

Parution livre : « Faire passer ses idées en douceur » par Pascal Py

Aujourd'hui, de nombreux managers, parents, enseignants, syndicats et ONG observent un affaiblissement de leur autorité. Ne sachant plus comment faire pour convaincre et faire adhérer les autres, ils baissent tout simplement les bras.

À l'heure où certains revendiquent dans la violence, [Pascal Py](#) publie *Faire passer ses idées en douceur*, un livre qui expose avec clarté le chemin à emprunter pour persuader autrui en douceur.



Faire passer ses idées en douceur : convaincre

Après *Faire signer ses clients*, *Savoir vendre ou mourir* et *Faire accepter son prix à ses clients*, Pascal Py signe son nouvel opus aux éditions Eyrolles. Intitulé *Faire passer ses idées en douceur : convaincre*, cet ouvrage vise à apprendre aux personnes en position d'autorité à convaincre et à faire admettre leurs solutions en douceur.

L'auteur Dirigeant-fondateur de l'entreprise de conseil Forventor s'appuie sur sa longue expérience de la vente et de la négociation pour élaborer une méthode claire et efficace permettant de convaincre aisément, en toutes circonstances. « Après tout, vendre vient du latin *vendere*, qui signifie convaincre ! », explique-t-il.

L'ouvrage est vendu en librairie et en version numérique par Eyrolles, la [Fnac](#), et Amazon, au prix de 21 euros.

Pascal Py met à disposition des non-commerciaux l'arsenal des méthodes, techniques et astuces employées par les vendeurs pour convaincre et faire passer leurs idées en douceur.

Sept clés pour convaincre

Dans *Faire passer ses idées en douceur*, Pascal Py développe avec précision les sept leviers à activer pour obtenir en souplesse l'accord d'autrui. Il révèle en « 7 C » comment :

1. Asseoir et renforcer sa Crédibilité personnelle
2. Obtenir la Confiance de son interlocuteur
3. Saisir ses intérêts et en partager la Certitude
4. Savoir lui présenter ses idées avec Conviction
5. Surmonter ses Contestations
6. Cultiver un esprit de Coopération
7. Conclure pour entériner l'accord

A mille lieues des publications prônant la manipulation, cet ouvrage très précis est fortement documenté. Riche d'exemples variés, il permet d'augmenter réellement sa force de persuasion et son pouvoir d'influence, en milieu professionnel comme au quotidien.

Forventor : le spécialiste de la réussite managériale et commerciale

Fondée en 1995 par Pascal Py, [Forventor](#) est une entreprise spécialisée dans le conseil commercial et marketing. Elle accompagne des entreprises françaises et étrangères en participant à leurs réflexions stratégiques et en mettant en œuvre des actions pour booster leurs performances.

Forventor intervient dans plusieurs domaines : management, élaboration de process vente et de négociation commerciale, incentive, coaching, audit commercial, conception de plan d'actions commerciales, team building, recrutement commercial et fidélisation clients.



Forventor propose plusieurs types de formations :

- **E-learning.** Les formations à distance de Forventor s'appuient sur une pédagogie interactive, pragmatique et orientée vers l'amélioration du savoir-faire et des compétences des participants. Les experts adaptent leurs enseignements aux besoins, niveaux et difficultés de chacun. Durant leur parcours de formation, les stagiaires bénéficient d'un accompagnement personnalisé par hotline.
- **Formations en salle.** Les formations commerciales et managériales en salle sont dispensées par des consultants-experts, qui élaborent des programmes sur-mesure en fonction des difficultés et des secteurs d'activités des participants. Ces formations peuvent être organisées en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

Des formations reconnues

Les formations Forventor ont été choisies par AFNOR Certification pour la formation de ses propres équipes, et comme un prérequis obligatoire pour se présenter à l'examen de certification « Interlocuteur commercial de confiance, excellent professionnel » (ISO 17024).

À propos de Pascal Py



Docteur ès Sciences Economiques, Pascal Py a fondé Forventor en 1995. Au cours de sa carrière, il a managé d'importantes équipes de vente, et se dédie aujourd'hui à conseiller, perfectionner et recruter les forces de vente et leurs dirigeants.

Pascal Py a signé de nombreux ouvrages à succès, dont *Le plan d'actions du commercial*, *Savoir vendre ou mourir*, *Faire accepter son prix à ses clients*, et *Les commerciaux descendent de Cupidon et leurs clients de Vénus*. *Faire signer ses clients : Le Closing* a été tiré à plus de 45 000 exemplaires. Avec *Faire passer ses idées en douceur*, l'auteur ajoute un titre de plus à un catalogue qui vise à fournir aux commerciaux et aux professionnels de la vente des clés pour réussir.

Pour en savoir plus

Site web : <http://www.forventor.fr>

Acheter le livre sur le site de la Fnac : <https://livre.fnac.com/a12911831/PY-PASCAL-Faire-passer-ses-idees-en-douceur>

YouTube : <https://www.youtube.com/channel/UCGESA4GPK6Amj3XKziiltQQ>

Contact presse :

Pascal PY

Email : pascal.py@forventor.fr

Tél. : 06 08 93 84 45