



SAVOIR VENDRE, ÇA CHANGE TOUT.

APPRENDRE À VENDRE,
QUAND ON EST PAS
VENDEUR À LA BASE.



JeSuisPasVendeur.fr

2026



Sommaire

Savoir vendre, ça change tout	3
Pour qui	4
La peur de vendre	5
Constats marchés	7
Contenu des accompagnements	10
Différents accompagnements	11
Accompagnement en ligne	12
Accompagnement individuel	13
Pourquoi ça marche	16
Tarifs	17
Garanties	18
Témoignages	19
Qui suis-je	25
Le mot de la fin	26

Savoir vendre, ça change tout.



Maxime Koziol

Fondateur

Quand on n'est pas vendeur de métier, la vente fait souvent peur. Pas parce qu'on est incomptétent, ni parce qu'on n'a rien d'intéressant à proposer, mais parce qu'**on a grandi avec une image faussée de la vente.**

Pour beaucoup, vendre signifie encore forcer, manipuler ou jouer un rôle qui ne nous ressemble pas. Ces clichés sont profondément ancrés, et **ils suffisent à bloquer des projets entiers.**

La réalité est pourtant très différente. Il existe d'excellents vendeurs qui sont honnêtes, calmes et fidèles à eux-mêmes. Des personnes qui ne cherchent jamais à forcer une décision, mais à comprendre, à qualifier et à aider leurs interlocuteurs à faire le bon choix.

La vente n'est pas une question de pression ou de discours manipulateurs mais de sincérité et d'ouverture.

Malheureusement, si la vente est inconfortable aujourd'hui, c'est le plus souvent parce que personne ne vous a jamais appris à la pratiquer autrement.

Combien d'excellents projets sont en train de mourir (ou déjà morts) par manque de compétences en vente ?

La peur n'est pas un défaut de caractère, c'est la conséquence d'un manque de repères. Et comme tout ce qui s'apprend, la vente peut devenir simple, structurée et même naturelle lorsqu'on dispose des bons outils. Et évidemment pour un non-vendeur de métier.

À un moment, il faut faire un choix : continuer à laisser les clichés décider à votre place, ou avoir le courage de regarder la vente autrement.

Se former quand on n'est pas vendeur de métier ne signifie pas devenir quelqu'un d'autre, c'est tout l'inverse, et justement ce que nous pouvons vous apporter.

**A TOUS CEUX QUI NE VEULENT PAS DÉTRUIRE LEURS RÊVES
PARCE QUE LA PEUR DE VENDRE L'A EMPORTÉ**

Qui sont les non-vendeurs ?

Les “non-vendeurs” de métier sont nombreux. Il s’agit globalement de tous ceux qui ont besoin de vendre, n’ont pas appris à le faire et en ont généralement peur.

Pour toutes ces raisons, ces profils contournent généralement la phase vente (consciemment ou non), et cela réduit drastiquement les chances de succès.

Ceux qui construisent

- Porteurs de projet
- Salariés en reconversion
- Experts techniques qui lancent leur activité

Ceux qui n’ont pas le choix

- Les indépendants qui cherchent des clients
- Les patrons qui doivent vendre eux-mêmes
- Les freelances qui veulent plus de stabilité

Ceux qui ont peur de vendre

- Ceux qui sont mal à l’aise
- Ceux qui pensent que vendre c'est forcer
- Ceux qui tremblent au moment de conclure

Ne gâchez pas vos rêves par peur de vendre

Un projet peut échouer pour mille raisons. Certaines sont évidentes, d'autres totalement imprévisibles. Le marché évolue, le timing n'est pas le bon, les moyens manquent, la fatigue s'installe.

Que l'on se lance en tant qu'indépendant, que l'on crée une startup ou que l'on cherche à développer une entreprise, une part de risque existera toujours.

Mais parmi toutes ces raisons, **il y en a une qui revient sans cesse**, depuis toujours, et qui pourrait pourtant être évitée facilement : la peur de vendre.

