



**- Le commercial d'aujourd'hui attire d'emblée la sympathie.**

Peu bavard, il préfère faire parler son prochain et l'écoute toujours avec beaucoup d'attention.

Il adapte son discours et son attitude à celle de son client.

Il se modèle à son client pour ne faire qu'un avec lui.

On ne dit plus "relation clientèle" mais "couple fusionnel client /commercial".

Le commercial d'aujourd'hui devient le caméléon des temps modernes.

**- Attention ! Le commercial ne se met pas en scène, il vit intensément le moment présent.**

Doué d'une grande sensibilité voir d'une hyper sensibilité (d'où son besoin constant de reconnaissance), il sait capter et s'imprégner des états émotionnels de son client pour mieux l'influencer.

Il ressent, détecte jusqu'à ses attentes les plus intimes.

Ce que son client n'ose pas lui révéler, il le décèle.

Parfois même en état de grâce, il entre dans la confiance.

**- Le commercial d'aujourd'hui a pour principale mission : servir son entreprise.**

Il ne travaille pas pour son entreprise mais vit pour elle 24h/24, 7 jours/7, il y croit (il ne faut donc pas le décevoir).

Il est à l'affût de toute information et donc d'opportunités pouvant lui ouvrir le sésame convoité.

Bref, il est curieux de tout et de rien. Chaque information est enregistrée avec précaution dans son cerveau, (le commercial ne gaspille aucune information).

Le moment opportun, il saisit l'information pour en faire jaillir une source.

**- Le commercial sait se trouver au bon moment, au bon endroit.**

Plus que l'appât du gain, il est déterminé et exulte à surmonter les obstacles pour parvenir à atteindre son chiffre.

- Le commercial a une capacité quasi-innée à rebondir rapidement face à ce que le profane prend pour un échec. Pour le commercial, il s'agit d'une simple erreur de trajectoire.

Et oui, vous l'aurez compris le commercial est un fin stratège.

Pourtant, malgré son apparente décontraction, le commercial d'aujourd'hui n'est pas nécessairement un grand communicateur. Il peut-être même timide. Il n'aime pas se faire remarquer, ni se démarquer des autres.

Allons donc, du loup prêt à dévorer tout cru son client, nous voilà face à un homme simple, timide, réservé et pourquoi pas gentil pendant que vous y êtes !...

**C'est bien joli tous ces compliments mais le sexe dans tout ça ?**

J'y viens, j'y viens, patience !



Tout d'abord ce titre "d'énergie sexuelle", de quoi s'agit-il exactement ?

### **L'émotion sexuelle a plusieurs finalités :**

- la perpétuation de l'espèce humaine
- le désir proprement dit
- La transmutation de ce désir en énergie créative et positive

Le désir sexuel est le plus puissant des désirs. Il stimule l'esprit, développe l'imagination, inhibe la peur, encourage à la persévérance.

A ce titre, pas ou mal canalisé, ce puissant désir peut s'avérer chez certains (je le précise) , destructeur, les récents événements à ce sujet nous l'ont démontré.

Inversement, maîtrisée, canalisée et transférée (d'où le terme de transmutation), cette énergie s'avère être un révélateur de créativité extrêmement fertile mais aussi joue un rôle de booster sans commune mesure.

Toute personne qui canalise cette source d'énergie développe alors une source de profit exponentiel.

Sujet tabou, de nombreuses études ont pourtant démontré cet effet auprès de commerciaux.

Le commercial vous l'aurez compris est un surdoué (qui s'ignore la plupart du temps) de cette énergie phénoménale.

L' hyper sensibilité du commercial, associée à cette énergie créative va produire un véritable accélérateur et motivateur de ses performances commerciales et donc de ses ventes.

Précision, **le commercial n'est pas un obsédé du sexe**. Bien au contraire, il canalise et transforme son énergie sexuelle en énergie de créativité, en énergie salvatrice pour surmonter les obstacles et atteindre ses objectifs.

## Quel est le profil de ce commercial tant convoité ?

Là encore attention, il n'y a pas de profil type mais plus modestement des indicateurs. Le commercial a des prédispositions naturelles.

