

# SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME  
L'ACCUEIL



TEMPS DE PRÉPARATION  
2 MINUTES



OBJECTIF  
RÉUSSIR SON ACCUEIL CLIENT



DURÉE DE LA SÉQUENCE  
30 MINUTES

## PRÉPARATION :

Mettre à disposition deux feuilles de paper board, une par équipe.

## CONSIGNE :

Former deux équipes avec l'ensemble des participants. Les deux équipes ont 15 minutes pour définir, chacune de son côté, les ingrédients d'un bon accueil et les lister sur le paper board. Les deux équipes ont ensuite 15 minutes pour faire la restitution à l'ensemble du groupe de travail. Le formateur peut compléter ou rectifier les réponses au cours de la restitution.

## SYNTHESE :

Dans la vente, les clés d'un bon accueil sont d'avantage dans ce que nous faisons que dans ce que nous disons. Un bon accueil facilite la reprise d'accueil, la découverte client, etc... Et facilite l'ensemble du processus jusqu'à l'objectif final de vente.