Des projets solides, utiles et bien pensés échouent chaque jour non pas parce qu'ils sont mauvais, mais parce que leurs porteurs n'osent pas vendre. Ils hésitent à parler de leur offre, gèrent mal leurs rendez-vous, n'osent pas conclure ou attendent "le bon moment" qui ne vient jamais.

La vente devient alors un frein silencieux, mais redoutablement efficace. Ce qui est paradoxal, c'est que vendre s'apprend très vite. Contrairement à ce que l'on croit, il n'est pas nécessaire d'y passer des années, ni d'accumuler les formations.

Avec la bonne approche, apprendre à vendre peut littéralement tout changer en une semaine / 15 jours si vous êtes sérieux, et ce, de façon durable. Ce n'est pas la complexité qui pose problème, c'est la manière dont la vente est perçue.

Le plus difficile n'est pas d'apprendre à vendre. **Le plus difficile est d'accepter de remettre en question ce que l'on croit savoir sur la vente.** Les clichés sont confortables. Ils permettent de se dire que "ce n'est pas pour soi", que "ce n'est pas moral", ou que "ce n'est pas fait pour les gens comme nous".

En réalité, on s'y accroche souvent parce qu'on n'a pas le courage de les dépasser. **Dur à entendre, mais quasi-systématiquement vrai.**

Je le dis clairement : l'immense majorité de ces clichés sont faux. Vendre ne signifie pas manipuler, forcer ou se trahir. Il est parfaitement possible d'être honnête, respectueux et de **rester soi-même, tout en étant un excellent vendeur**. Et ce n'est pas une question de talent inné, mais de méthode et de posture. Et surtout de compréhension du monde de la vente.

C'est précisément là que j'interviens. Mon rôle est de vous montrer que la vente peut devenir simple, fluide et efficace, sans renier qui vous êtes. Parce qu'aucun projet ne devrait échouer simplement par peur de vendre.

LES FAUX CLICHÉS SUR LA VENTE QUI TUENT BÊTEMENT TANT DE PROJETS

- Vendre, c'est convaincre quelqu'un qui n'en a pas envie
- **Vendre, c'est forcer une décision**
- Vendre, c'est manipuler
- **Vendre, c'est mentir ou enjoliver la réalité**
- Un bon vendeur est forcément un beau-parleur
- **Il faut être extraverti pour bien vendre**
- Il faut aimer se mettre en avant
- **Vendre, c'est être insistant**
- Vendre, c'est déranger les gens
- **Vendre, c'est mettre la pression**
- Vendre, c'est "closer" coûte que coûte
- **Être à l'aise en vente, c'est être à l'aise avec le mensonge**
- Si le produit est bon, il se vendra tout seul
- **Parler d'argent est forcément gênant**
- Demander une décision est impoli
- **Si j'ai peur, c'est que je ne suis pas fait pour ça**
- **Un refus est un échec**
- Plus on parle, plus on vend
- **Il faut répondre à toutes les objections**
- Il faut toujours avoir une réponse parfaite
- **Un bon vendeur ne doute jamais**
- La vente est une question de talent inné
- **Soit on est fait pour vendre, soit on ne l'est pas**
- Apprendre à vendre prend des années
- **Vendre, c'est incompatible avec l'honnêteté**
- Vendre, c'est incompatible avec l'éthique
- **Vendre, c'est incompatible avec la bienveillance**
- Les meilleurs vendeurs sont des manipulateurs
- **La vente est un jeu de pouvoir**
- Celui qui parle le plus a le contrôle
- Ne pas conclure immédiatement est une perte de temps
- **Dire non à un prospect est une erreur**
- Il faut convaincre tout le monde

Constats marché



Devenir un bon vendeur est rapide et assez facile. Bien plus que d'acquérir l'expertise technique que vous avez dans votre métier.

