

SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME
TRAME PRÉSENTATION/CONCLUSION



TEMPS DE PRÉPARATION
30 MINUTES



OBJECTIF
MAÎTRISER LA CHRONOLOGIE DU SECOND RDV



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.

SYNTHESE :

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

ACCUEIL
VALIDATION
EXPLICATION DU DÉROULÉ
PRÉSENTATION DU PLAN DE MASSE
PRÉSENTATION DE LA 3D
C.A.P MEUBLE
CRÉATIVE BOX
C.A.P ELECTROMENAGER
C.A.P SANITAIRE
CASCADE DES OUI
ANNONCE DE PRIX
NÉGOCIATION

