaël Aguilar. La vente comporte plusieurs étapes où chaque approche doit être maîtrisée. À travers des partages d'expérience, des exemples, et des conseils pratiques, Michaël Aguilar a rassemblé les techniques appropriées à chaque étape. Elles sont, en fait, tirées de l'expérience et des pratiques des vendeurs réputées comme étant les meilleurs de France, Michaël ayant accompagné sur le terrain des dizaines de commerciaux.



vendeur d'élite Ce livre a été écrit par Michaël Aguilar. La vente comporte plusieurs étapes où chaque approche doit être maîtrisée. À travers des partages d'expérience, des exemples, et des conseils pratiques, Michaël Aguilar a rassemblé les techniques appropriées à chaque étape. Elles sont, en fait, tirées de l'expérience et des pratiques des vendeurs réputés comme étant les meilleurs de France, Michaël ayant accompagné sur le terrain des dizaines de commerciaux. Pour trouver les meilleurs commerciaux, il a tout simplement demandé aux chefs d'entreprises "Quel est votre meilleur commercial ?" pour ensuite voir quels étaient leurs secrets sur le terrain. Ce livre a été enrichi de nombreuses fois avec plusieurs rééditions. Voici une vidéo où il explique sa méthode avec un exemple : Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 28 € sur ce lien Voici quelques uns des avis des lecteurs : Ne coupez jamais la poire en deux Ce livre a été écrit par Chris Voss, Tahl Raz et David ROCHEFORT (Traduction) Chris Voss, un ancien négociateur du FBI a sorti le livre "Ne coupez jamais la poire en deux" pour illustrer que notre quotidien (et à titre professionnel) que la négociation peut être gagnée et que ce n'est nécessairement un status quo qui ne satisfait vraiment jamais personne. De par son expérience au sein de ce service, il a pu partager toutes les formes de négociation ainsi que les différentes tactiques et stratégies pour les remporter. L'une de mes techniques préférées, c'est son fameux email "Est ce que vous avez abandonné votre projet" qui permet d'avoir des nouvelles d'un prospect qui ne répond plus à vos messages depuis des semaines. Cette petite phrase (sans rien d'autre) permet dans la plupart des cas de récupérer un prospect qui ne répond plus à vos messages. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 19,95 € sur ce lien Ce livre est aussi disponible en version audio à 9,95 €. Voici quelques uns des avis des lecteurs : La boîte à outils du commercial Ce livre a été écrit par Pascal Belorgey et Stéphane Mercier. Pour aider chaque commercial dans toutes les étapes de la vente, Pascal Belorgey et Stéphane Mercier délivrent les méthodes et surtout les outils à adopter dans La boîte à outils du commercial. A cette ère du numérique, ils n'ont pas oublié de mettre un point les outils commerciaux sur les réseaux sociaux. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 26,50 € sur ce lien Voici quelques uns des avis des lecteurs : Le Grand Livre de la Vente Ce livre a été écrit par Nicolas Caron et Frédéric Vendeuvre. Le monde de la vente évolue au fil du temps, que ce soit vis-à-vis des outils, ou du comportement du client. Par extension, les techniques commerciales doivent aussi être plus performantes. C'est pourquoi Nicolas Caron et Frédéric Vendeuvre ont mis à jour les différents outils et méthodes à adopter afin de développer les compétences commerciales des professionnels de la vente pour n'importe quel secteur d'activité : organiser et mettre en œuvre sa conquête de nouveaux clients; adapter sa stratégie d'entretien aux différentes situations possibles; renforcer sa force de persuasion; négocier fermement avec les acheteurs professionnels; aborder la conclusion sereinement; faire de la fidélisation un outil pour vendre plus; entretenir et développer son mental de compétiteur; rédiger des propositions écrites gagnantes; réussir l'épreuve des soutenance orales; faire de l'argument financier un allié pour convaincre les directions. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 52 € (3ième Edition) sur ce lien Leve-toi et Vends Ce livre a été écrit par Nicolas Caron. Ce livre est adressé à tous professionnels souhaitant évoluer et faire de la vente une passion. Avec des phrases mordantes, l'auteur apprend à viser l'excellence et à relever des défis, chaque jour, en tant que vendeur. Ce livre est écrit pour les personnes qui ont le goût de la vente et qui veulent gagner les objections des clients Ce livre a aussi été écrit par Michaël Aguilar. De la vente à la prospection, la signature du contrat, les objections des clients font une partie intégrante de la vente. "Vaincre les objections des clients", tous les acteurs en relation avec les clients trouvaient les familles d'objection, ainsi que les techniques pour les contourner en fonction du profil psychologique du client. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 24 euros sur ce lien . Voici quelques uns des avis des lecteurs : Ce livre a été écrit par Guy Anastaze, avec une préface de Lionel Belenger. Vendre, c'est aider un client à réussir grâce à des produits et des services ; un vendeur est donc comparable à un coach qui accompagne une équipe ou une organisation vers le succès. Guy Anastaze, fort de sa longue expérience de la vente et du coaching, explique comment créer avec un client une relation sincère, respectueuse et empathique.