Devenir le meilleur vendeur du monde peut prendre quinze ans ou plus. Cela signifie consacrer une grande partie de sa vie à gagner les derniers pourcents de maîtrise, à affiner chaque détail, chaque situation, chaque nuance. Mais quand la vente n'est pas votre métier, **cet objectif n'a aucun intérêt.**

La réalité est beaucoup plus simple : on met environ quinze ans pour atteindre 100 % du "super vendeur", mais **à peine un mois de travail sérieux pour atteindre 70 %.** Évidemment, 70 % n'est pas parfait. Mais **pour quelqu'un qui ne sait pas encore vendre, ces 70 % font une différence radicale.** Ils changent immédiatement la manière d'aborder un échange, la confiance, la clarté et surtout les résultats.

Passer de 0 à 70 % en vente transforme toutes les chances de succès d'un projet. Les opportunités ne sont plus évitées, les discussions deviennent structurées, la conclusion n'est plus un moment de stress. **À ce niveau, on vend déjà largement assez bien pour faire vivre une activité, développer un projet ou sécuriser ses revenus.**

C'est exactement ce niveau que vise ce programme. Pas la perfection, pas l'excellence absolue, mais un niveau solide, durable et suffisant pour que la vente cesse d'être un frein et devienne un véritable levier.

DEVENIR LE MEILLEUR VENDEUR DU MONDE (100%) = 15 ANS DE TRAVAIL.
DEVENIR UN BON VENDEUR (70%) = 1 MOIS DE TRAVAIL.
IL N'Y A MÊME PAS À RÉFLÉCHIR, C'EST LARGEMENT SUFFISANT.

Constats marché



Pas besoin de devenir le commercial caricatural. Ni de devenir quelqu'un que vous n'êtes pas. C'est même tout l'inverse.

Mon rôle n'est pas de vous transformer en commercial caricatural, ni de vous apprendre à jouer un rôle qui ne vous ressemble pas. L'une des phrases que j'entends le plus souvent est : « je ne suis pas vendeur ». En réalité, ce que cela signifie presque toujours, c'est : « je ne me reconnaiss pas dans l'image que je me fais des vendeurs ».

Cette image est fausse. Un excellent vendeur n'est pas quelqu'un qui force, qui parle beaucoup ou qui cherche à imposer une décision. C'est quelqu'un qui veut vraiment aider, qui respecte le rythme de son interlocuteur et qui sait écouter bien mieux que dans la plupart des autres métiers. La vente efficace repose d'abord sur la compréhension, pas sur la pression.

Vous n'avez donc pas besoin de devenir quelqu'un d'autre pour bien vendre. **Vous pouvez être calme, réservé, direct, technique, introverti ou discret, et être pourtant très efficace en vente.** Ce qui fait la différence, ce n'est pas la personnalité, mais la posture et la méthode.

Il est parfaitement possible d'être honnête et efficace à la fois. C'est même exactement comme ça que ça marche. La vente n'exige ni mensonge ni manipulation, elle exige de la clarté, du respect et une vraie intention d'aider à prendre une décision. Mon rôle est précisément de vous transmettre cette manière de vendre, **compatible avec qui vous êtes, pour que la vente devienne naturelle plutôt qu'inconfortable**.

VOUS POUVEZ ÊTRE CALME, RÉSERVÉ, DIRECT, TECHNIQUE, INTROVERTI OU DISCRET, ET ÊTRE POURTANT TRÈS EFFICACE EN VENTE.

90 % de ces blocages sont injustifiés et purement mentaux

Les non-vendeurs de métier accumulent presque toujours des blocages liés à la vente. Ces blocages prennent des formes très différentes : peur de déranger, peur d'être jugé, malaise à l'idée de parler d'argent, difficulté à conclure ou tendance à éviter les situations de vente. Ils ne sont pas le signe d'un manque de compétence ou de motivation, mais la conséquence directe **d'une mauvaise perception de la vente.**



SUR CERTAINS MARCHÉS, CETTE CAPACITÉ À ALLIER EXPERTISE TECHNIQUE ET POSTURE DE VENDEUR DEVIENT UN AVANTAGE CONCURRENTIEL PLUS DÉCISIF QUE LA SUPÉRIORITÉ TECHNIQUE ELLE-MÊME.

