

**Arrêtez de
vendre !**

et commencez à

donner (de la valeur)



Vous poussez vos offres... mais les clients restent indifférents ?

La vraie vente ne commence pas par un pitch, mais par la valeur que vous apportez !



Le principe de réciprocité

👉 Quand vous donnez quelque chose d'utile, votre prospect se sent enclin à vous écouter.

🔥 Plus vous apportez de la valeur, plus la vente devient facile.



Une checklist dynamique

- ✓ Partagez un conseil ultra-actionnable
- ✓ Offrez un audit ou une démo personnalisée
- ✓ Fournissez une étude de cas pertinente (mon préféré)



Provaleur

