

SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME
TRAME R2



TEMPS DE PRÉPARATION
2 MINUTES



OBJECTIF
RAPPEL DES FONDAMENTAUX



DURÉE DE LA SÉQUENCE
20 MINUTES

PRÉPARATION :

Imprimer et distribuer la feuille « mots croisés » vierge, ci-jointe, à chaque participant.

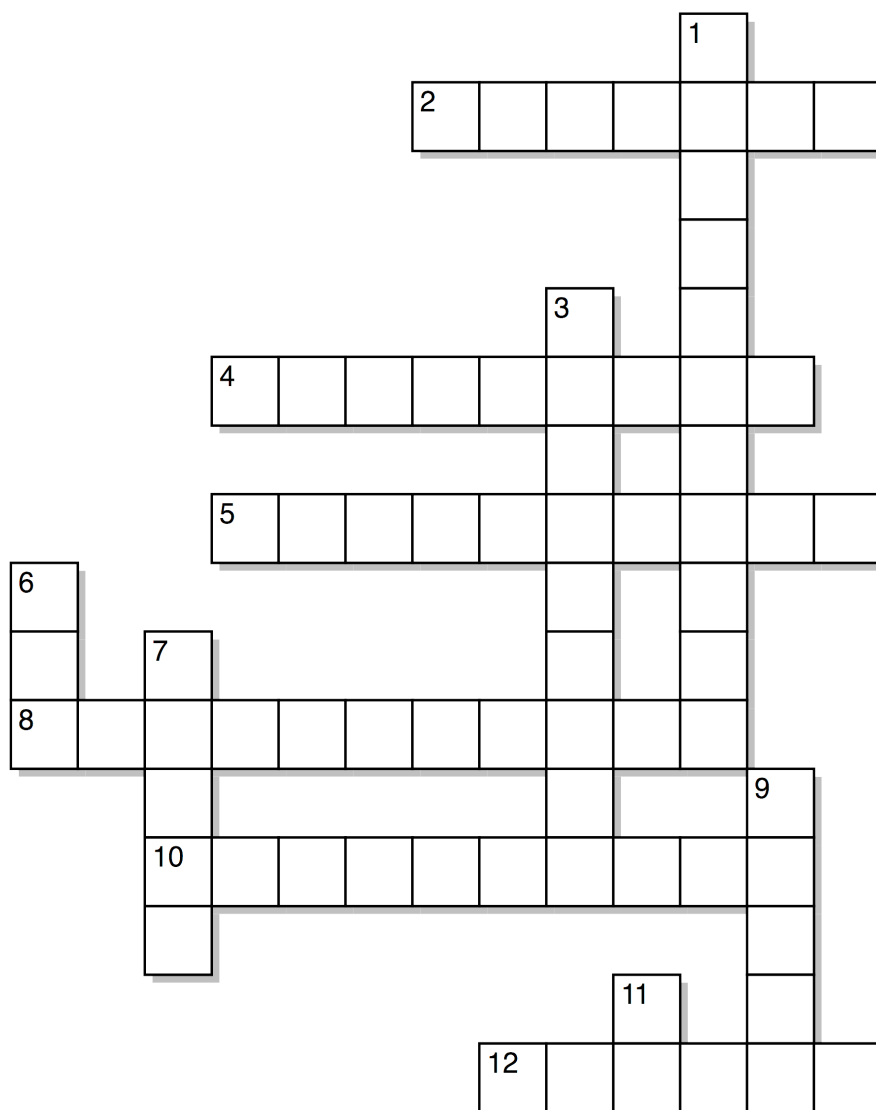
CONSIGNE :

Réaliser individuellement le « mots croisés » sur les différentes étapes du R2 Schmidt en 10 minutes. Faire ensuite un tour de table pour la restitution. Profiter de chaque question ou chaque réponse pour échanger avec l'ensemble de l'équipe sur les pratiques de chacun.

SYNTHÈSE :

Profiter de cette séquence pour rappeler l'importance des différentes étapes de la présentation de projet et remettre une trame, un discours commun à l'ensemble de l'équipe. Faire un rappel des fondamentaux régulièrement est propice à garder les vendeurs dans la trame de vente.



