

Vendre *avec* des Mots

Everytime our eyes meet this feeling inside

he is almost more than I can take

Baby when you touch me I can feel how much

you love me and it just blows me away

I've never been this close to anyone or

anything I can see your thoughts

I can see your dreams

I can't know how you do what you do

I'm so in love with you baby keeps getting

better I want to spend the rest of my life

with you by my side forever and ever

There's nothing that you do ... baby I'm

amazed by you ... the smell of your skin

the texture of your hair the way you whisper

in the dark your hair all around me

the way you surrounded me

Everytime our eyes meet this feeling inside

he is almost more than I can take

Baby when you touch me I can feel how much

you love me and it just blows me away

I've never been this close to anyone or

anything I can see your thoughts

I can see your dreams

I can't know how you do what you do

I'm so in love with you baby keeps getting

better I want to spend the rest of my life

with you by my side forever and ever

There's nothing that you do ... baby I'm

amazed by you ... the smell of your skin

the texture of your hair the way you whisper

in the dark your hair all around me

the way you surrounded me

Exploitez le Fantastique

Pouvoir des Mots

**et Générez des Ventés
à Long Terme !**

Licence

L'auteur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible lors de la création de cet ouvrage, malgré ceci, il ne peut en aucun cas garantir ou représenter l'exactitude du contenu de cet ouvrage dû à l'évolution et à la mutation rapide et constante d'Internet.

Bien que tout ait été fait afin de vérifier les informations contenues dans cet ouvrage, l'auteur n'assume aucune responsabilité concernant des erreurs, des omissions, d'une interprétation ou d'une compréhension contraire du sujet développé. Toutes formes d'offenses éventuellement ressenties par des personnes, peuples ou organisations seraient purement involontaires.

Dans les livres pratiques de Conseil, comme dans toute autre chose, il n'est fait aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont avertis et doivent faire appel à leur propre jugement à propos de leurs propres capacités à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source légale en droits des affaires, de comptabilité ou de conseil financiers. Les lecteurs sont invités à faire appel à des services professionnels compétents en matière de législation, droit des affaires, comptabilité ou dans le conseil financier.

Cet ebook est protégé par un droit d'auteur. La violation des droits d'auteurs est constitutive du délit de contrefaçon puni d'une peine de 300 000 euros d'amende et de 3 ans d'emprisonnement (CPI, art. L. 335-2 s.). Des peines complémentaires - fermeture d'établissement, confiscation, publication par voie d'affichage de la décision judiciaire - peuvent en outre être prononcées.

Vous pouvez imprimer cet ebook si cela vous en facilite la lecture, mais pensez aussi à la nature et à notre environnement.

Table des matières

Introduction	3
Comment les Mots Peuvent Vendre.....	5
À qui parlez-vous ?.....	5
Apprendre un Nouveau Langage	7
Écrire d'abord, modifier ensuite.....	8
Utiliser les Déclencheurs Psychologiques	8
Comment Faire Briller Vos Mots	14
Utiliser des Mots Puissants pour Attirer l'Attention et La Retenir !	18
Vendre avec des histoires.....	20
Comment Rendre Vos Ecrits Efficaces	23
Comment Utiliser Cette Connaissance à Bon Escient	24
Comment S'assurer Que Vos Mots Touchent Le lecteur	28
Conclusion.....	29
« J'ai un rêve ».....	30

Introduction

Les mots, ils nous entourent, ils nous assaillent chaque jour de toutes parts, lorsque vous discutez avec vos amis, lorsque vous vous asseyez pour passer quelques minutes de calme avec un livre entre les mains... Les mots sont fermement enlacés dans tous les aspects de nos vies.

Mais réalisez-vous le vrai pouvoir des mots ?

Ils ont une emprise considérable sur nos actions et nos émotions. Ils peuvent nous rendre heureux, tristes, furieux. Ils peuvent nous amener à acheter, nous faire sauter de joie, parfois même sans nous en rendre compte.

