

15 citations pour la VENTE et la NEGOCIATION

Chacun d'eux sera lu chaque ½ heure de la journée...
A l'un d'entre nous de l'analyser et de l'expliquer
En 5 mn.

« Entraînement difficile, guerre facile »

Proverbe de la Légion étrangère

« Tout objectif flou se traduit irrémédiablement par une connerie précise »

Anonyme

« Celui qui néglige de se préparer doit se préparer à être négligé »

Anonyme

« Ecoute celui qui parle car celui qui parle est sourd »

Proverbe cheyenne

« Le vendeur qui n'est pas cru est cuit »

Anonyme

**« Une fausse note jouée avec timidité est une fausse note,
une fausse note jouée avec conviction est une interprétation ».**

Claude Luter

**« Les arguments sont comme les glands, tous ne donnent pas un chêne.
Mais si vous en plantez suffisamment un chêne poussera sûrement tôt ou tard »**

William Faulkner

**« Vous pouvez tromper tout le monde une fois, quelques-uns souvent,
mais vous ne pouvez tromper tout le monde tout le temps »**

Abraham Lincoln

**« La recette d'un bon discours, c'est une très bonne introduction, une très bonne conclusion,
et les deux les plus rapprochées possible »**

Pierre Dac

**« Ce n'est pas la peine d'avoir du talent à la cinquième ligne
si le lecteur ne dépasse pas la troisième »**

Françoise Giroud

« Celui qui dit « coupons la poire en deux » tient en général le couteau, et la poire, c'est vous »

Anonyme

« Etre contesté, c'est être constaté »

Victor Hugo

« Ne négociez pas avec vos peurs. Mais n'ayez pas peur de négocier »

John F. Kennedy

**« Si quelqu'un te traite d'amateur, rappelle-lui que ce sont des amateurs qui ont fait l'arche de Noé
et des professionnels qui ont fait le Titanic »**

Proverbe québécois

« Celui qui argumente et ne conclut pas est comparable à celui qui sème et ne récolte pas »

Michaël Aguilar