À travers des partages d'expérience, des exemples, et des conseils pratiques, Michaël Aguilar a rassemblé les techniques appropriées à chaque étape. Elles sont, en fait, tirées de l'expérience et des pratiques des vendeurs réputées comme étant les meilleurs de France, Michaël ayant accompagné sur le terrain des dizaines de commerciaux. Pour trouver les meilleurs commerciaux, il a tout simplement demandé aux chefs d'entreprises "Quel est votre meilleur commercial ?" pour ensuite voir quels étaient leurs secrets sur le terrain.



Elles sont, en fait, tirées de l'expérience et des pratiques des vendeurs réputées comme étant les meilleurs de France, Michaël ayant accompagné sur le terrain des dizaines de commerciaux. Pour trouver les meilleurs commerciaux, il a tout simplement demandé aux chefs d'entreprises "Quel est votre meilleur commercial ?" pour ensuite voir quels étaient leurs secrets sur le terrain. Ce livre a été enrichi de nombreuses fois avec plusieurs rééditions. Voici une vidéo où il explique sa méthode avec un exemple : Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 23 € sur ce lien Voici quelques uns des avis des lecteurs : Ne coupez jamais la poire en deux Ce livre a été écrit par Chris Voss, Tahl RAZ et David ROCHFERT (Traduction) Chris Voss, un ancien négociateur du FBI a sorti le livre "Ne coupez jamais la poire en deux" pour illustrer que la négociation peut être gagnée et que ce n'est nécessairement un status quo qui ne satisfait vraiment jamais personne. De par son expérience au sein de ce service, il a pu partager toutes les formes de négociation ainsi que les différentes tactiques et stratégies pour les remporter. L'une de mes techniques préférées, c'est son fameux email "Est ce que vous avez abandonné votre projet" qui permet d'avoir des nouvelles d'un prospect qui ne répond plus à vos messages depuis des semaines. Cette petite phrase (sans rien d'autre) permet dans la plupart des cas d'éclaircir la situation sur un projet. L'autre technique intéressante, c'est de laisser le client / prospect négocier contre lui même en lui demandant "Mais comment faire ?" lorsqu'ils vous demandent une remise. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 19,90 € sur ce lien. Il est aussi disponible en version audio à 9,95 €. Voici quelques uns des avis des lecteurs : La boîte à outils du commercial Ce livre a été écrit par Pascale Bêlorgey et Stéphane Mercier. Pour aider chaque commercial dans toutes les étapes de la vente, Pascale Bêlorgey et Stéphane Mercier délivrent les méthodes et surtout les outils à adopter dans La boîte à outils du commercial.