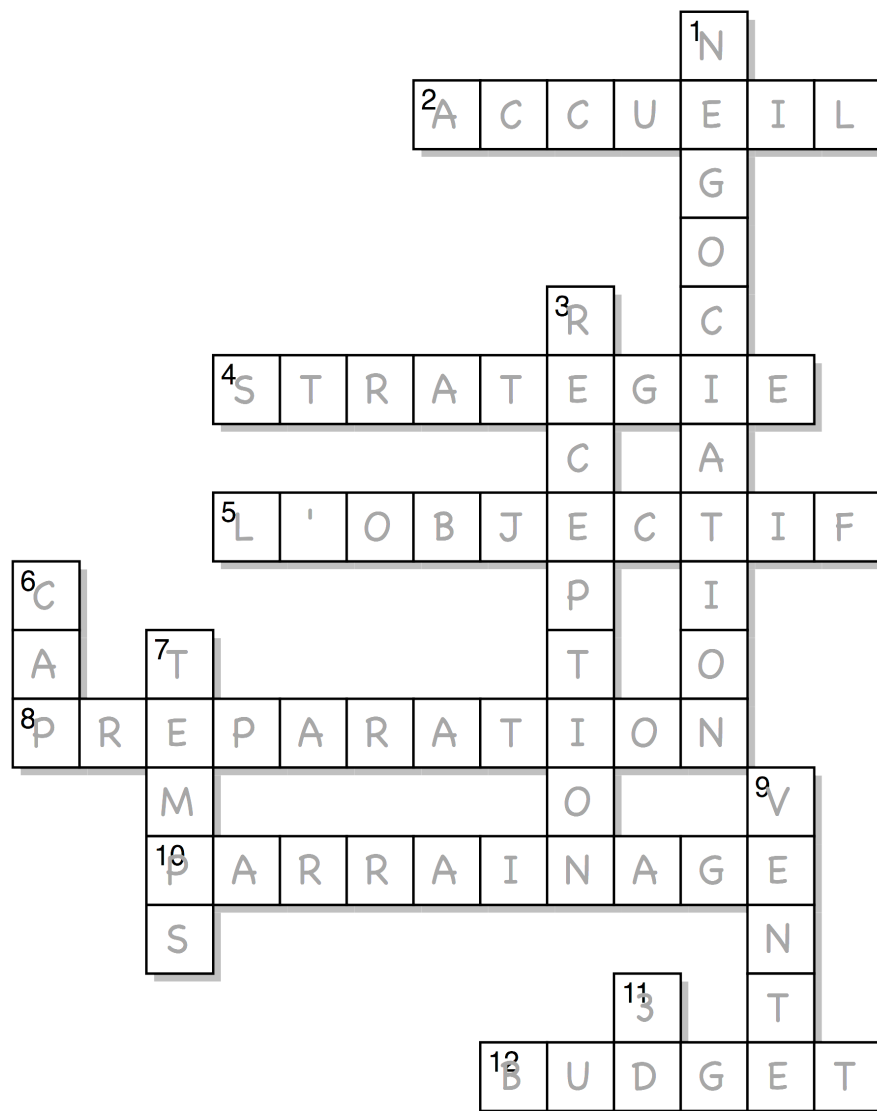


Horizontal

- 2. Nous disons qu'il est personnalisé lors du R2
- 4. Se prépare en amont avec son N+1
- 5. Je le valide avec mes clients en début d'entretien
- 8. C'est 90% du succès
- 10. Généralement j'en ai lorsque mes clients sont contents
- 12. Je doit vérifier rapidement s'il n'a pas changé

Vertical

- 1. Je la commence uniquement lorsque nous sommes d'accord sur tout avec mes clients
- 3. Je la fait dans la semaine qui suit la pose de l'aménagement
- 6. Je le fais pour les meubles, les électroménagers et le sanitaire.
- 7. Il est important de savoir si mes clients en ont assez avant de commencer
- 9. C'est un résultat et non un objectif
- 11. Elle m'aide à créer l'effet Whaou



Horizontal

- 2. Nous disons qu'il est personnalisé lors du R2 [ACCUEIL]
- 4. Se prépare en amont avec son N+1 [STRATEGIE]
- 5. Je le valide avec mes clients en début d'entretien [L'OBJECTIF]
- 8. C'est 90% du succès [PREPARATION]
- 10. Généralement j'en ai lorsque mes clients sont contents [PARRAINAGE]
- 12. Je doit vérifier rapidement s'il n'a pas changé [BUDGET]

Vertical

- 1. Je la commence uniquement lorsque nous sommes d'accord sur tout avec mes clients [NEGOCIATION]
- 3. Je la fait dans la semaine qui suit la pose de l'aménagement [RECEPTION]
- 6. Je le fais pour les meubles, les électroménagers et le sanitaire. [CAP]
- 7. Il est important de savoir si mes clients en ont assez avant de commencer [TEMPS]
- 9. C'est un résultat et non un objectif [VENTE]
- 11. Elle m'aide à créer l'effet Whaou [3D]