

REFERENCES (par oomark) Styles (III)

01-12-2009

Références (par oomark) n° 652

Rédigé mardi 1er décembre 2009 - 08:00

Diagonales,

par Jean-Jacques Salomon

La bulle du bulbe Les

Chinois achètent massivement de l'ail pour se protéger, selon une croyance ancestrale, contre la grippe. Conséquence : le prix de gros de l'ail en Asie est quinze fois...(suite)

Topo : " Ingénieurs commerciaux : lequel choisir ? "

L'expert :

- Réfléchit avant de parler

- Fournit des réponses précises
- Présente des chiffres
- Evoque les limites de sa proposition
- On l'écoute attentivement
- On pose des questions

A chaque type de vente : son style de vendeur

L'empirique :

- Parle avec son coeur
- Dit qu'il faut qu'il se renseigne
- Invoque son expérience
- Cite des références
- On le regarde attentivement
- On le suit

Les meilleures ventes se font en équipe

" On est plus souvent dupé par la défiance que par la confiance." Cardinal de Retz

Culture COM : « Calvin Klein ». A New York et à Los Angeles, une affiche de la célèbre marque américaine provoque des embouteillages. Pourquoi ?
Réponse
avec

Changements : « Toulouse ». Dans la cité rose, un bar applique les techniques du yield management. Comment ?
Réponse
avec

Les mots pour le dire : «
De l'eau dans le gaz ». Lorsqu'il y en a, c'est que des conflits se
préparent. En entreprise, cela finit vite par exploser. Mais d'où vient
l'expression ?
Réponse avec

People : « Ce qu'ils faisaient à 23 ans ». Jean Gabin ? Réponse avec

Curiosités
: « Jonas Salk & Picasso ». Le père du vaccin contre la
poliomyélite et le grand artiste ont quelque chose en commun. Mais quoi
? Réponse

Quartier latin : « Who's there ? » Quelle célèbre pièce de théâtre commence-t-elle ainsi ? Réponse

Neuromanagement : Comment sortir de la crise
et sur Amazon

, par Robert Branche, auteur de Neuromanagement, en librairie

ENTRETIENS D'EMBAUCHE : perles & gags