

« 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=

<u>COUP DU BERGER =</u>	objections cachees -valider
<u>CANARD BOITEUX=</u>	défendre les intérêts a-particulier-b-collectifs= RECIPROCITE des PARTIES
<u>MOTIVATION =</u>	SECURITE-CONFORT-ARGENT-RECONNAISSANCE- EMOTION
<u>FAUSSE BARBE =</u>	fausses objections- mauvaise foi
<u>COUP DU RABIOTEUR =</u>	ACHAT 1 BIEN- OBTENIR UN BONUS 1 ou 1 CADEAU OFFERT
<u>MIROIR AUX ALOUETTES =</u>	faire espérer la perspective d'une commande énorme
<u>AQUABONISME =</u>	adepte de à quoi bon – « à quoi pleurer sur le lait renversé. »
<u>ECHEC =</u>	devine la stratégie de l'autre avec un coup d'avance analyser la tactique