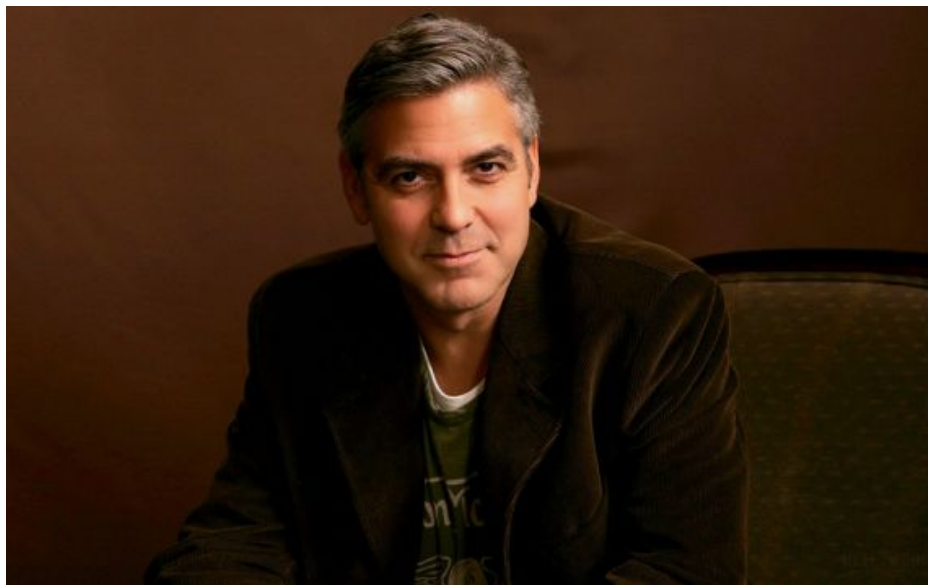
Mais, avant 35/40 ans, il ne les maîtrise pas et a tendance à dépenser son énergie sans compter et surtout sans en mesurer toujours les conséquences.

C'est pourquoi, dans ce cas, je préfère parler de capacité à maîtriser son énergie sexuelle et non de réel talent.

### **Le commercial ne révèle son potentiel qu'à partir de 40 ans.**

La connaissance de soi et du genre humain, la maturité d'esprit, le recul, la stabilité affective, sont d'autant de facteurs qui vont lui être nécessaire dans la maîtrise de son énergie à canaliser ses pulsions sexuelles, à les maîtriser puis les transférer en énergie positive et créative.

Ainsi d'une prédisposition, il peut en faire **un atout**, voir même **un talent**.



A condition toutefois que cette maîtrise de soi, s'associe à une pratique régulière des techniques de séduction et des techniques de persuasion, ce qui a pour effet de magnifier cette énergie.

Inspiré par et pour l'amour d'une personne, transcendé par un élan amoureux, cette énergie salvatrice va décupler.

Là plus de doute possible nous sommes dans l'excellence...

**Vous reconnaitrez tout de suite un commercial possesseur de cet inestimable atout par son attitude, sûr de lui, rassurante, protectrice.**

- Il attire d'emblée l'attention sur lui par le magnétisme qu'il dégage et qui s'apparente au charme. Ce que l'on appelle communément le sex appeal.
- Il rayonne. Il a une capacité d'abstraction hors du commun, il capte l'attention de son entourage, à fortiori de son client.
- Son regard est empreint du désir de plaire. Il peut-être déstabilisant si celui-ci est soutenu. Le regard en lui-même est un puissant révélateur du désir, (sachez que 2minutes d'un regard intense suffit à déstabiliser une personne).
- Il est en total cohérence avec lui-même. Son attitude positive, son discours, son comportement, ses moindres gestes, le timbre chaud de sa voix pousse à l'invitation.

## Conclusion :

Madame, Monsieur, dirigeant d'entreprise, la prochaine fois qu'un commercial s'invite dans votre entreprise, accueillez-le, complimentez-le et surtout demandez-lui qu'il vous révèle ses secrets pour vendre plus et mieux.

**En d'autre terme devenez commercial...**

Note de l'auteur : cet article se conjugue au féminin.



[L'énergie sexuelle comme motivateur de ventes à télécharger en MP3](#)

Réagissez à cet article, avez vous déjà rencontré un(e) commercial(e) doté d'un magnétisme sans précédent ?

A très bientôt.

Et surtout, prenez soin de vous.

**Cécile AtCom**

PS : Entre nous, il n'y a qu'une femme pour écrire un article pareil !