Par expérience, environ 90 % de ces blocages sont injustifiés et purement mentaux. Ils ne viennent pas de la réalité du terrain, mais de croyances, d'idées reçues et de scénarios que l'on se raconte avant même d'avoir essayé. **La plupart des personnes qui redoutent la vente n'ont jamais réellement appris à la pratiquer**, et encore moins à la pratiquer correctement.

Ces blocages disparaissent souvent très vite dès que la vente est structurée. Lorsqu'on comprend ce qu'on doit faire, dans quel ordre, **et surtout ce qu'on n'a pas à faire**, la pression retombe. La vente cesse d'être une épreuve floue et anxiogène pour devenir une suite d'étapes simples, maîtrisables et même sympas.

La première étape est de clarifier ce qui crée de la peur inutile. Une fois ces blocages levés, la vente devient non seulement possible, mais souvent beaucoup plus simple que ce que l'on imaginait.

On devient gagnant à tous les niveaux.

Contenu des accompagnements

CENTRÉ SUR L'ESSENTIEL

- Un accompagnement spécifique aux non-vendeurs de métier
- **Zéro jargon commercial**
- Du simple, du clair, du concret
- **Des outils utilisables immédiatement**
- De nombreux jeux et exercices terrain
- **Un cadre rassurant pour progresser sans vous renier**

Différents accompagnements

En ligne

Largement suffisant pour vous offrir la carte “bon vendeur” à vie.

- **7 parties**
- Objectif : devenir un bien meilleur vendeur rapidement (15 jours)
- Assistance deal en cours (x 1)
- satisfait ou remboursé

En ligne + 5 sessions

Pour se rassurer et avoir une aide externe sur votre cas spécifique.

- Tout ce qui compose l'**offre en ligne**
- **5 sessions individuelles**
- **Assistance deal en cours (x3)**

Accompagnement individuel

- Entretien, étude de marché et plan sur-mesure avant le démarrage
- **3 mois d'accompagnement intensif** (2 sessions par semaine, 45 min)
- 2 mois de suivi (1 session tous les 15 jours)
- 2 mois en cas de besoin (session sur demande)
- Outils et documents externes privés

Accompagnement en ligne

1. EN RÉSUMÉ

Ce programme a été conçu pour les non-vendeurs de métier, c'est-à-dire pour des personnes qui doivent vendre sans avoir été formées pour cela. **Il n'y a volontairement aucun jargon commercial ni concepts inutiles.** Tout est expliqué simplement, avec des outils clairs, compréhensibles et directement applicables.

Le programme permet à la fois de comprendre la vente intellectuellement et de savoir quoi faire concrètement sur le terrain. Chaque notion est reliée à des situations réelles, avec de nombreux jeux et exercices pratiques pour transformer rapidement la compréhension en résultats.

L'objectif est de **créer des déclics rapides** et durables, sans pression et sans vous forcer à devenir quelqu'un qui ne vous ressemble pas.

2. LES GRANDES PARTIES

- Partie 1. Les bonnes bases
- **Partie 2. Changer sa tête avant de changer ses ventes**
- Partie 3. Avant de vendre, cherchez la facilité
- **Partie 4. L'art de comprendre**
- Partie 5. Faire révéler la vérité, qu'elle vous arrange ou pas
- **Partie 6. Vendre**
- Partie 7. S'organiser pour faire jouer le temps en votre faveur
- **Partie 8. Trouver de nouveaux clients**

**3 HEURES DE VIDÉO + DE NOMBREUX EXERCICES TERRAIN =
15 JOURS À 1 MOIS DE TRAVAIL POUR CHANGER DE DIMENSION.**

Accompagnement individuel

1. PREMIERS ÉCHANGES

Échange préalable avec la direction

- Comprendre la stratégie commerciale et les objectifs réels attendus
- Identifier les enjeux business prioritaires
- Définir précisément le cadre et le périmètre de l'accompagnement

