

Réussir sa vente

en 8 ÉTAPES

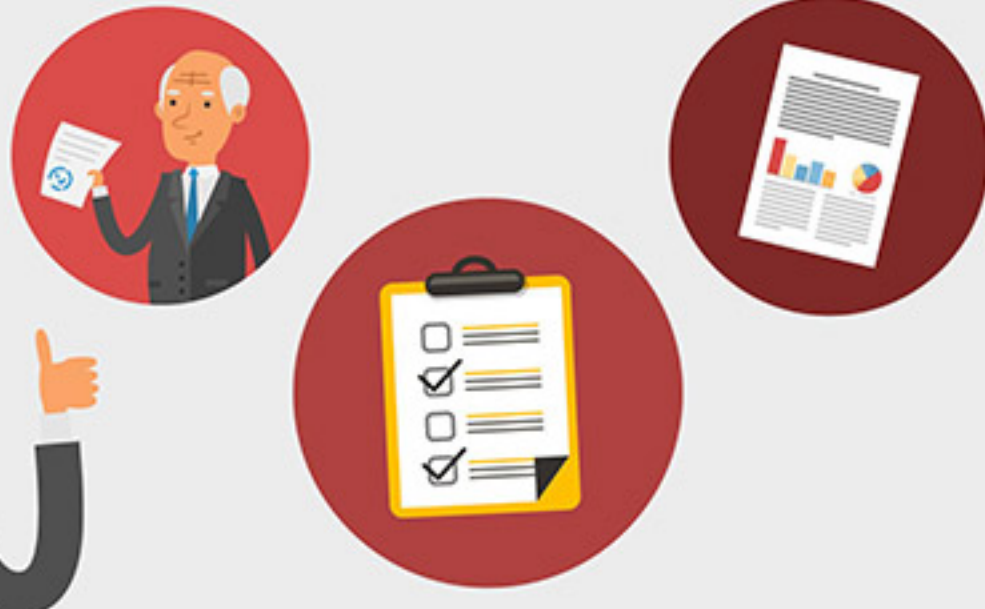
ÉTAPE 1

Arriver bien préparé



Les **trois questions** à se poser :

- Qui est mon prospect ?
- Quels pourraient être ses besoins ?
- Quels services pourrais-je lui proposer ?



