

René Moulinier

Francis Srun

Vendre le

LUXE

Techniques et psychologie  
pour une vente (plus) efficace

---

2<sup>e</sup> édition

EYROLLES



# Vendre le LUXE

Face à des attentes clients très élevées, la vente dans le luxe requiert un état d'esprit et des compétences spécifiques, une approche client très personnalisée et émotionnelle ainsi qu'un service sur mesure.

Avec ce livre, le lecteur se familiarisera avec tous les pré-requis d'une vente réussie : Comment s'habiller ? Comment se comporter ? Comment se préparer ? Comment proposer, argumenter et conclure une vente ? Quelles actions de fidélisation envisager ?

Les exemples et les conseils pratiques présentés au fil des pages aideront les « conseillers », pour reprendre l'appellation des auteurs, à réussir toutes leurs ventes et à fidéliser leur clientèle.

**René Moulinier**, diplômé de Science Po et de l'ESC Marseille, dirige la société de formation et de conseil commercial Moulinier & Associés. Auteur de nombreux ouvrages sur la vente et le management des commerciaux, traduits en plusieurs langues, il est considéré comme l'un des meilleurs pédagogues de la vente persuasive.

**Francis Srun**, diplômé de l'ESC Bordeaux, certifié formateur professionnel (brevet fédéral suisse), est un spécialiste de la vente des produits de luxe – ayant notamment été directeur commercial pour des marques aussi prestigieuses que Piaget, Boucheron et Ralph Lauren. Il se consacre aujourd'hui à sa société de conseil opérationnel RETAIL Performance.

**VENDRE LE LUXE**

Groupe Eyrolles  
61, bd Saint-Germain  
75240 Paris Cedex 05  
[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2013, 2017  
ISBN : 978-2-212-56674-1