

SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME
TRAME ACCUEIL/DECOUVERTE



TEMPS DE PRÉPARATION
30 MINUTES



OBJECTIF
MAITRISER LA CHRONOLOGIE DU PREMIER
ENTRETIEN



DURÉE DE LA SÉQUENCE
30 MINUTES

PRÉPARATION :

Préparer deux jeux de bandelettes avec les titres de chaque étape de la méthode de vente.

CONSIGNE :

Former deux groupes et donner un jeu de bandelettes à chacun. Les 2 équipes doivent ensuite placer les différentes étapes dans l'ordre chronologique de la méthode de vente.

SYNTHÈSE :

Donner du sens à la méthode de vente. L'objectif n'est pas qu'ils apprennent la méthode de vente mais qu'ils la **comprennent**. Bien expliquer « Pourquoi » les étapes sont placées dans cet ordre.

LES ÉTAPES DE LA MÉTHODE DE VENTE

CONFIRMATION DU RDV

ACCUEIL

CADEAU DE BIENVENUE

DÉCOUVERTE MAGASIN

REPRISE D'ACCUEIL

EXPLICATION DU DÉROULÉ

PLAN + DÉLAIS

PRÉSENTATION QUALITÉ

DÉCOUVERTE BUREAU

DÉCOUVERTE DU BUDGET

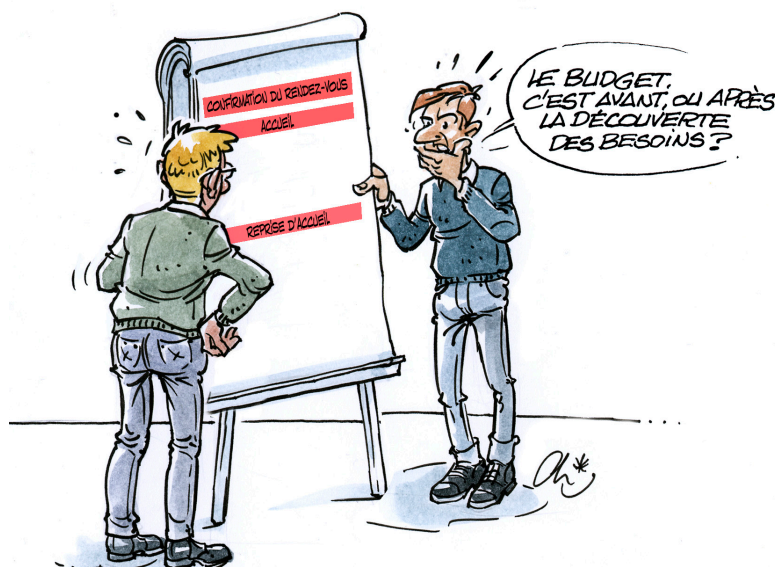
CRÉATIVE BOX

PRÉSENTATION ESPACE SUR-MESURE

DESSIN À LA MAIN (CML)

PRÉSENTATION CHARTE D'ENGAGEMENT

PRISE DE CONGÉ





CONFIRMATION DU RDV WEB



ACCUEIL



DÉCOUVERTE MAGASIN



REPRISE D'ACCUEIL



CADEAU DE BIENVENUE



EXPLICATION DU DÉROULÉ



PLAN + DÉLAIS



PRÉSENTATION QUALITÉ



DÉCOUVERTE BUREAU



DÉCOUVERTE DU BUDGET



CRÉATIVE BOX



PRÉSENTATION ESPACE
SUR-MESURE



DESSIN À LA MAIN



**PRÉSENTATION CHARTE
EXCELLENCE**



PRISE DE CONGÉ