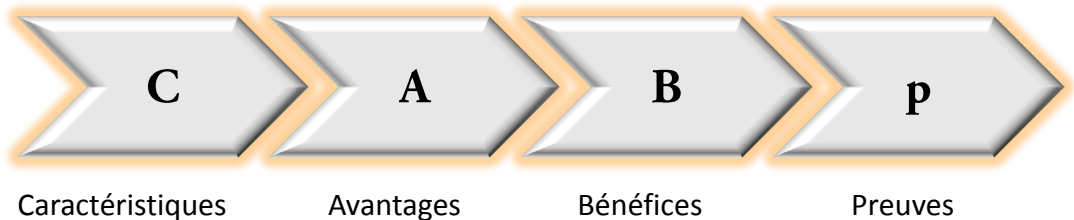


Elaborer l'Argumentaire

- *Vendez la flamme. Pas le briquet .*
- *Lorsque vous parlez de vos produits ou services, parlez en terme de solutions*
- *Faire simple est probablement l'objectif le plus sophistiqué du monde (Steve Jobs)*



L'Argumentaire doit inclure

- L'USP – l'Uniq Selling Proposition (répond à 1 besoin valorisable – doit différé par quelque chose de la concurrence et pouvoir perdurer)
- Un Beta-Testing avec un retour clients (MVP - Minimum Viable Product: si vous n'avez pas honte de votre MVP alors ce n'est pas un MVP – Reid Hoffmann – cofondateur de LinkedIn)
- Les 5 étapes fondamentales de la vente, elles-mêmes présentes dans la plateforme de vente
- Une politique tarifaire et de bonus SMART
- Un service après-vente effectif
- Une congruence de l'offre dans la stratégie et les comportements de l'entreprise