À cette ère du numérique, ils n'ont pas oublié de mettre un point les outils commerciaux sur les réseaux sociaux. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 26,50 € sur ce lien Voici quelques uns des avis des lecteurs : Le Grand Livre de la Vente Ce livre a été écrit par Nicolas Caron et Frédéric Vendeuvre. Le monde de la vente évolue au fil du temps, que ce soit vis-à-vis des outils, ou du comportement du client. Par extension, les techniques commerciales doivent aussi être plus performantes. C'est pourquoi Nicolas Caron et Frédéric Vandoeuvre ont mis à jour les différents outils et méthodes à adopter afin de développer les compétences commerciales des professionnels de la vente pour n'importe quel secteur d'activité : organiser et mettre en œuvre sa conquête de nouveaux clients, adapter sa stratégie d'entretien aux différentes situations possibles, renforcer sa force de persuasion, négocier fermement avec les acheteurs professionnels, aborder la conclusion sereinement, faire de la fidélisation un atout pour vendre plus, entretenir et développer son mental de compétiteur, rédiger des propositions écrites gagnantes; réussir l'épreuve des soutenances orales; faire de l'argument financier un allié pour convaincre les directions. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 52 € (3ième Edition) sur ce lien Lève-toi et Vends Ce livre a été écrit par Nicolas Caron Ce livre est adressé à tous professionnels souhaitant évoluer et faire de la vente une passion. Avec des phrases mordantes, l'auteur apprend à viser l'excellence et à relever des défis, chaque jour, en tant que commercial. L'objectif étant de savoir prendre plaisir à vendre chaque jour, les techniques se basent plutôt sur des postures mentales. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 19,50 € sur ce lien Voici quelques uns des avis des lecteurs : Vaincre les objections des clients Ce livre a aussi été écrit par Michaël Aguilar. De la prospection à la signature du contrat, les objections des clients font une partie intégrante de la vente. Dans "Vaincre les objections des clients", tous les acteurs en relation avec les clients trouveront les familles d'objection, ainsi que les techniques pour les contourner en fonction du profil psychologique du client. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 24 euros sur ce lien. Voici quelques uns des avis des lecteurs : Ce livre a été écrit par Guy Anastaze, avec une préface de Lionel Bellenger. Vendre, c'est aider un client à réussir grâce à des produits et des services ; un vendeur est donc comparable à un coach qui accompagne une équipe ou une organisation vers le succès. Guy Anastaze, fort de sa longue expérience de la vente et du coaching, explique comment créer avec un client une relation sincère, respectueuse et empathique. Il démontre que cette approche relationnelle stimule la performance commerciale. Psychologie positive et techniques cognitivo-comportementales sont autant d'outils que l'auteur mobilise pour exceller.

Voici la présentation du livre par Guy Anastaze Privilegiant la vente relationnelle (par rapport à la vente transactionnelle) en mettant le savoir-être au cœur de celle-ci, la caractéristique distinctive principale de l'ouvrage est de traiter des aspects de la personnalité du vendeur plutôt que des différentes connaissances à acquérir et des techniques à développer pour vendre plus. Ainsi j'accompagne le vendeur à devenir non pas un bon, mais un excellent vendeur, sachant pratiquer l'écoute active, témoigner de l'empathie, de l'humilité et de l'authenticité, renforcer son leadership et disposer d'une vision juste de ses forces et de ses faiblesses. La vente est à la fois une science, un art et un état d'esprit. J'insiste sur le fait que la vente commence lorsque le client dit "non" ! Il ne s'agit pas d'être provoquant pour le plaisir, mais de faire preuve de bon sens : si un client me dit oui d'emblée ou assez rapidement, je ne suis pas en train de vendre. C'est le client qui est en train d'acheter. Affronter quotidiennement le "non!" permet au vendeur de démontrer sa pleine capacité commerciale.

La noblesse de la vente réside dans cette capacité relationnelle à accompagner et à aider son client à transformer un "non" en "oui". Je place également le vendeur au cœur d'un écosystème d'affaires (clients & clients de clients, hiérarchie, pairs, équipe) dont il est le boss, le chef d'orchestre. Il lui appartient d'activer, à bon escient et avec bons sens, chacun de ces quadrants pour atteindre ses objectifs et faire remporter du succès à lui, son équipe, son entreprise et ... son client. Car vendre n'est pas simplement faire en sorte que mon client utilise mes produits et mes services. Vendre c'est aider mon client à avoir du succès, grâce à mes produits et à mes services. En ce sens, vendre c'est coacher mon client. Enfin, à l'instar d'un champion sportif, un vendeur ménage sa monture pour aller loin.

Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 15,50 € Le livre est disponible en version audible à 9,95€. Voici quelques uns des avis des lecteurs : Ce livre a été écrit par Daniel Pink. Ce livre offre un regard neuf sur l'art et la science de la vente. Il révèle le nouvel ABC de l'art d'émouvoir les autres (ce n'est plus "Always Be Closing"), explique pourquoi les extravertis ne sont pas les meilleurs vendeurs. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 12,56€ sur ce lien Le livre est disponible en version audible à 9,95€. Voici quelques uns des avis des lecteurs : Bonus - Les livres sur la vente et le marketing Pour compléter cette sélection des meilleurs livres sur la vente, voici des livres moins cruciaux mais néanmoins intéressants, à la fois pour la psychologie de la vente ou le développement personnel. INFLUENCE ET MANIPULATION de Robert Cialdini Ce livre a été écrit par Robert B. CIALDINI (Auteur), Marie-Christine GUYON (Traduction) C'est un livre assez ardu à lire, car il présente des résultats d'études, d'enquêtes... scientifiques, mais il est passionnant car il détaille les mécanismes de notre psychologie. Pour apprendre à se défendre de l'influence et de la manipulation de ces personnes douées de talent de persuasion, INFLUENCE ET MANIPULATION de Robert Cialdini est un "must read". L'auteur dévoile, en effet, les secrets psychologiques qui font que certaines personnes exploitent notre tendance à nous laisser influencer. Bien sûr, on trouve également les techniques de défense contre ces manipulations. Voici un petit résumé en vidéo Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 19,95 € sur ce lien Voici quelques uns des avis des lecteurs : Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman Il s'agit d'un livre qui a été écrit par Nicholas Boothman. Attirer l'attention de son interlocuteur et clarifier son objectif dès le début de son speech ne sont pas innés.

C'est même source de niveau de stress élevé pour certaines personnes. Comprenant ce problème, Nicholas Boothman a détaillé dans Convaincre en moins de 2 minutes les différentes méthodes pour démontrer sa crédibilité et son autorité à son auditoire. Ce livre est vraiment fait pour les débutants avec des conseils très simples pour créer du relationnel, mais au final c'est une lecture facile pour apprendre quelques fondamentaux à utiliser tous les jours, sans autant être commercial. Voici les résumés en vidéo Partie 1 : Partie 2 : Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 14,41€ sur ce lien Voici quelques uns des avis des lecteurs : Ce livre a été écrit par écrit par Frédéric Bonneton. Il s'agit d'un ouvrage a été écrit sous forme de Story Learning, tous ceux qui ont acheté ce livre maintenant ont découvert de manière simple des techniques complexes d'influence, appliquées aux seules situations de négociation qui font la différence : les négociations en face à face. Ce livre est dédié pour des professionnels expérimentés et les débutants prendront aussi du plaisir à lire cet ouvrage grâce au mode narratif choisi par l'auteur. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 29,95€ sur ce lien Voici quelques uns des avis des lecteurs : Ce livre a été écrit par écrit par Robert Cialdini. C'est dans ce nouveau livre, fruit de ses recherches, sur le pouvoir de persuasion que Robert Cialdini livre sa méthode révolutionnaire pour influencer et convaincre une personne ou un public. Il est expliqué pourquoi et comment créer une situation, un contexte, favorable à la discussion afin que son interlocuteur soit a priori déjà convaincu par le message (ou le produit) qui lui sera délivré ensuite.

Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 16,95€ sur ce lien Ce livre est disponible en version audible. Voici quelques uns des avis des lecteurs : Ce livre a été écrit par Philippe Delière, Estelle Frocrair, Loïc Pallage, David Benguigui , Sandra Leysens, Carole Winquist, Virginie Charles et Patrice Laubignat. Depuis l'avènement des réseaux sociaux, on peut atteindre un degré de notoriété suffisant avec un budget très limité pour permettre de vendre autrement. L'auteur a pour ambition de vous indiquer comment organiser autrement vos équipes commerciales et marketing pour obtenir plus d'efficacité. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 16,95€ sur ce lien Voici quelques uns des avis des lecteurs : Vendre - Jordan Belfort Ce n'est pas le meilleur livre sur la vente, mais l'homme à l'origine du film "Le Loup de Wall Street" a écrit un livre avec quelques bonnes idées à reprendre. Cela plaira surtout aux personnes ayant vu le film, afin de connaître les véritables techniques de Jordan Belfort. Par exemple, le "Vendez moi ce stylo" vu dans le film n'est pas forcément un des exercices préférés de Jordan, mais un exercice classique d'entraînement à la vente. Ce livre est disponible sur Amazon au prix de 17,90 € sur ce lien Voici quelques avis sur le livre Vendre de Jordan Belfort : Voici une vidéo avec la véritable histoire de Jordan Belfort : Livres sur la vente épuisés ou plus disponibles en Français Certains livre sur la vente ont été traduits en Français il y a plusieurs années, mais n'ont pas été ré-édités. Vous pourriez donc les trouver d'occasion, ou en anglais sur des sites comme Amazon. Le Petit Livre Rouge de la Vente, Jeffrey Gitomer Ce livre a été écrit par Jeffrey Gitomer, c'est l'un des référence les plus citées. Jeffrey Gitomer partage son secret de "gourou de la vente" dans son œuvre intitulée "Le petit Livre rouge". En plus du ton direct et sans concession, il utilise aussi l'humour pour faire passer le message de manière directe. Le livre contient tous les mécanismes de la vente qu'un commercial a besoin de retenir pour être efficace. Ce livre n'est plus ré-édité en Français, vous ne trouverez que des livres d'occasion à des prix très élevés (plus de 40 euros) sur ce lien. Il est disponible en anglais sur Amazon au prix de 17 € sur ce lien Voici quelques uns des avis des lecteurs : Le livre a été écrit par Heinz Goldmann Vous allez découvrir ""285 idées et suggestion pour vos négociations de vente" Cependant sachez que ce livre n'est plus disponible à la vente en Français, seule la version anglaise reste disponible sur ce lien. Voici quelques un avis des lecteurs : Vous êtes un commercial passionné et vous voulez en savoir plus sur votre métier ?