Échange préalable avec le / les profils

- Comprendre comment vous fonctionnez réellement sur le terrain
- Identifier ce qui fonctionnera le mieux avec vous pour l'exploiter
- Repérer les freins concrets qui limitent aujourd'hui votre performance
- Valider sa capacité et sa volonté à s'engager dans l'accompagnement

Validation finale de la collaboration

2. PHASE PRÉALABLE AVANT LE DÉMARRAGE

Étude de marché

- Clarifier la cible réelle et les priorités commerciales
- Identifier les forces, faiblesses et différenciants face à la concurrence
- Aligner le discours commercial avec le marché et les attentes clients

Construction du plan d'accompagnement sur-mesure

- Définition des leviers à travailler en priorité
- Sélection des thématiques réellement utiles au profil
- Structuration d'un plan d'accompagnement

Accompagnement individuel

3. DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Phase 1 – Accompagnement intensif (3 mois)

- 2 sessions de 45 minutes par semaine
- Possibilité de passer à 3 sessions par semaine au démarrage si nécessaire

Phase 2 – Suivi et consolidation (2 mois)

- 1 session tous les 15 jours

Phase 3 – Accompagnement à la demande (2 mois)

- Sur demande

BIBLIOTHÈQUE D'AUTO-FORMATION

(Outils et supports audios, vidéos et écrits)

- **Podcasts**
- Vidéo de formation
- **Partage de la boussole de vente**
- Whatsapp
- **Création de nouveaux supports sur-mesure, si besoin**

Rétroplanning accompagnement individuel



EN DISCUTER AVANT QU'IL NE SOIT TROP TARD !

C'est à dire :

- Avant que le projet s'éteigne de lui-même
- Avant que votre courage meurt à petit feu
- Avant de perdre la confiance en votre projet
- Pendant qu'on peut encore trouver des solutions

Avant le démarrage :

- Echange avec la direction
- Echange avec le profil
- Etude de marché
- Création du plan d'accompagnement sur mesure

Démarrage officiel

3 mois d'accompagnement, 2 sessions de 45 min par semaine.

Suivi post-accompagnement

- 1 session tous les 15 jours pendant les 2 mois après la fin de l'accompagnement
- Puis session à la demande si besoin pendant les 2 mois qui suivent

Pourquoi ça marche ?

En moins de 30 jours, il est possible de devenir un bon vendeur en éliminant les erreurs les plus courantes et en adoptant des réflexes simples et efficaces. **Ce n'est pas la durée qui compte**, mais la méthode.

La peur de vendre vient presque toujours d'idées fausses. Une fois ces clichés déconstruits, la vente devient beaucoup moins stressante. Quand on comprend qu'il n'est pas nécessaire de forcer ou de manipuler, ça change tout.

Quand vous savez quoi faire, dans quel ordre et pourquoi, **l'hésitation est beaucoup plus rare**. Vous n'improvisez plus, vous appliquez une méthode que vous maîtrisez.

Les problèmes liés à la vente **reviennent tant qu'ils ne sont pas compris à la racine**. En posant des bases claires et durables, la vente cesse d'être un sujet de stress récurrent. Ce que vous apprenez ici vous sert une fois... et pour toujours.

Tarifs

En ligne - 500 €

Largement suffisant pour vous offrir la carte “bon vendeur” à vie.

- **7 parties**
- Objectif : devenir un bien meilleur vendeur rapidement (15 jours)
- Assistance deal en cours (x 1)
- satisfait ou remboursé

En ligne + 5 sessions - 1 500 €

Pour se rassurer et avoir une aide externe sur votre cas spécifique.