Pensez à certains discours célèbres de l'histoire, ils étaient tous motivants, émouvants, bourrés d'imagination et d'inspiration. Ils avaient tous le pouvoir de "prendre le contrôle" de l'auditeur pour qu'il fasse ce que l'orateur attend de lui. C'est précisément ce que vos écrits doivent faire. Vous trouverez la transcription complète du fameux discours de Martin Luther King Jr « J'ai un rêve » à la fin de ce rapport et nous en analyserons les différentes parties au fur et à mesure.

Ainsi, l'un des outils les plus puissants dans votre arsenal est l'utilisation habile des mots pour atteindre et toucher vos lecteurs. Les mots ont la capacité de séduire un prospect, de retenir l'attention de l'acheteur potentiel, et de construire une relation avec lui pour qu'il vous achète, non seulement le produit que vous lui proposez, mais également vos futurs produits.

Dans le même temps, les mots ont le pouvoir de faire fuir les acheteurs potentiels, d'exaspérer et d'être même insultants et de causer des dommages irréparables sur votre réputation !

La clé pour exploiter le pouvoir des mots afin de gagner facilement de l'argent est d'écrire un message destiné à une personne bien précise et de faire en sorte qu'il attire suffisamment son attention afin qu'elle passe à l'action !

C'est ce que vous allez apprendre maintenant dans cet ebook.

Comment les Mots Peuvent Vendre

Les mots représentent la partie la plus importante dans tous les messages de vente, que ce soit dans une vidéo, dans une page de vente, un communiqué de presse, un article... Même les mots présents dans une bannière publicitaire détermineront son efficacité. Il y a plusieurs points importants qu'il faut garder à l'esprit lorsque vous rédigez le texte de vos messages publicitaires, en voici quelques-uns.

À qui parlez-vous ?

Regardons la réalité en face, dans une même journée, vous parlez différemment à chaque personne que vous rencontrez. Vous le faites consciemment ou inconsciemment, mais vous PARLEZ différemment. Si vous connaissez une personne qui est bruyante et pleine d'entrain, vous pourriez lui parler complètement différemment qu'avec un ami calme et réservé. Différents sujets, différents styles... Par exemple, les membres du personnel parlent différemment à leur patron qu'ils le font entre eux.

Les ventes dépendent de cette relation. Si vous avez un bon rapport avec une personne, elle baissera automatiquement sa garde et elle aura plus confiance en ce que vous dites.

Alors, à qui parlez-vous ?

Vous devez répondre à cette question chaque fois que vous rédigez un texte, tout ce que vous écrivez doit cibler une personne spécifique pour avoir un plus grand impact et créer à coup sûr une connexion entre cette personne et vous.

Voici un exercice que vous devez faire pour chaque marché que vous souhaitez exploiter, chaque site que vous lancez, chaque produit que vous créez...

Sachez à qui vous parlez !

1. Déterminez le marché que vous ciblez – perte de poids, santé, beauté, etc.
2. Identifiez la niche que vous voulez cibler dans ce marché – traitement des acnés, calvitie, perte de poids pour un mariage, etc.
3. Maintenant, visitez les sites sur lesquels vos clients potentiels se rendent, prenez note du type de personnes que vous allez rencontrer, leurs âges, leurs lieux de résidence, etc. Les forums sont le meilleur endroit pour effectuer ce genre de recherches.
4. Si vous ne trouvez pas de renseignements, alors vous devez être créatif, remuer vos méninges pour savoir quel sera votre client potentiel. Vous pourrez apporter des modifications par la suite sur la base de toute nouvelle information qui vous vient à l'esprit.
5. Maintenant, créez 4 personnes imaginaires qui peuvent représenter vos clients potentiels :
 - Age
 - Genre
 - Revenu du ménage
 - Enfants
 - Statut Marital
 - État d'esprit
6. Maintenant, vous devez réduire cette liste, sur les 4 personnes que vous avez créées, vous devez en sélectionner seulement deux qui correspondent le mieux aux personnes présentes dans votre niche ou celles que vous souhaitez cibler.
7. Modifier les profils si nécessaire lorsque vous trouvez une nouvelle information.
8. Terminé – assurez-vous maintenant que vous vous adressez toujours à ces deux personnes lorsque vous écrivez un texte.

