

QU'EST-CE QUI M'A PRIS... D'ÊTRE VENDEUR?

Un jour, j'ai dit "je veux faire du commerce".

Depuis, j'explique à des inconnus pourquoi ils devraient me dire oui, je traduis "on va réfléchir" par "c'est mort", je souris à des gens qui m'ignorent... et parfois, je vends quand même.

Dans ce stand-up/conférence, un commercial professionnel balance tout : les appels à froid, les clients lunaires, les réunions qui servent à rien, les objections qui ne veulent rien dire ("votre prix est trop cher", vraiment ?)... et le petit frisson quand on signe.

Entre humour et vérité crue, on découvre un métier qui oscille entre théâtre d'impro, psychologie de comptoir, et ninja de la relance. Une ode aux vendeurs... ceux qu'on aime détester, mais qui font tourner la planète.

Objectifs :

1. Dédramatiser les difficultés du métier : pression, objections, solitude, rejet.
2. Créer une identification collective chez les commerciaux
3. Redonner du sens : montrer que vendre, c'est utile, noble, complexe.
4. Relâcher la pression par le rire : évacuer le stress avec humour.
5. Offrir une respiration dans un séminaire souvent orienté chiffres/objectifs.
6. Donner envie de continuer, différemment peut-être, mais avec fierté.

Une valorisation du métier de vendeur, un dose humoristique de motivation pour commerciaux.

Format idéal :

👉 25 à 30 minutes.

👉 Peut être joué en intro d'un séminaire commercial, en conférence inspirationnelle, ou pour réveiller une salle de vendeurs en veille prolongée.



**CONFERENCE
STAND-UP** 

OLIVIER MONIN