



■ Réaliser une vente propre

VENDRE avec âme, n'est pas vendre son âme !

Vendre de manière persuasive ➡ Vendre avec des arguments personnalisés
➡ Satisfaction et fidélisation

■ Un questionnement pertinent pour rester maître de l'entretien

- Pour faire parler une personne réservée
Question Ouverte : Expliquez moi ce qui est le plus important pour vos collaborateurs, ...
- Pour canaliser un bavard ou valider un point
Question Fermée : Combien avez-vous de salariés ?
- Pour donner à son interlocuteur l'impression de choisir ou l'aider à s'engager
Question Alternative : Préférez-vous démarrer au 1 ou au 15 juillet ?
- Pour ne pas exprimer trop vite sa propre position
Question Miroir : Mais vous qu'en pensez-vous ?

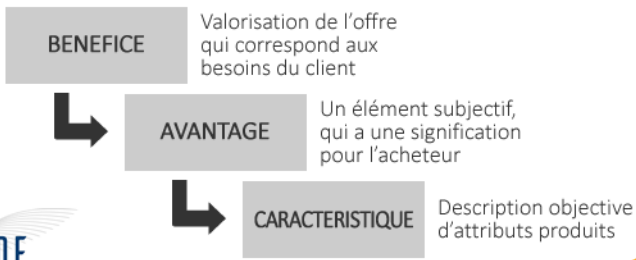




■ Connaître et comprendre

1. Je combats mes a priori
2. Je privilégie les questions qui font s'exprimer mon interlocuteur
3. Je valide par des questions qui engagent le client
4. Je creuse pour bien cerner les attentes
5. Je manifeste mon écoute active et reformule

■ Passer du CAB au BAC





■ Pas de visite sans objectif SMART

- Spécifique
- Mesurable
- Atteignable
- Réaliste
- Temps

« Il n'est pas de vent favorable à celui qui ne sait pas où il va » Sénèque

■ Identification des motivations SONCAS

- Sympathie
- Orgueil
- Nouveauté
- Confort
- Argent
- Sécurité

Prospection pure



Développement de compte

... et pourtant... Seul le regard permanent du « chasseur » fidélise le client

■ Pratiquer l'OPA

- **Objectif** : C'est l'objectif que VOUS vous fixez.
Nous travaillons ensemble depuis longtemps. Mon objectif aujourd'hui est de vous présenter plusieurs nouveautés susceptibles de vous intéresser.
- **Plan** : C'est la démarche que vous allez mettre en place.
Dans un premier temps je souhaiterai faire un point avec vous sur l'évolution de vos besoins. Je vous présenterai ensuite les solutions auxquelles je pense pour répondre aux besoins de votre entreprise.
- **Accord** : Vous obtenez l'accord sur la démarche et le Timing.
Pour cela nous avons besoin d'une heure : cela vous convient ?





Développer vos compétences, vos pratiques commerciales - Commerciaux BtoB -

