

# 5

## Power Principles to Get People to Buy You

### 1. BE LIKABLE

Everyone in your business should be smiling when dealing with customers. Use your positive attitude and optimism to project a cheerful, smiling, outgoing personality.

### 2. CONNECT

The key to connecting is listening deeply with your eyes and ears. Listen to what your customers say and observe their emotions. They are passionate about certain things. Look for common ground here.

### 3. SOLVE PROBLEMS

Look for and solve problems even if your solutions don't generate immediate business. Customers are extremely loyal to people and businesses who solve their problems.

### 4. GO THE EXTRA MILE

Always do more than you are required to. Customers admire, respect and trust those who are committed to excellence. Most companies are doing just enough to get by. Go the extra mile to stand out from the competition.

### 5. CREATE A POSITIVE EXPERIENCE

In today's economy, people are willing to spend more money than ever before just to feel good. It is imperative that you find ways to create positive emotional experiences for our customers. Make it FUN, WORRY-FREE & REWARDING.



# 5

## principes puissants pour que les gens vous achètent

### 1. SOYEZ AIMABLE

Toutes les personnes dans votre commerce devraient sourire lorsqu'elles servent un client. Utilisez votre attitude positive et votre optimisme pour projeter une personnalité plaisante, souriante et extravertie.

### 2. CRÉEZ UN RAPPORT

La clé pour établir une connexion est d'écouter attentivement avec vos yeux et vos oreilles. Écoutez ce que disent vos clients et observez leurs émotions. Ils sont passionnés par certaines choses. Recherchez un terrain d'entente.

### 3. RÉOLUTION DE PROBLÈMES

Recherchez leurs problèmes et trouvez des solutions. Les clients sont extrêmement fidèles aux gens et aux entreprises qui réussissent à résoudre leurs problèmes.

### 4. ALLEZ PLUS LOIN

Faites-en toujours plus afin de dépasser leur attentes. Les clients admirent, respectent et ont confiance en ceux qui sont engagés à l'excellence. La plupart des compagnies en font juste assez. Allez plus loin pour vous démarquer de la concurrence.

### 5. CRÉEZ UNE EXPÉRIENCE POSITIVE

Dans l'économie d'aujourd'hui, les gens sont prêts à dépenser plus d'argent que jamais afin de se sentir bien. Il est impératif que vous trouviez des façons de créer des expériences émotionnelles positives pour nos clients. Rendez l'expérience amusante et réduisez leurs soucis.

**Benson**  
PIÈCES D'AUTO