



**En temps de crise,  
vendez du rêve**

# **DÉTECTIVE DE RÊVES**

**En découvrant  
les rêves de vos clients,  
vous comprendrez  
leurs raisons d'agir.**

**Maxime Gilbert  
Coach de rêve**

# Table des matières

## Introduction

◆◆◆ Pourquoi ce livre est-il différent des autres livres sur la vente ? .....	6
---	---

## Chapitre I

◆◆◆ Les seize lois du détective de rêves. ....	10
<b>Première loi</b> - La loupe du détective de rêves est son amour inconditionnel. ....	10
<b>Deuxième loi</b> - Le détective de rêves parle à ses clients comme il le fait avec ses amis. ....	12
<b>Troisième loi</b> - Le détective de rêves réorganise les priorités de ses clients afin de les aligner avec leurs rêves. ....	14
<b>Quatrième loi</b> - Le détective de rêves donne du pouvoir à ses clients en leur communiquant sa confiance. ....	18
<b>Cinquième loi</b> - Le détective de rêves sauve le monde un cas à la fois, ....	21
<b>Sixième loi</b> - Le détective de rêves sait qu'il est en compétition avec tous les produits du monde. ....	23
<b>Septième loi</b> - Le détective de rêves n'affirme rien, il pose des questions. ....	25
<b>Huitième loi</b> - Les rêves du détective ne s'écroulent pas avec les baisses des actions de la bourse. ....	27
<b>Neuvième loi</b> - Lorsque le détective de rêves perd une vente, il part immédiatement à la recherche d'autres rêveurs. ....	30
<b>Dixième loi</b> - Le détective de rêves sait que « le désir » est le passe-partout qui déverrouillera la porte de l'indécision. ....	31
<b>Onzième loi</b> - Le détective de rêves utilise la solution qui est toujours énoncée dans le problème. ....	33
<b>Douzième loi</b> - Le détective de rêves sait que les questions sont plus importantes que les réponses. ....	37
<b>Treizième loi</b> - Le détective de rêves porte plusieurs chapeaux. ....	42
<b>Quatorzième loi</b> - Le détective de rêves ne se fie pas aux apparences, car il sait qu'elles sont parfois trompeuses. ....	45
<b>Quinzième loi</b> - Toute présentation de vente se termine par un « oui », « oui aux changements » ou « oui au statu quo ». ....	50
<b>Seizième loi</b> - Le détective de rêves sait que les engagements mineurs facilitent l'engagement à la réalisation du rêve. ....	52



# Table des matières

## Deuxième partie

◆◆◆ Pour devenir Maître détective de rêves, vous devrez développer les qualités suivantes : .....	62
La confiance en vous .....	62
La confiance en votre produit .....	65
Être un rêveur .....	66
Rayonner d'une énergie positive exceptionnelle .....	67
Lorsque vous jouez votre rôle de détectives de rêves, entrez dans la zone du non-doute .....	70

## Troisième partie

◆◆◆ Les engagements qui vous conduiront à la réalisation du rêve de votre client .....	72
Obtenez l'engagement qu'ils vous écouteront avec passion, grâce à votre minute publicitaire. ....	72
Obtenez l'engagement qu'ils prendront des vacances à chaque année. ....	75
Obtenez d'eux qu'ils s'engagent à prendre des vacances au niveau de la qualité que vous offrez. ....	79
Obtenez d'eux qu'ils s'engagent à confirmer la valeur financière de l'achat. ....	85
Changez leurs croyances limitatives par des croyances opportunistes. ....	89
Transformez la phrase « Je vais y penser », en la phrase magique « Je veux réaliser mon rêve maintenant ». ....	93

## Quatrième partie

◆◆◆ Programme d'entraînement pour : Détective de rêves. ....	101
1- Entraînez-vous à découvrir leurs rêves ! .....	101
2- Entraînez votre cerveau à voir le bon côté des gens. ....	102
3- Entraînez-vous à mémoriser le nom de vos clients. ....	102



