

SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME
TRAME R1



TEMPS DE PRÉPARATION
2 MINUTES



OBJECTIF
RAPPEL DES FONDAMENTAUX



DURÉE DE LA SÉQUENCE
20 MINUTES

PREPARATION :

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

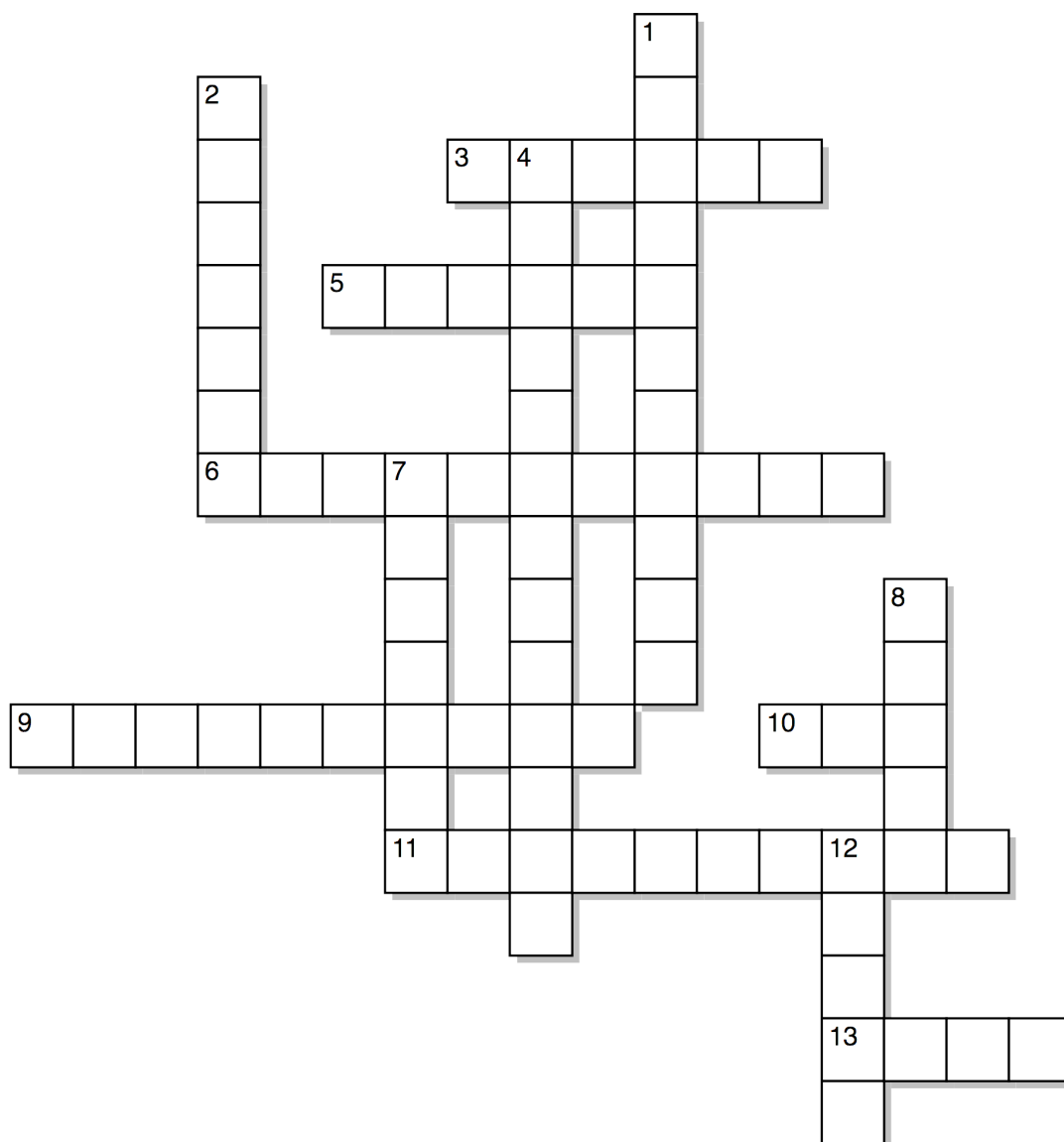
CONSIGNE :

Réaliser individuellement le « mots croisés » sur les différentes étapes du R1 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.

SYNTHESE :

Profiter de cette séquence pour rappeler l'importance des différentes étapes du premier entretien et pour remettre une trame, un discours commun, à l'ensemble de l'équipe. Faire un rappel des fondamentaux régulièrement est conseillé pour que les vendeurs maintiennent le suivi de la trame de vente sur le long terme.



