B

Vous allez maintenant prendre en charge vos premiers clients en rayon.

Auparavant, remémorez-vous l'offre commerciale et les argumentaires des smartphones sur lesquels vous avez travaillé (document 2). Repérez pour cela les caractéristiques clés et les avantages de chaque produit, par exemple avec un surligneur.

Ensuite, lors des entretiens de vente, soyez bien attentif et à l'écoute des mobiles d'achat de vos clients afin de sélectionner les smartphones qui répondent à leurs attentes. Dans la mesure du possible, donnez le choix à vos clients !

Mémo – Comment donner le choix à vos clients ?

- Sélectionnez d'abord le smartphone qui répond le mieux aux mobiles d'achat que vous avez détectés.
- Proposez ensuite un autre smartphone qui corresponde en partie aux attentes de votre client.
- Évitez de l'embarrasser par excès de choix, limitez votre sélection à trois produits.

M. Rolland

Entretien de vente avec M. Lucas

« Mon téléphone portable souffre souvent de mon mode de vie, je viens encore de le casser. En effet, je suis ingénieur et je suis souvent sur les chantiers par tous les temps… La robustesse, c'est vraiment un critère de choix primordial ! Je l'utilise aussi pour prendre des photos pour mes clients et elles doivent être de qualité parfaite.
De toute façon, il n'y a que les produits de marque et haut de gamme qui offrent les meilleures technologies. »

Présentez les smartphones de façon attractive et informative !

Vous repérez les mobiles d'achat **sécurité et orgueil** dans les propos de M. Lucas :

Vous sélectionnez donc le produit :

Justification (arguments de vente de l'argumentaire produit) :

Ensuite, vous pouvez proposer :

Justification (arguments de vente de l'argumentaire produit) :

© NATHAN - La photocopie non autorisée est un délit.