Votre technique de vente

Il s'agit ici d'améliorer VOTRE approche 😊

Votre « déroulé »

Informations

Dans l'idéal, quelles sont les informations que vous devez recueillir pour préparer votre vente et les différents scénarios d'argumentation possibles ?

Quelles questions devriez-vous poser et comment ?

Prenez le temps de lister les questions et de les formuler pour qu'elles soient simples, courtes et efficaces :

Arguments

Maintenant, quels sont les arguments que vous allez mettre en avant en fonction de chacun des scénarios commerciaux envisageables ?

Dans quel ordre ?

Pourquoi ?

Essayez vraiment d'anticiper les choses pour construire une véritable boîte à outils commerciale :

Objections

Venons-en aux objections : comment avez-vous l'habitude de vous comporter ?

Acceptez-vous les objections de manière générale ?

Faites-vous preuve d'empathie ?

Si la réponse est non, comment pourriez-vous vous y prendre à l'avenir ?

Prenez-vous systématiquement le temps de creuser et comprendre la véritable nature d'une objection avant d'y répondre ?

Si la réponse est non, quelles questions pourriez-vous poser ?

Formulez des scénarios encore une fois.

Listez les objections que vous avez l'habitude de recevoir et prenez le temps de mettre des réponses en face.

Anticipation

Plus vous allez anticiper et réfléchir durant la préparation du plan de vente, plus vous aurez la capacité de vous adapter durant la conversation de vente, en étant pertinent et percutant :

Plan d'action

- La prochaine étape consiste à tester votre plan d'action en ligne ou en présentiel, et à mesurer les résultats en termes de taux de transformation !
- Essayez différentes tournures de questions, d'arguments et de réponses aux objections.
- Conservez les plus efficaces et vous allez construire un véritable processus de vente gagnant 🎯
- N'hésitez pas à recommencer le processus plusieurs fois afin d'obtenir la meilleure
- version possible, celle qui donne des résultats vraiment significatifs !

ACTION