

## **SYNTHESE DES POINTS CLES DE PRESENTATION COMMERCIALE**

<b>Chef de secteur</b>	<b>5 points clés de persuasion</b>	<b>Valorisation par l'application</b>
M. Maurice <b>SAAH</b> (Ouest-Dschang)	1. Explication des procédures ; 2. Répartition des produits (cinq palettes disponibles, dix casiers de bières disponibles, etc.) ; 3. Recontact du client (rappeler le client au téléphone pour confirmer son engagement) ; 4. Disponibilité des produits ; 5. Produits de bonne qualité.	- Intégrer dans l'application les mots clés comme disponibilité, produits de bonne qualité
M. Michel <b>TJOMB</b> (Centre-Mvan)	1. Disponibilité des produits ; 2. Meilleure qualité ; 3. Bon à la consommation car produits certifiés ISO ; 4. Conseils sur la conservation des produits ; 5. Meilleur prix.	- Fiche produits détaillées mettant en avant certifications et standards de qualité ; - Section conseils pratiques qui peuvent être intégrés aux fiches produits afin d'aider le client à mieux conserver les boissons.
Mme Clarisse <b>TEMGOUA</b> (Littoral-Akwa)	1. Jouer sur la notoriété des Boissons du Cameroun ; 2. Service (qualité du service proposé) ; 3. Gamme de produits larges ;	- Intégrer dans l'application les mots clés comme disponibilité, qualité, certification.

	4. Qualité des produits ; 5. Disponibilité des produits.	
M. Yves Prosper <b>MBELLA</b> <b>EPEE</b> (Ouest-Bafoussam)	1. Disponibilité du produit ; 2. Qualité du produit ; 3. Caractéristiques du produit (ingrédients constitutifs) ; 4. Meilleur prix sur le marché ; 5. Large gamme de produit.	- Intégrer dans l'application les mots clés comme disponibilité, qualité, large gamme, meilleur prix sur le marché.