

SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME
VENTE



TEMPS DE PRÉPARATION
10 MINUTES



OBJECTIF
RAPPEL DES FONDAMENTAUX



DURÉE DE LA SÉQUENCE
20 MINUTES

PRÉPARATION :

Imprimer et découper les 27 cartes ci-dessous mentionnant des étapes clés de la méthode de vente (Ex : Accueil, découverte client, argumentation produit, CML, zoning, objection, négociation, etc...).

CONSIGNE :

Le jeu des définitions. Un participant tire une carte et dispose d'une minute pour préparer une définition précise du mot qu'il vient de piocher. Il communique ensuite sa définition aux autres membres de l'équipe afin de leur faire deviner le mot.

Le participant ne peut communiquer qu'une seule définition (d'où l'importance pour lui d'être le plus complet et précis possible) et ne réussit son tour que si l'équipe arrive à donner la bonne réponse du premier coup.

Si le participant ne parvient pas à faire deviner son mot du premier coup, il tire une nouvelle carte.

SYNTHÈSE :

Profiter de cette séquence pour échanger sur chacune des étapes (importance, sens et points clés de chaque étape).



ACCUEIL

JEU DE CARTES

CADEAU DE BIENVENUE

JEU DE CARTES

EXPLICATION DU DÉROULÉ DE L'ENTRETIEN

JEU DE CARTES

PRÉSENTATION QUALITÉ

JEU DE CARTES

ARGUMENTATION PRODUIT

JEU DE CARTES

DÉCOUVERTE CLIENT

JEU DE CARTES

DÉCOUVERTE DU BUDGET

JEU DE CARTES

CRÉATIVE BOX

JEU DE CARTES

DESSIN À LA MAIN

JEU DE CARTES

CHARTRE D'ENGAGEMENT

JEU DE CARTES

PRISE DE CONGÉS

JEU DE CARTES

ANNONCE DE SON OBJECTIF

JEU DE CARTES

PLAN DE MASSE

JEU DE CARTES

C.A.P

JEU DE CARTES

NÉGOCIATION

JEU DE CARTES

RELANCE COMMERCIALE

JEU DE CARTES

OBJECTION

JEU DE CARTES

VENTE

JEU DE CARTES

MOTIVATION D'ACHAT

JEU DE CARTES

EXPÉRIENCE CLIENT

JEU DE CARTES

PROMESSE DE LA MARQUE

JEU DE CARTES

POLITIQUE COMMERCIALE

JEU DE CARTES

REMISE COMMERCIALE

JEU DE CARTES

SATISFACTION CLIENT

JEU DE CARTES

NPS

JEU DE CARTES

PARRAINAGE COMMERCIALE

JEU DE CARTES

BESOINS

JEU DE CARTES