

## Techniques Commerciales

→ Une vente repose sur la préparation, la motivation, la capacité d'instaurer et de mériter la **Confiance**. Il existe des règles fondamentales. Cela s'apprend.

→ Un vendeur ne baratine pas, n'arnaque pas, ne méprise pas. Il **pose des questions, écoute, convainc** pour son plus grand plaisir et celui de l'acheteur.

→ Le vendeur joue le rôle d'**interface** entre l'acheteur et l'entreprise (BiDir+Polta)

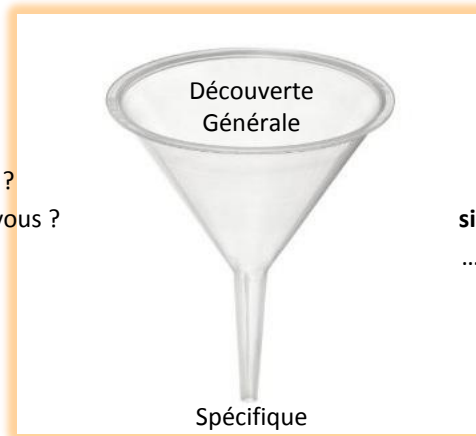
### Les 5 étapes fondamentales

- ✓ La préparation (RDV et prise de RDV ...)
- ✓ 1<sup>er</sup> entretien: OPA, décideur et l'arbre de découverte (FOCA)  
*OPA: Objectif - Plan - Accord (tps, disponibilité...)*
- ✓ 2<sup>ème</sup> entretien: l'argumentaire et le prix
- ✓ Le traitement des objections (Fausses barbes, tactiques..)
- ✓ Conclure: faire une offre et signer

### FOCA

- **Fait**: quelle est la situation ?
- **Opinion**: qu'en pensez-vous ?
- **Changement**: qu'aimeriez-vous ?
- **Action**: Que faites-vous ?

Questions  
Ouvrées / fermées



### DAPA

Découverte

Reformulation: **Accord**

si vous aviez ...: **Proposition**

...vous seriez **prêt à ?**: **Accord**



Argumentaire / Management et Plateformes / Visites & Ratio / Motivations