

« ELITE VENTE . »

A-PROSPECTION -PRISE RDVS -RDVS-VENTE-CONCLURE
B-ENTRETIEN
C-PSYCHOLOGIE VENTE

ARGUMENTATION

LINKEDIN-TELEPHONE-VISIO-TELEPHONE
INTERLOCUTEUR-RECOMMANDATION-PROSPECT-BENCHMARK
COLD-WARM-HOT WARMING
OBJECTIONS (tactiques -sincères)=PRIX-BESOINS-TEMPS-QUALITE

VENTE =

A- SATISFACTION BESOINS=

(ALIMENTATION -ORDINATEUR)

B-SERVICES IMMATERIEL=

(GARAGISTE-TENNIS-EDUCATION)

C-RESOUDRE UN PROBLEME

(AVOCAT -NOTAIRE – INFORMATIQUE)

TECHNIQUES=

COUP DU BERGER =

objections cachees -valider

CANARD BOITEUX=

défendre les intérêts a-particulier-b-collectifs=
RECIPROCITE des PARTIES

MOTIVATION =

SECURITE-CONFORT-ARGENT-RECONNAISSANCE-
EMOTION

FAUSSE BARBE =

fausses objections- mauvaise foi

COUP DU RABIOTEUR =

ACHAT 1 BIEN-
OBTENIR UN BONUS 1 ou 1 CADEAU OFFERT

MIROIR AUX ALOUETTES =

faire espérer la perspective d'une commande énorme

AQUABONISME =

adepte de à quoi bon – « à quoi pleurer sur le lait renversé. »

ECHEC =

devine la stratégie de l'autre avec un coup d'avance
analyser la tactique