success stories, techniques de ventes, etc... Nous avons concocté pour vous la liste des 7 livres que tous les commerciaux devraient avoir sur leur table de chevet : 7 - The Airbnb Story, Leigh Gallagher Commençons ce Top 7 par une success story, celle de Airbnb ! Ce site d'hébergement qui a détrôné tous les autres. Entre interviews et récits, cet ouvrage va vous plonger dans l'histoire de cette start-up, de sa création à son ascension en passant par les périodes de doutes des créateurs. Une success story entrepreneuriale qui en apprend beaucoup sur la volonté et l'obstination. 6 - Lève-toi et Vends ! Nicolas Caron Avec des illustrations humoristiques et un ton provocateur, ce livre se veut être en rupture avec les messages traditionnels. Il veut aider les commerciaux à progresser et à retrouver le goût de la vente grâce à des techniques et des postures mentales. Le but est de rappeler aux commerciaux que la pression du métier ne doit pas dépasser la passion pour celui-ci. 5 - Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman Comment capter l'attention de votre interlocuteur ? Quelle que soit la profession, cette question est récurrente et génère souvent du stress. Nicholas Boothman vous livre ses techniques et conseils pour convaincre et être à l'aise à l'oral. Délivrer une idée en 10 secondes, bien s'exprimer devant son auditoire, adapter son mode de communication en fonction des personnes, tout cela s'apprend et ce livre peut vous y aider. 4 - La Boîte à Outils du Commercial, Pascale Bêlorgey et Stéphane Mercier Comme son nom l'indique, ce livre est la parfaite boîte à outils du commercial. Il regroupe 66 outils indispensables aux commerciaux sur des sujets variés tels que : organiser son action commerciale, vendre ou encore négocier. Chaque outil est présenté sous forme de fiche technique, avec une illustration, une définition, le mode d'utilisation, les avantages et les inconvénients. Ce livre est un indispensable pour les commerciaux. 3 - La Négociation Commerciale en Pratique, Patrick David Ce livre, devenu un classique, est un véritable guide de la vente. Toutes les techniques de vente apprises, toutes les théories étudiées, toutes les astuces dont on vous a parlé, oubliez tout ! Dans son livre, Patrick David vous parle des techniques qui marchent vraiment, on oublie la théorie. La vente c'est avant tout de la pratique. Ce livre a d'ailleurs reçu le prix DCF (Le prix du livre de la fonction commerciale par la fédération des Dirigeants Commerciaux de France). 2 - Le Grand Livre de la Vente, Nicolas Caron et Frédéric Vandoeuvre Face à des clients toujours plus informés et des offres plus complexes, les commerciaux se doivent d'être toujours plus performants. Ce livre de Nicolas Caron et Frédéric Vandoeuvre développe toutes les compétences commerciales et les techniques de ventes indispensables à tout professionnel de la vente, quel que soit le type de vente et le secteur d'activité. 1 - Le Petit Livre Rouge de la Vente, Jeffrey Gitomer Jeffrey Gitomer a créé un livre amusant et pratique dont les commerciaux tirent profit. Les commerciaux veulent des réponses. C'est pourquoi Le Petit Livre Rouge de la Vente est court et va droit au but. Il est rempli de réponses aux questions que tous les commerciaux se posent, pour les aider dans leurs ventes d'aujourd'hui et de demain.