

Vous avez envie de vendre plus ?

Pour l'opération « Tribune d'été » organisée par la rédaction de Maddyness, nous avons sollicité les experts et expertes qui ouvrent une fenêtre sur le futur des entreprises et de la société. Tribune proposée par Catherine Barba.

Temps de lecture : minute

7 août 2024

Depuis bientôt deux ans, j'ai plongé dans la révolution du travail et le Future of Work. Pour une pionnière du web, quelle cure de jouvence !

La profonde mutation du rapport au travail que l'on vit aujourd'hui exige exactement la même capacité de remise en question pour les entreprises, la même nécessité d'oser, agir, tester, échouer, avant de trouver la bonne équation pour gérer l'actif humain au cœur de toute croissance.

Depuis que j'ai cofondé Envi, ma 4ème entreprise, je fréquente tous les jours une catégorie d'entrepreneurs sacrément experts, sacrément nombreux - et qui vont l'être de plus en plus : les indépendants.

Ce sont généralement des salariés passés à l'ouest pour devenir consultants, freelances, coachs, artisans, commerçants... Beaucoup de « slasheurs » aussi, qui pratiquent le travail au pluriel, salariés pour partie, entrepreneurs pour l'autre.

C'est très noble d'être indépendant. Très exigeant aussi.

Ceux que je côtoie et qu'on accompagne ont une grande ambition : ils ne rêvent pas d'hypercroissance mais d'équilibre de vie, ils ne lèvent pas de fonds mais des clients et ce n'est pas si simple !

Quel que soit leur métier, ceux qui marchent le mieux, qui vendent beaucoup et gagnent bien leur vie ont invariablement les qualités suivantes :

Ils ont une expertise très forte

C'est excitant de se rêver caviste ou décoratrice d'intérieur après un long passé corporate, mais si on veut tirer des revenus rapides et réguliers de sa nouvelle activité solo, mieux vaut quand même vendre quelque chose qu'on sait très bien faire ; un métier qu'on maîtrise, une cible qu'on connaît. La double reconversion (nouveau statut et nouveau métier) est périlleuse. Ce qui rapporte vite quand on se met à son compte : développer une offre dont le succès repose sur une compétence forte que l'on a déjà ; pour ce qui manque, trouver des coéquipiers super bons - l'indépendance est tout le contraire de la solitude.

Ils ont plus de ressources que les autres

Entreprendre, je ne vous apprend rien, c'est traverser de bonnes grosses zones de turbulences. Quand rien ne se passe comme prévu, c'est-à-dire à peu près tout le temps, il faut avoir le cœur bien accroché. La détermination et l'entourage font toute la différence. Qu'est-ce qui entretient votre confiance ? Dans quoi puisez-vous votre énergie ? Le sport, la famille, les amis, la foi, un réseau qui épaulé, challenge et fait grandir ... C'est le socle d'une activité indépendante réussie et qui dure.

Ils savent vendre et se vendre

Quand on est indépendant, c'est chaque jour qu'il faut aller chercher ses clients avec les dents. Si tu dors t'es mort ! On doit considérer que l'on a deux métiers : son domaine d'expertise et faire rentrer le cash. Il faut pour cela bien connaître ses cibles, quel est leur besoin, ce qui leur manque. Entreprendre, c'est résoudre les problèmes de ses clients mieux

que ses concurrents.

J'ai rencontré peu d'indépendants qui savaient pitcher de façon ultra simple, synthétique et vendeuse, qui aimaient prospecter. La bonne nouvelle est que cela s'apprend et qu'en quelques semaines les progrès sont spectaculaires.

Une chose qui fait la différence en vente est de savoir banaliser le non, pour réduire son temps de récupération et vite remonter en selle. Moi je me donne pour objectif un échec par jour. Un refus est bon signe : il signifie que vous essayez beaucoup, que vous prospectez assez. Un refus, un silence, un prospect qui vous dit non ? Bingo, vous marquez un point ! Un point de combativité, de prospection active.

Si votre offre est unique et répond à un besoin prioritaire de vos cibles, votre ténacité et votre motivation finiront par payer.

Pour l'occasion, Maddyness vous propose de télécharger le cahier de vacances Envi pour vendre plus



À lire aussi

Pour les indépendants, l'écosystème se structure



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Catherine Barba