



Synthèse de la vente

ENTRÉE DU CLIENT

DIALOGUE ÉCOUTE

Observations → Demande du client
 Questions → Habitudes
 Budget

+

Diagnostic → Besoin réel

REFORMULATION =

CONCRÉTISATION DE LA VENTE

Produit → Nom
 Réponse → Marque, Conditionnement
 Principes actifs
 Action, Résultats, Texture

+

Conseils → Utilisation

Produit complémentaire accepté

Ordonnance, Vente future

CONCLUSION DE LA VENTE

Doses d'essai
 Carte de fidélité
 Paiement
 Parfumage
 Accompagnement du client jusqu'à la sortie