



**France Challenges Vendre**

**Outils d'aide à la vente**

- Catalogue / E-catalogue
- Bons de commandes
- Flyer carte chocolatée
- Liste ingrédients/allergènes
- Glossaire
- Analyse de marché
- CGV

**La prise de contact**

- Les 4 X 20
- L'accroche

**Exemple**

Bonjour Madame, je suis Pauline élève en bac pro vente au lycée La Providence. Ma classe a passé un partenariat avec une entreprise afin d'apprendre le métier de vendeur et financer un projet scolaire. Pourriez-vous svp m'accorder 10 mn pour que je vous présente des produits de qualité, abordables et originaux à offrir pour Noël ?

**Identifier les besoins du client potentiel**

- Le plan de découverte
- Types de questions
- La reformulation
- Déterminer les besoins psychologiques du client
- Plan de découverte en B to C
- Plan de découverte en B to B

**Proposer une solution adaptée aux besoins**

Prouver que la caractéristique représentée bien un avantage adapté aux mobiles d'achat de votre interlocuteur et à l'utilisation qu'il compte faire du produit

**Traiter les objections**

- Objections sincères
- Objections prétextes
- Techniques de réfutation des objections
- Exemple allergique au gluten/soja
- Exemple : l'interlocuteur reçoit un appel d'urgence et doit mettre fin à l'entretien
- Méthode C.A.P.

**Conclure par une vente rebond**

- La carte chocolatée

**Conclure**

- Remplir bon de commande
- Repréciser période de livraison
- Rassurer client sur son bon choix de produits par rapport à ses besoins
- Remercier le client de façon personnalisée