

# SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME  
TECHNIQUE PRODUIT



TEMPS DE PRÉPARATION  
2 MINUTES



OBJECTIF  
OBTENIR DES ARGUMENTATIONS  
ORIENTÉES CONSOMMATEUR



DURÉE DE LA SÉQUENCE  
20-30 MINUTES

## PRÉPARATION :

Préparer deux colonnes sur une feuille de paper-board, une colonne par équipe.

## CONSIGNE :

Former deux équipes. Les deux équipes ont 10 minutes pour lister, chacune de son côté, tous les points qualités qu'ils connaissent et donner les avantages consommateurs qui s'y rapportent ainsi qu'un exemple de la vie courante.

Pour la restitution, chaque équipe inscrit à tour de rôle une réponse dans sa colonne jusqu'à ce qu'une des deux équipes finisse sa liste. L'équipe gagnante est celle à qui il reste des réponses lorsque l'équipe adverse a consommé toutes ses réponses.

## SYNTHÈSE :

Dans la vente les gens n'achètent pas un produit mais le bénéfice qu'ils vont avoir à l'acquérir. À chaque caractéristique technique, apporter l'avantage consommateur ainsi qu'un exemple de la vie courante.