ÉTAPE 2

Écouter son client



5 à 10 minutes de présentation pour 30 minutes de dialogue

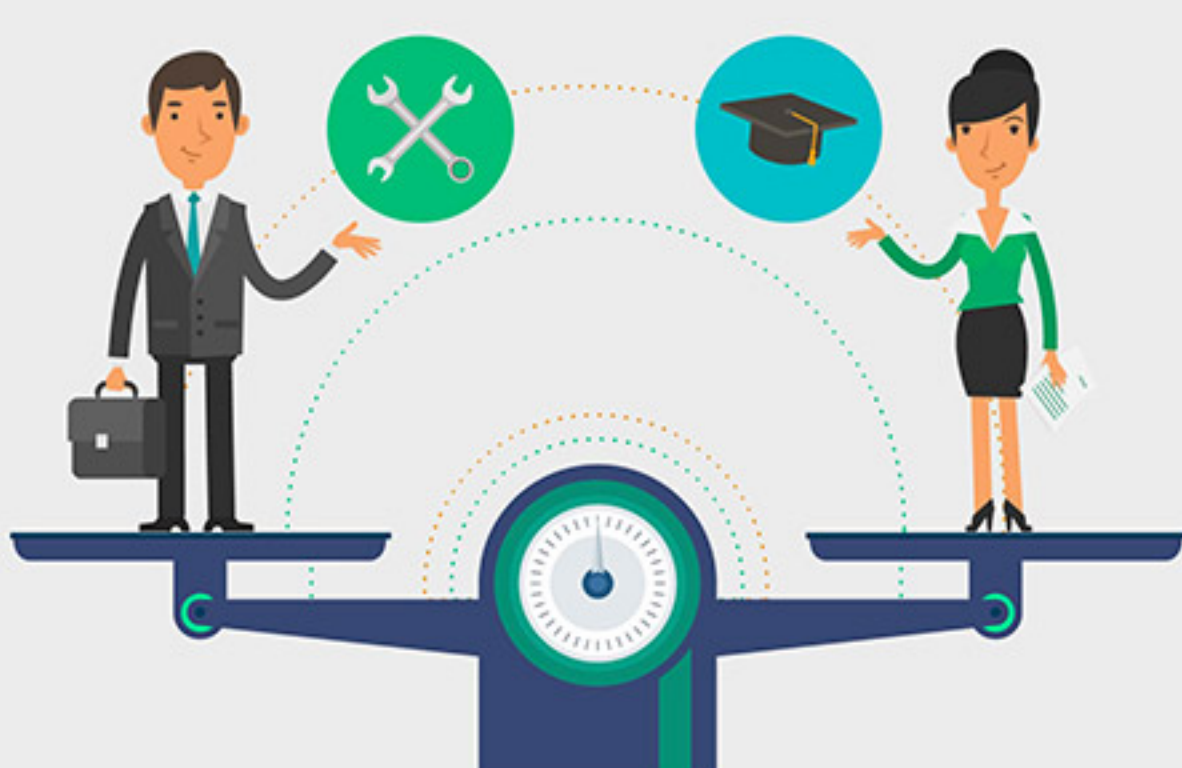


ÉTAPE 3

Adapter son discours



Trouver un **équilibre** dans le niveau de discours



ÉTAPE 4

Valoriser son produit



Ne pas occulter ses **faiblesses**



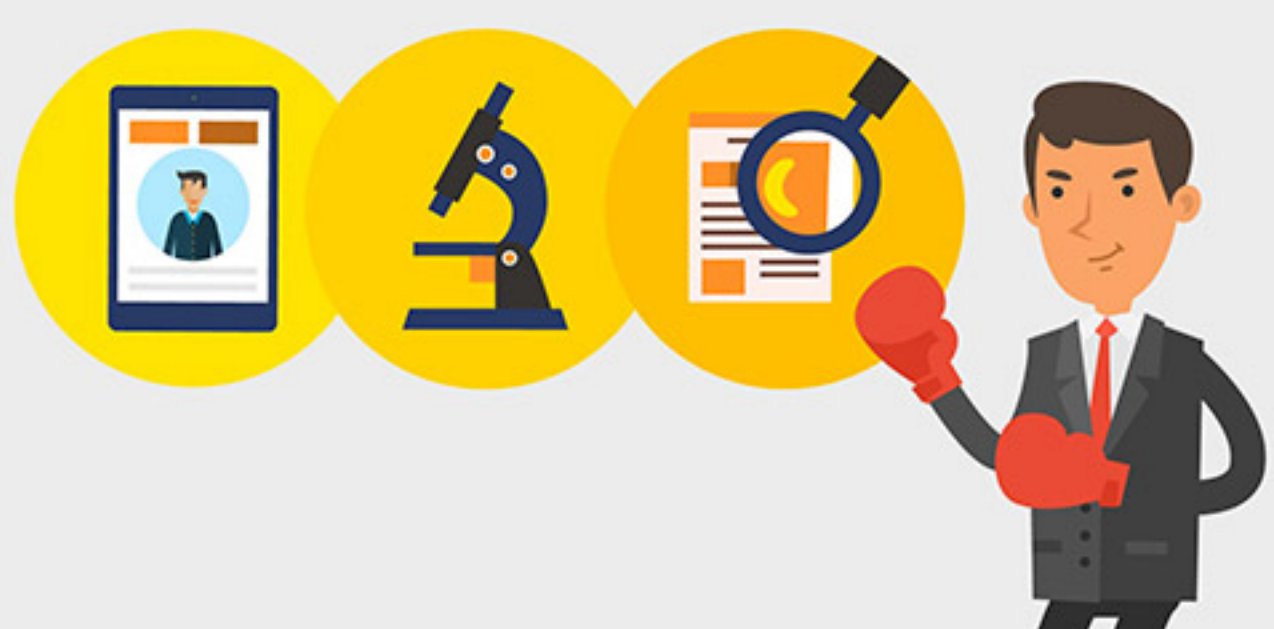
ÉTAPE 5

Argumenter ses propos



S'appuyer sur :

- Des cas clients
- Des études scientifiques
- Des démonstrations



ÉTAPE 6

Donner le juste prix



Éviter le "oneshot"



ÉTAPE 7

Informez des étapes postsignature de contrat



Rassurer le client sur **votre présence** dans la durée



ÉTAPE 8

Conclure sa vente



Après **deux oui**, n'hésitez plus à sortir le bon de commande !