- Tout ce qui compose l'**offre en ligne**
- **5 sessions individuelles**
- **Assistance deal en cours (x3)**

Accompagnement individuel - 5 500 €

- Entretien, étude de marché et plan sur-mesure avant le démarrage
- **3 mois d'accompagnement intensif** (2 sessions par semaine, 45 min)
- 2 mois de suivi (1 session tous les 15 jours)
- 2 mois en cas de besoin (session sur-demande)
- Outils et documents externes privés

Une offre sans risque. Pour tester.

→ et se rendre compte de l'impact.



Garantie N°1

Aperçus gratuits directement sur le site pour vous faire une idée précise.

Garantie N°2

Satisfait ou remboursé.

Témoignages

UN BON RÉSUMÉ



Dorian
Technico-commercial senior

Maxime nous accompagne depuis février 2022, il est vraiment à part dans son approche : pragmatique d'abord, **oubliez les concepts classiques de la vente vus et revus.**

Doté d'une réelle culture de l'impact, du résultat avec une rigueur incroyable (la rigueur, tout ce que l'on aime pas dans le commerce mais finalement tellement efficace).

Maxime nous fait travailler différemment avec efficacité et organisation et ça marche. Notre équipe est reboostée à fond et les résultats sont là avec de très belles perspectives .

Les promesses sont au rendez vous pour peu que l'on joue le jeu et que l'on accepte de se remettre en question.

Pour ma part, +20 ans de commerce en IT, je lui ai fait confiance, je ne regrette pas du tout et **me demande pourquoi je n'ai pas travaillé comme cela plus tôt.**

Je recommande vivement, vous avez deviné. Au plaisir d'échanger."

Témoignages



Voilà 6 mois que l'accompagnement est terminé. **Il n'y a pas 1 jour où je n'utilise pas ce que j'ai appris, et où je n'ai pas à le transmettre.**

En termes de performances, je chasse des comptes autrement plus complexes aujourd'hui, avec une aisance toute différente, et ça se voit immédiatement sur le résultat.

Joshua - Commercial confirmé

Une super expérience que je recommande à tous les commerciaux qui souhaitent progresser par un accompagnement **innovant, ludique et surtout humain.**

Florian - Commercial Grand Compte

Maxime a coaché l'un de mes commerciaux avec un style unique : direct, percutant et efficace. **Son approche sort des sentiers battus et a provoqué un vrai déclic.** Un coaching qui bouscule – dans le bon sens du terme. Je recommande vivement.

Fabien - Directeur commercial

Grâce à sa pédagogie, ses conseils avisés et sa capacité à '**mettre les choses sur la table**', Maxime m'a permis de décrocher une quarantaine de rendez-vous en quelques semaines qui ont déjà commencé à porter leur fruit/euro. Le coaching n'est jamais une partie de plaisir car il demande de se remettre en cause et challenger son ego, **grâce à la bienveillance de Maxime, j'ai pu relever le challenge** et avancer sereinement vers mon objectif. Un grand merci à lui.

Laurence - Commerciale Senior

Nous avons confié à Maxime Koziol le coaching de notre équipe commerciale, et force est de constater qu'une approche individuelle de qualité peut faire évoluer un commercial tant sur le plan professionnel que personnel ! **Maxime a une méthode bien à lui, qu'il adapte à chaque profil en fonction des points à travailler.** On note de réels changements suite à son accompagnement.

Romain - Directeur commercial

A tous ceux qui cherchent **une formation hors du commun et qui n'ont pas peur de lâcher leurs idées préconçues**, il saura faire de vous un meilleur commercial.

Nora - Commercial

Témoignages



Grâce à son approche personnalisée, il s'est adapté à mes besoins et a su déceler les points précis où je pouvais m'améliorer, **me permettant de dépasser mes objectifs** et de mieux gérer mes interactions avec les clients. Sa capacité d'écoute est exceptionnelle, et il sait poser les bonnes questions pour nous faire avancer dans nos réflexions et trouver nos propres solutions, toujours avec la vérité !

Tony - Commercial

J'imaginais une version scolaire, sûrement du vu et du revu, mais pas du tout !! La méthode est surprenante de vérité. Alors, même si vous êtes débutant, Maxime vous apportera confiance en vous et vous fera grandir !

