

DEVOIR N°2

Comparez les deux situations de prise de contact en dégagant les aspects positifs et négatif.

1

Situation 1

- Le vendeur non présenté, client non nommé, vendeur hésitant, il n'inspire pas de confiance, il apparaît incompetent mauvais accroche qui risque faire fuir le client.
- Je pense aussi c'est un vendeur qui ne connaît pas la personne il a bien dit il fait sa tournée dans le secteur mais il n'a pas pris des informations sur le client.

Situation 2

- La vendeur bonne approche, il est courtois, il a pris le temps de trouver les informations sur la personne qu'il s'adresse (Mr mourot) , il se bien présenté, une bonne communication ,un climat de confiance , bonne accroche qui suscite une réponse positif qui peuvent déclencher la vente.

2

A partir de la situation 2 retrouver les étapes d'une bonne prise de contact.

- Présentation (vendeur et entreprise)
- Assurer que la personne est bien notre interacteur (responsable, patron, gérant, manager)

3

Identifiez dans la situation 2 la technique d'accroche utilisée par le vendeur.

- Il a utilisé un accroche qui va permet de provoquer un oui, qui va d'amener l'argumentation du produit la question suscite l'intérêt du prospect la notion de qualité prix.

Proposez une autre technique d'accroche avec les mêmes personnages et le même produit.

- Susciter l'intérêt par la curiosité et l'opportunité, par exemple « Notre société a des années d'expérience, des clients satisfaites et d'innovation

technologique. Voilà notre catalogue des prix aussi avec les dernières installations en exclusivité.