

# SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME  
ARGUMENTATION PRODUIT



TEMPS DE PRÉPARATION  
10 MINUTES



OBJECTIF  
ARGUMENTER LES CRITÈRES QUALITÉ



DURÉE DE LA SÉQUENCE  
20-30 MINUTES

## PRÉPARATION :

Préparer un billet par famille de meuble + plan de travail (meubles hauts, meubles bas portes, meubles bas coulissants, socles,...) ainsi qu'une feuille A4 par personne.

## CONSIGNE :

Former des groupes de 2-3 vendeurs et faire piocher une famille de produit à chaque groupe. Ensuite laisser 10 minutes par groupe pour trouver tous les arguments qu'il est possible de donner aux clients sur la famille de produit piochée (argumentation orientée consommateur).

## SYNTHÈSE :

Dans la vente les gens n'achètent pas un produit mais le bénéfice qu'ils vont avoir à l'acquérir. À chaque caractéristique technique, n'oublions pas d'apporter l'avantage consommateur.

**“Le pouvoir du vendeur n'est qu'une conséquence du risque perçu par le client. À nous de l'éduquer sur l'intérêt d'investir dans notre produit”**