## DÉTECTIVE DE RÊVES

4- Entraînez-vous à transformer vos affirmations en questions ! .....	103
5- Entraînez-vous à voir des solutions dans les problèmes ! .....	104
6- Entraînez-vous à poser les bonnes questions ! .....	104
7- Entraînez-vous à changer de rôles à chaque étape de votre présentation ! .....	105
8- Entraînez-vous à obtenir des engagements à chaque étape de votre présentation ! .....	105
9- Entraînez-vous à développer votre confiance en vous ! .....	106
10- Entraînez-vous à livrer des messages clairs et simples ! .....	106
11- Entraînez-vous à poser des questions qui génèrent des émotions ! .....	107
12- Entraînez-vous à prendre des décisions rapidement ! .....	107
13- Entraînez-vous à aimé l'objection : « Je vais y réfléchir ! » .....	109
14- Entraînez-vous à sélectionner des croyances qui favorisent la vente ! .....	109
15- Entraînez-vous à élever votre niveau d'énergie et d'enthousiasme ! .....	110

### Cinquième partie

#### ◆◆◆ Que le spectacle commence ! ..... 112

Créer une pièce de théâtre pour visualiser et mémoriser votre processus de vente. .... 113

### Conclusion

#### ◆◆◆ Arrêtez de vendre ! Aidez vos clients à réaliser leurs rêves. .... 116



# Introduction

---

### Pourquoi ce livre est-il différent des autres livres sur la vente ?

La plupart des livres qui traitent de la vente font l'éloge de la « conclusion de la vente »; concept que je considère archaïque, puisqu'il sous-entend d'utiliser des techniques de manipulation afin d'emmurer vos clients dans une boîte où la seule façon d'en sortir est de dire « oui ».

La philosophie du Détective de rêves propose une approche complètement différente. Elle constate que, puisque la plupart des clients ne sont pas confortables en présence d'un vendeur, en conséquence ils auront le réflexe de se fermer pour se protéger. Donc, vous n'aurez pas besoin de les « fermer », ils le seront déjà, avant même de vous rencontrer. La philosophie du détective de rêves consiste à créer un climat de confiance propice à l'ouverture d'esprit, cela qui vous permettra de découvrir leurs rêves.

Lorsque vous découvrirez les rêves non réalisés de vos clients, vous n'aurez qu'à faire le lien entre votre produit et leurs rêves. Vous apprendrez comment y arriver à la lecture de ce livre.

Lorsque vous maîtriserez cet art, vous n'aurez plus à « conclure vos ventes ». Vous n'aurez même plus à vendre, car lorsque vos clients désireront vraiment votre produit, c'est eux qui vous demanderont d'accélérer et d'aller de l'avant.

Bien que ce livre s'adresse aux vendeurs, le sujet traité ici ne concerne pas la vente, mais la réalisation de rêves.

Voilà une prise de conscience importante qui suscite une question encore plus importante : est-ce que mes clients s'ouvrent facilement à moi dès les premières minutes de la présentation pour me dévoiler leurs rêves ?

Pour bien saisir les principes élaborés dans ce livre, je vous propose un jeu. Imaginez que vous êtes un détective de rêves. Votre mission est de partir à la découverte des rêves de vos clients, puis de les aider à les réaliser en faisant un lien entre votre produit et leurs rêves.

## DÉTECTIVE DE RÊVES

### Pourquoi ce livre est-il différent des autres livres sur la vente ?

Pour bien comprendre votre mission, imaginez que le cerveau de votre client est un labyrinthe où se trouvent plusieurs portes. Chaque porte représente un rêve non réalisé, verrouillé par des croyances limitatives qui empêchent vos clients de vivre leur vie de rêves.

Votre mission est de découvrir leurs rêves, puis d'utiliser votre produit comme solution à l'atteinte de leurs objectifs.

L'auteur de ce livre, vendeur émérite, a acquis son expérience dans l'industrie de la propriété de vacances. Ce domaine de vente est considéré par plusieurs comme étant le plus difficile, car les clients n'y planifient pas un rendez-vous avec un vendeur pour combler un besoin immédiat (comme lorsqu'une auto tombe en pièces), mais parce qu'ils ont été récompensés par le département de marketing pour assister à la présentation (on leur offre généralement une fin de semaine gratuite). En conséquence, la première difficulté que rencontrent les vendeurs de cette industrie, est que leurs clients se « ferment comme une huître » pour se protéger contre les techniques de manipulations souvent pratiquées dans ce domaine.

