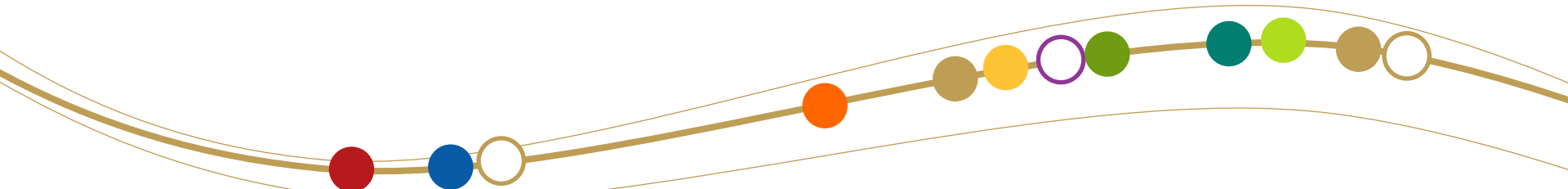




Efficacité de vente



L' utilisation du
Rouge Ardent
vous permettra ...

d'être
honnête et
direct

de présenter
vos produits et
services avec
confiance et
certitude

d'apporter des
réponses
rapides

d'être proactif
dans la clôture

de rester
concentré sur
les résultats

L' utilisation du
Jaune Brillant vous
permettra ...

d'être engagé et
optimiste

de mouiller
votre chemise

énergie et
enthousiasme

un approche
créative aux
problèmes

d'envisager de
futurs opportunités

L' utilisation du
Vert Calme vous
permettra ...

de maintenir
des relations à
long terme

d'écouter et
prendre le
temps

de donner au
client le temps et
l'espace pour
prendre une
décision

de définir les
besoins

l'apport et
support
personnalisé

L'utilisation du
Bleu Frais vous
permettra ...

de poser
d'excellentes
questions
visant à établir
des faits

de donner du
temps au client

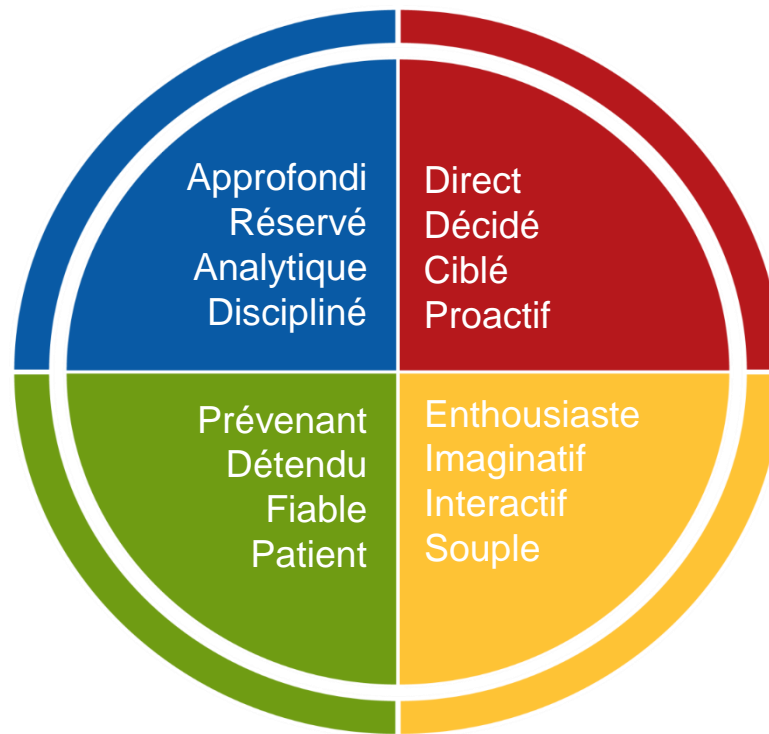
de porter de
l'attention aux
détails

Connaissances
approfondies
du produit

d'être complet
et discipliné
dans vos
préparations

Les couleurs et leurs rôles dans l'entretien

L'utilisation adaptée et exagérée de chacune des énergies de couleur dans chacune des étapes de vente, vous permettra de ou de ne pas



L'utilisation excessive peut amener à ...