Julie - Commercial Grand Compte

Formation très enrichissante : revue des méthodes de travail, organisation, mentalité, conseils et mise en situation professionnelle. **Une approche vraiment différente de toutes celles proposées**, beaucoup moins scolaire et personnalisée.

Fanélie - Business Development

Maxime est une personne brillante, avec **un état d'esprit de guerrier** qui va totalement avec son métier. Il a su travailler avec nous d'une main de maître, c'est un excellent coach et formateur.

Lucas - Chef d'entreprise

L'approche ClozingSystem **nous a énormément aidé** ! Résultats : des commerciaux motivés cherchant à exploser leurs objectifs.

Mohamed - Directeur commercial

La méthode fonctionne incontestablement et semble revêtir un caractère universel. Au-delà de cela, mes échanges avec toi **m'ont permis de me révéler sans craindre d'affronter la réalité**. Tu as très vite capté mes points faibles. Patient, persévérant et avec une réelle empathie, tu m'as aidé à en faire des forces.

Laurent - Commercial Terrain

Tu as permis **le véritable coup de fouet que j'avais pas réussi à mettre en place**, et tu m'as permis de me concentrer à 400% sur mon travail en évitant ce qui n'était pas prioritaire.

Agathe - Directrice

Témoignages



Des idées et des compétences de tout premier plan. Lucide, concret, il va droit au but et sait analyser vos besoins. **En clair, une valeur sûre.**

Bernard - Chef d'entreprise

Pas de blabla, direct, clair et dynamique. **Grâce à lui, j'ose enfin !** Juste merci.

Isabelle - Commerciale

Vous avez pour habitude de vous entourer des meilleurs ? Alors Maxime est la bonne personne pour vous accompagner dans votre développement commercial.

Guillaume - Chef d'entreprise

Je pense surtout que tu viens d'une autre planète ! Sans rire, tu as dû énormément bosser pour pouvoir nous transmettre tout ça aujourd'hui.

Anne-Sophie - Manager commerciale

Une très belle expérience, un accompagnement juste exceptionnel, cela m'a apporté aussi bien sur le plan pro que perso. Les 3 mois de formation ont vraiment changé ma vie, et **cela s'est vite vu par toute mon équipe !**

Nisrine - Senior Business Development

J'ai désormais une approche différente de la vente. Basé sur la sincérité et le dépassement de soi, le travail de Maxime vous fera tomber toutes les barrières. **En un mot, RAF!**

Joakin - Responsable Commercial

Profil senior, j'avoue que je doutais que le coaching axé sur le développement commercial puisse modifier mes façons de faire. **Et bien je me trompais !** Maxime est enthousiaste, dynamique, positif, attentif. Il a su mettre au goût du jour mes pratiques professionnelles dans un climat de pure détente, mais toujours avec professionnalisme. Je recommande vivement !

Régis - Commercial Senior / DGA

Une approche sur-mesure et professionnelle à partir d'**une méthode et d'outils éprouvés**. Des mises en situation, des entraînements. Et toujours avec bienveillance, dynamisme et sourire.

Véronique - Chef d'entreprise

Témoignages

Sincère, droit, attachant, simple, clair, précis et **tellement efficace qu'il me faudrait plus de quelques lignes pour évoquer son aide.**

Frédéric - Chef d'entreprise

Très proactif, direct, pas de détour pour aller droit au but, ambiance perçue par les équipes.

William - Chef d'entreprise

A mon sens, pour les jeunes talents qui se cherchent, **il est incontournable.**

Jacques - Chef d'entreprise

Pédagogue, farceur par moments **mais d'un professionnalisme à couper le souffle.** Cela a été une bouffée d'air frais de croiser ton chemin.

Josh - Directrice commerciale

Ce fut un réel plaisir, dynamique, bienveillant, souriant. Un grand merci pour ce coaching **qui me servira tout au long de ma carrière professionnelle.**

Bryan - Commercial

Super expérience ! **Une approche totalement innovante qui marche**, son message "top 1%" n'est clairement pas une pub !