La deuxième difficulté réside dans le fait que, lorsque les clients s'éloigneront du Centre de Villégiature, ils s'éloigneront également de leurs rêves, réduisant presque à néant la possibilité de faire des affaires avec eux dans le futur.

Grâce à ces deux particularités propres à cette industrie, l'auteur a développé une philosophie de la vente qui engendre l'ouverture d'esprit. Cet état d'esprit deviendra le passe-partout qui vous donnera accès à leurs rêves et qui vous permettra de conclure des affaires avec eux dès leur première visite. N'est-ce pas là le rêve de tout vendeur ? Ce rêve est réalisable, et c'est ce que vous apprendrez en lisant ce livre.

L'auteur a puisé des exemples de son expérience dans l'industrie de la propriété de vacances et de l'immobilier de villégiature où il a été élu vendeur de l'année pendant quatre années consécutives. D'ailleurs, ses collègues l'avaient surnommé « Le maître ». Oui, il maîtrisait l'art de la vente et il avait surtout découvert un secret qu'il vous révélera dans ce livre. Vous n'avez pas à « fermer » vos clients, puisqu'ils le sont déjà dès leur arrivée. Si vous souhaitez devenir un maître de la vente, devenez un détective de rêves.

## DÉTECTIVE DE RÊVES

### Pourquoi ce livre est-il différent des autres livres sur la vente ?

Peu importe votre domaine de vente, si vous désirez apprendre à vendre dès la première visite de votre client, vous découvrirez, à l'intérieur de ce livre, une philosophie adaptable à votre créneau. Vous serez certainement inspiré par la nature de cette industrie qui implique un processus de vente où le client doit se prononcer dès la première visite. Pour atteindre ce rêve impossible « vendre dès la première visite », vous aurez d'abord à découvrir les rêves non réalisés de vos clients, puis les aider à les atteindre. Vous n'aurez plus à « conclure la vente avec » vos clients, ni même à vendre, mais plutôt à les ouvrir afin qu'ils vous révèlent leurs rêves.

À la suite de la lecture de ce livre, vous ne serez plus un vendeur, vous deviendrez un détective de rêves. Les conséquences seront vraiment valorisantes pour vous puisque vous éprouverez un plaisir inqualifiable, celui d'aider votre prochain à réaliser ses rêves.

### Pourquoi écrire ce livre ?

Ma plus grande passion est la découverte de l'être humain. La vente m'a permis d'avoir le plaisir d'en découvrir des milliers. J'ai pour but avec ce livre d'aider les vendeurs à exceller dans leur choix de carrière, et surtout à éprouver du plaisir dans l'exécution de leur tâche parfois ingrate.

La vente est une carrière épanouissante. Malheureusement, un trop grand nombre de vendeurs abandonnent avant même d'avoir goûté les plaisirs de maîtriser cet art. C'est cette observation qui m'a incité à écrire ce livre. Que de vendeurs ai-je vu entreprendre leur carrière avec enthousiasme à l'idée de relever un nouveau défi ! Malheureusement, anéantis par des performances médiocres, les uns après les autres, je les ai vu tristement abandonner cette profession pourtant si riche au niveau du développement personnel. Ces individus repartaient abîmés par un rêve brisé, une situation financière précaire et une estime de soi affaiblie.

Il y a une carence dans l'industrie de la vente au niveau de la formation. Les novices reçoivent un entraînement de quelques semaines ou de quelques mois, puis ils sont livrés à eux-mêmes. Puisque les coûts de marketing sont très élevés, ils doivent obtenir des résultats rapidement, entraînant une forte pression, compromettant ainsi leurs chances de succès.

## DÉTECTIVE DE RÊVES

### Pourquoi ce livre est-il différent des autres livres sur la vente ?

J'espère, par ce livre, apporter les connaissances nécessaires aux succès des novices. Les vétérans doivent pour leur part maintenir une performance élevée et exigeante. Ils devront marcher sur une corde raide, sans filet, tout au long de leur carrière. J'espère les influencer à utiliser cette nouvelle approche qui deviendra leur filet de sécurité, car en aidant vos clients à réaliser leurs rêves vous assurerez votre sécurité financière.