- Ne pas écouter pleinement les besoins du client
- Sembler intimidant, aller trop vite
- Pousser le client à prendre une décision
- Être dogmatique et ne pas voir la situation générale

L'utilisation excessive peut amener à ...

- Faire des promesses inconsidérées qui sont difficiles à tenir
- Perdre la notion du temps
- Partir de ses propres besoins
- Oublier les petits détails
- Négliger le suivi

L'utilisation excessive peut amener à ...

- Être hésitant
- Manquer de confiance et d'assurance
- Éviter la confrontation et la contre argumentation
- Manquer de conviction à propos des produits ou des services



L'utilisation excessive peut amener à ...

- S'énerver contre les clients qui semblent manquer de structure et de logique
- Poser trop de questions fermées et pas assez d'ouvertes
- Paraître froid et détaché
- Surcharger le client d'informations

Modèle de vente de Insights

Préparation de visite

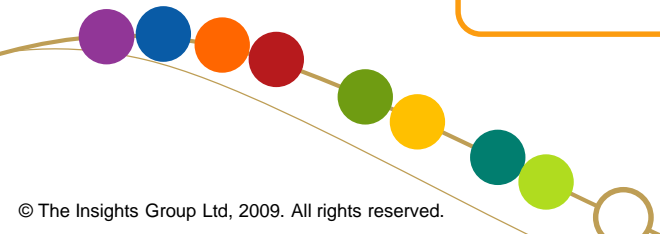
Besoins

Argumentation

Objections

Engagement

Suivi



Préparation de visite

Envoyez des informations à l'avance.
Préparez-vous.
Faites vos devoirs.

Assurez-vous d'avoir un objectif clair.
Préparez bien les points les plus importants de la conversation.
Fixez une heure et soyez clair sur la durée de la conversation.



Essayez d'en savoir plus sur la personne.
Préparez des questions qui vous permettent de découvrir des faits et des sentiments.
Choisissez un endroit agréable pour la visite.

Offrez un ordre du jour souple et soyez prêt à réagir à ce qui se passe.
Créez une atmosphère positive et personnelle.

Besoins

Posez des questions pertinentes.
Soyez méthodique et structuré.
Prenez notes.

Soyez direct.
Concentrez-vous sur les
besoins et les objectifs du
client.
Suivez son rythme.



Montrez de l'intérêt pour lui,
sollicitez son avis.
Assurez-vous qu'il y a
suffisamment de temps pour
couvrir tous les sujets.
Ecoutez bien.

Posez des questions ouvertes.
Permettez au client de discuter
des aspects liés.
Entrez dans un dialogue ouvert.

Argumentation

Apportez des preuves
Affichez votre connaissance
du produit

Restez concentré.
Sachez ce que ça vous
apportera.



Approchez le client en tant
qu'interlocuteur à part entière.
Parlez des références de
clients fidèles.

Concentrez-vous sur ce que ça
livrera au client.
Impliquez le client dans la
proposition.

Objections

Permettez l'expression des préoccupations.
Gardez à l'esprit que derrière un feu d'enquête, il y a un intérêt réel.

Ne soyez pas trop passif.
Soyez puissant et clair dans vos réponses.



Prévoyez du temps et de l'espace pour exprimer les préoccupations.
Comprenez les préoccupations.

Stimulez l'ouverture et l'interaction.
Étudiez différentes options.

Engagement

Ne forcez pas une décision rapide.

Assurez-vous que le client a le temps d'étudier et de peser les choses.

Donnez les possibilités et laissez ensuite le client prendre la décision.

Montrez à quel point cela peut être une réussite.



Assurez personnellement le client.

Montrez ce que ça livrera personnellement au client..

Offrez des incitations et des offres spéciales.

Soyez enthousiaste au sujet des perspectives.

Suivi

Consignez tous les accords
par écrit.
Confirmez et clarifiez les
points les plus importants.

Respectez tous vos accords.
Évaluez les buts et objectifs du
client.



Restez en contact régulier.
Soyez axé sur le service.
Demandez au client de vous faire
part de ses commentaires.

Appelez régulièrement pour
rattraper votre retard.
Prenez le temps d'une
interaction sociale.
Mettez les accords conclus sur
papier.

Indicateurs des préférences de Vente

Gérer la résistance des acheteurs potentiels