Walid - Key Account Manager

Une formation à distance de qualité, **un grand nombre de supports papiers, vidéos, podcasts** ... c'est un plongeon la tête la première dans le monde de la vente !

Sarah - Commerciale terrain

L'approche Clozing System est très professionnelle autant qu'humaine. Les formations proposées sont orientées "Terrain", pragmatiques, **rigoureuses et modélisantes.**

Nicolas - Dirigeant

J'ai gagné des années d'expérience en quelques mois de collaboration, un homme attachant qui nous a fait bosser dans la bonne ambiance et **qui ne se prend pas au sérieux, mais diablement efficace.**

Jérôme - Commercial Terrain

Témoignages

Excellent formateur/coach/prof ... on appelle ça comme on veut. **En tout cas le résultat est là, ainsi que la méthode de prospection qui est efficace.**

Aurélien - Chef d'entreprise

Maxime est un vrai pro ! Il allie à la fois la stratégie commerciale aux méthodes qui fonctionnent aujourd'hui. Quand en plus s'ajoutent de réelles convictions et **un vrai sens qu'il donne dans l'aide apportée à ses clients.**

Leslie - Chef d'entreprise

Au-delà d'être un expert dans son domaine, **Maxime ne compte pas son temps** pour vous permettre d'atteindre vos objectifs.

Jocelyne - Chef d'entreprise

Avec Maxime, c'est **du pur bonheur**. Il est rare de rencontrer un prestataire réunissant autant de qualités : impliqué, compétent, sympathique !

Stéphane - Chef d'entreprise

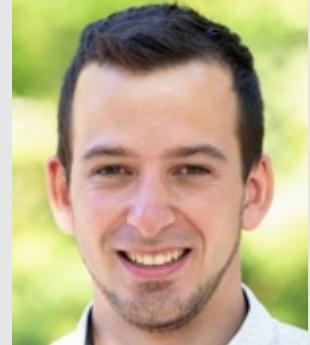
Maxime est quelqu'un qui va vous faire aimer la vente, si si ! Très à l'écoute, il a été complètement impliqué jusqu'à ma réussite et **en plus un vrai plaisir de travailler avec lui !**

Mélanie - Chef d'entreprise

Si tu n'étais pas intervenu à temps, je pense que je serais partie. Aujourd'hui, ça change tout !

Brenda - Commerciale

Qui suis-je



Maxime Koziol

Libérer ceux qui ont peur de vendre, mais en ont besoin, est définitivement le combat que j'ai choisi.

Depuis toujours, j'ai vu les blocages et surtout les déceptions qu'engendrent le fait de laisser gagner la peur de vendre, j'ai donc fait le choix de me confronter à ce problème personnellement.

Depuis, j'ai compris que la vraie vente n'a rien à voir avec les clichés qu'on connaît, bien au contraire. Même s'il existera toujours des vendeurs voleurs, il est tout à fait possible d'être un excellent vendeur tout en étant honnête, sincère et droit dans ses bottes sans avoir besoin de devenir quelqu'un d'autre.

Mais pour cela, il faut avoir le courage de remettre les clichés en cause et de s'entourer pour comprendre enfin comment fonctionne la vente.

Savoir vendre, ça change tout.

Le mot de la fin

Faisons simple pour rester efficace. Le mot de la fin serait pour nous plutôt une question à vous poser sincèrement pour en **imaginer l'impact potentiel sur votre projet**.

**SI VOUS ÉTIEZ UN BIEN MEILLEUR
VENDEUR, ÇA CHANGERAIT QUOI
CONCRÈTEMENT POUR VOUS ?**





www.jesuispasvendeur.fr

contact@jesuispasvendeur.fr

**LE SEUL SITE DE FRANCE POUR APPRENDRE À VENDRE,
À CEUX QUI NE SONT PAS VENDEUR À LA BASE**