La première partie de ce livre vous dévoilera les lois du détective de rêves. La deuxième partie traitera de vous, puisque vous êtes l'élément le plus important du processus de vente. Vous apprendrez comment vous ouvrir aux autres; l'ouverture engendre l'ouverture. La troisième partie vous apprendra comment « ouvrir » vos clients, afin qu'ils vous dévoilent leurs rêves et ainsi vous permettre de les inspirer à réaliser leurs rêves dès leur première visite. La quatrième partie vous dévoilera un programme d'entraînement pour devenir : **Détective de rêves.**

Puisque la vie c'est du cinéma, dans la cinquième partie vous apprendrez à créer une petite pièce de théâtre afin de bien maîtriser les étapes de votre processus de vente.

Devenir un détective de rêves est accessible à tous, vous apprendrez dans ce livre comment y arriver. Plus vous vous concentrerez à découvrir leurs rêves, plus vos revenus augmenteront, vous permettant de réaliser vos propres rêves.

# Les seize lois du détective de rêves

## Première loi

**La loupe du détective de rêves est son amour inconditionnel.**

Lorsqu'une personne se ferme en présence d'un vendeur, c'est qu'elle ne fait pas confiance à son interlocuteur. Elle a peur que celui-ci la force vers une action qu'elle ne veut pas accomplir. En conséquence, cette personne se fermera comme une coquille afin de se protéger d'une manipulation possible de l'inconnu. Quelle est la première étape pour qu'une personne s'ouvre à vous ? L'aimer ! Ceci paraît simple, mais dans la réalité vous aurez plusieurs occasions de tester votre amour inconditionnel.

Quel est le point commun des personnes qui ont un charisme exceptionnel ? Ils ont une capacité d'aimer plus grande que la moyenne. Ils ont la passion de l'être humain et un respect hors du commun de la vie. Peu importe les faiblesses et maladresses de leur interlocuteur, ils ne les jugent pas. Ils ont un respect des différences, car ils savent qu'elles constituent la beauté de la race humaine. Ils ont appris à aimer plutôt qu'à juger. Leurs interlocuteurs le ressentent et abaissent leurs barrières.

Chacun a quelque chose d'aimable en lui, même chez les clients les plus arrogants. Pourquoi sont-ils arrogants ? C'est simple, ils manquent d'amour et leur vie est misérable. Peut-on être détestable après avoir fait l'amour ? Non, nous avons plutôt le désir de faire rayonner cet amour autour de nous.



**PARTIE**



## DÉTECTIVE DE RÊVES

### Les seize lois du détective de rêves ♦ Première loi

Pour les gens en manque d'amour c'est le contraire. Lorsqu'ils sont en contact avec une personne heureuse, cette personne reflète l'image de ce qu'ils aimeraient devenir. Toutefois, pour certains individus, il est plus facile de détruire l'image de ce qu'ils aimeraient être, que de faire les efforts pour devenir semblable à cette personne. Pour cette raison, ils seront désagréables envers leur vis-à-vis et tenteront de le diminuer. Ne vous laissez pas affecter par l'arrogance de vos clients. Ce n'est pas à vous qu'ils en veulent, mais à l'image que vous représentez pour eux. Développez le réflexe de ne pas prendre l'affront personnellement et dépêchez-vous de remplir leur coupe de cet amour dont ils ont tant besoin. Ils seront surpris et abaisseront leurs barrières rapidement afin de recevoir l'amour qui leur fait défaut.

Pour cette raison, la première chose à faire pour les amener à s'ouvrir à vous, sera de les aimer inconditionnellement. Cherchez attentivement et vous trouverez. Ce sera peut-être la finesse de leurs cheveux, la couleur de leurs yeux, l'originalité de leur nom ou l'élégance de leurs vêtements. Trouvez quelque chose d'aimable en eux ! Puis, faites-leur vraiment ressentir qu'ils sont uniques.

Passionnez-vous pour l'humain. Celui-ci est complexe et intéressant à découvrir. Parmi les 7 milliards d'habitants sur cette planète, aucun n'est identique. Entraînez-vous à découvrir et à apprécier les différences chez chacun. Votre plaisir de vivre augmentera et en prime vos revenus s'accroîtront également.

Pour développer votre charisme, entraînez-vous à ne pas juger. Agissez comme si vos clients voyaient vos pensées écrites sur une enseigne néon au-dessus de votre tête.