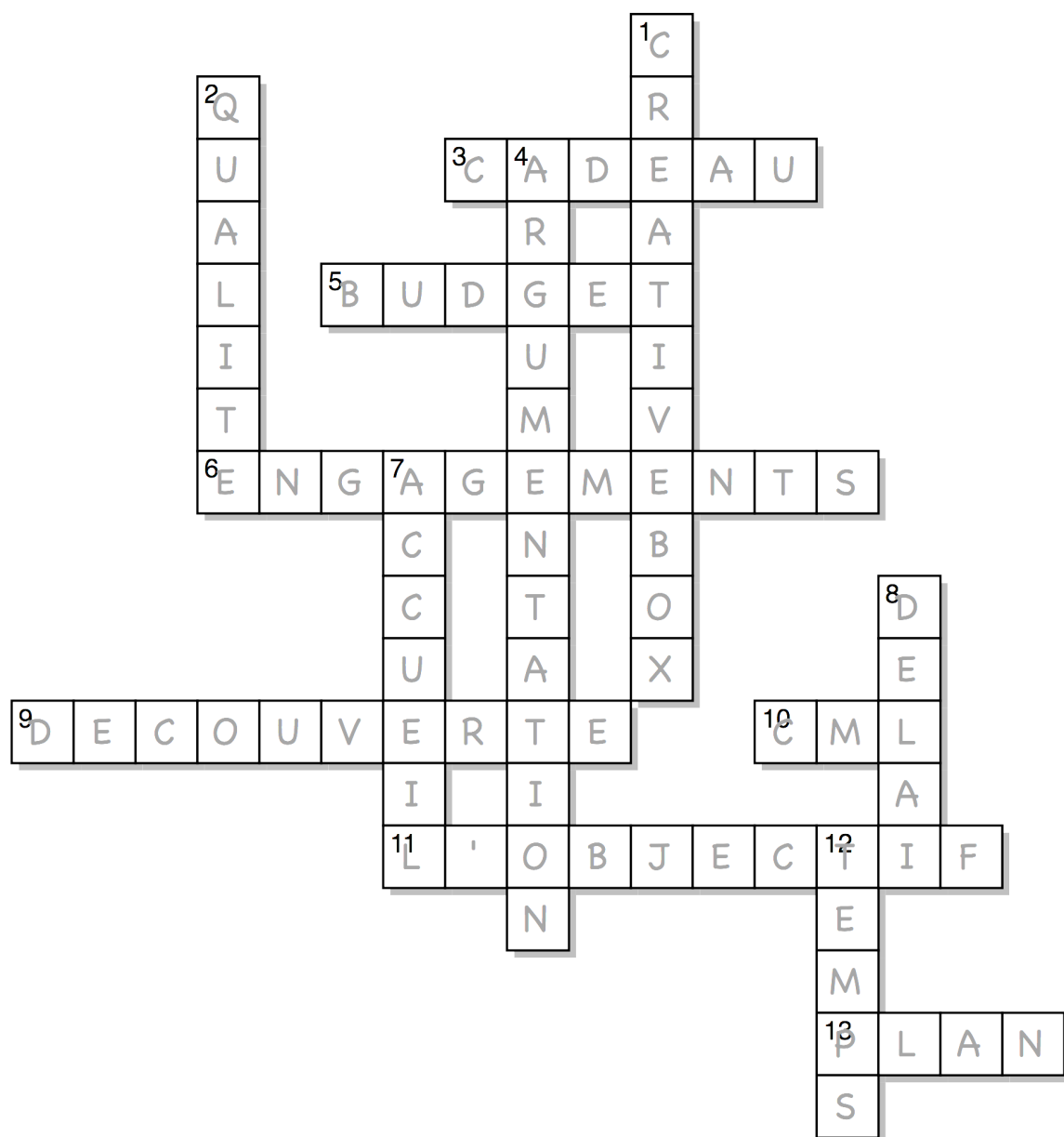


Horizontal

- 3. Nous le donnons à l'accueil
- 5. Le connaître est indispensable au projet
- 6. Les présenter est un atout pour notre marque
- 9. Cette étape nous permet de connaître notre client
- 10. Cet outils nous aide à proposer la bonne implantation
- 11. Le donner au client est important pour le second entretien
- 13. Se dessine à la main

Vertical

- 1. Nous y allons uniquement lorsque nous avons le budget
- 2. La présenter nous permet de nous différencier
- 4. C'est l'action de convaincre
- 7. Première phase de l'expérience client
- 8. Quand il est court, il nous permet de vendre vite
- 12. Il est important de préciser aux clients le à consacrer pour le prochain RDV



Horizontal

- 3. Nous le donnons à l'accueil [CADEAU]
- 5. Le connaître est indispensable au projet [BUDGET]
- 6. Les présenter est un atout pour notre marque [ENGAGEMENTS]
- 9. Cette étape nous permet de connaître notre client [DECOUVERTE]
- 10. Cet outils nous aide à proposer la bonne implantation [CML]
- 11. Le donner au client est important pour le second entretien [L'OBJECTIF]
- 13. Se dessine à la main [PLAN]

Vertical

- 1. Nous y allons uniquement lorsque nous avons le budget [CREATIVEBOX]
- 2. La présenter nous permet de nous différencier [QUALITE]
- 4. C'est l'action de convaincre [ARGUMENTATION]
- 7. Première phase de l'expérience client [ACCUEIL]
- 8. Quand il est court, il nous permet de vendre vite [DELA]
- 12. Il est important de préciser aux clients le à consacrer pour le prochain RDV [TEMPS]