

SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME
PRÉSENTATION PRODUIT



TEMPS DE PRÉPARATION
10 MINUTES



OBJECTIF
ARGUMENTER LES AVANTAGES MEUBLE



DURÉE DE LA SÉQUENCE
20-30 MINUTES

PRÉPARATION :

Préparer des billets mentionnant des meubles (BETO120, BB3T, B2B, AFMOI, etc...) et rassembler les billets dans un récipient. Prévoir une feuille A4 par participant pour la préparation du C.A.P*.

*Caractéristique, Avantage, Preuve

CONSIGNE :

Chaque participant pioche un billet et dispose de 5 minutes pour préparer le C.A.P de son meuble. Les participants présentent ensuite à tour de rôle leur meuble dans le magasin, au reste de l'équipe.

SYNTHESE :

Lors du C.A.P meuble, ne présentez pas une qualité mais l'avantage que ce meuble va offrir au consommateur, donner des exemples de la vie courante. Pour la preuve, faites tester à vos clients : le produit, la capacité de rangement, la mobilité des étagères, l'espace de plan de travail disponible, l'espace que vous laissez pour les genoux dans un ilot, additionnez les largeurs de tous les tiroirs, etc... Utilisez votre outil principal, le magasin. Laisser les toucher et manipuler afin de les aider à s'appropriier le produit. Vendez deux choses « un emplacement et une utilisation »

