

SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME
ARGUMENTATION DU PLAN



TEMPS DE PRÉPARATION
20 MINUTES



OBJECTIF
DÉTERMINER LES POINTS FORTS D'UN
AMÉNAGEMENT



DURÉE DE LA SÉQUENCE
20 MINUTES

PRÉPARATION :

Préparer une dizaine de plans de cuisines. Des aménagements simples avec des cuisines linéaires, des aménagements traditionnels avec des cuisines en L, et des aménagements plus complexes.

CONSIGNE :

Présenter le premier plan à l'ensemble de l'équipe pendant 5 secondes avant de le retirer. Chaque participant note ensuite 3 points forts, qualités de cet aménagement. Chaque argument doit être tourné en avantage consommateur.

Passer ensuite au plan suivant...

Exemple

- Réponse : « Beaucoup de plan de travail ». Cette réponse ne convient pas car ce que nous voulons savoir, c'est quel est l'avantage/intérêt pour le client d'avoir beaucoup de plan de travail.
- Réponse : « Tout est en coulissant ». La réponse ne convient car ce que nous voulons savoir, c'est quel est l'avantage/intérêt pour le client de tout avoir en coulissant.

Remarque : Commencer par les plans complexes et terminer avec les plans plus simples car il est plus facile de trouver des arguments sur des cuisines grandes et complexes.

SYNTHESE :

Préparer son histoire et son argumentaire avant chaque présentation. La préparation c'est 90% du succès. Le client doit penser qu'une seule chose de votre prestation : RIEN N'EST FAIT AU HASARD