Grâce à ce travail, vous connaissez mieux vos clients potentiels ce qui améliorera l'impact de vos textes. Cependant, si vous écrivez simplement un article pour un nouveau marché et que vous ne désirez pas réaliser ce travail, prenez 30 secondes pour représenter dans votre esprit une personne à qui vous vous adresserez.

Apprendre un Nouveau Langage

Je ne devais pas mentionner ceci puisque ce rapport ne concerne pas le copywriting ou la rédaction publicitaire, mais l'utilisation des mots, en général, pour influencer les personnes. Cependant, je pense que c'est un facteur tellement puissant dans le succès d'une communication qu'il doit être mentionné.

Le langage que vous avez l'habitude d'utiliser dans vos écrits ne doit pas seulement viser à séduire, faire passer des émotions et retenir l'attention du lecteur, mais il doit également prouver que vous êtes l'un d'entre eux.

Nous aimons tous être avec des personnes qui nous ressemblent, qui aiment les mêmes choses que nous ou qui ont les mêmes opinions.

Ainsi, si vous parlez à une personne d'un sujet et que vous mentionnez un mot ou une expression qu'elle a l'habitude d'entendre, le contact se fera automatiquement. Si vous utilisez des expressions et des mots qu'elle ne connaît pas, cela créera une barrière entre vous.

Par exemple, sur le marché de change (forex), une tendance à la baisse est un « marché baissier » et une tendance à la hausse est un « marché haussier ». Si vous ne connaissez rien au marché de change, vous n'utiliserez pas ces termes et cela peut passer inaperçu. Mais si vous parlez avec une personne qui a des connaissances dans ce domaine alors, elle remarquera que vous ne maîtrisez pas ce sujet.

Vous devez donc continuer vos recherches, visiter des forums, des blogs, lire le contenu des experts de cette niche et essayer de noter tous les termes techniques qu'ils utilisent, les comprendre puis les introduire dans vos écrits afin d'améliorer votre crédibilité auprès des lecteurs de votre niche.

Écrire d'abord, modifier ensuite

Lorsque nous écrivons, nous avons tendance à modifier constamment nos écrits. Non seulement cela vous rend improductif, mais cela peut vraiment détruire votre style d'écriture.

Si vous écrivez d'un seul trait sans vous arrêter ou sans apporter de modifications, et seulement à la fin relire votre texte pour le modifier, vous serez étonné de l'effet positif que cela aura sur votre écriture !

Votre texte sera tellement plus fluide, vos idées seront plus fraîches, votre inconscient vous guidera à faire un meilleur travail.

Ensuite, revenez sur vos pas et modifiez votre texte. Une fois que la structure est mise en place, vous pouvez commencer à l'affiner, à y ajouter des mots efficaces, comme vous le découvrirez plus tard, pour rendre votre texte plus « percutant ». C'est tellement plus facile lorsque vous avez une trame sur laquelle s'appuyer.

Certaines personnes y croient tellement qu'elles éteignent souvent leur moniteur lorsqu'elles écrivent afin d'éviter d'apporter des modifications.

C'est ici la fin du premier chapitre de ce Guide, pour découvrir la suite, je vous invite, dès maintenant, à cliquer sur ce lien afin de tout savoir :

<https://stratosweb.fr/pv-vendre-avec-des-mots/>

A tout de suite !



Amicalement,
Tarik Le Facilitateur

Manager [StratosWeb](#)

Consultant e-marketing

Formateur / Pédagogue

Expert de l'emailing - Unique Mentor-Partner de [SG Autorépondeur](#)

Expert certifié Référencement (SIO)

Créateur de la [1ère e-conciergerie marketing francophone](#)