



Les clés pour améliorer votre

ARGUMENTAIRE

de **VENTE**

et devenir un Top Vendeur !

+ d'informations : <http://bit.ly/2vToc0k>

appvizer.fr

Actualité, guides et comparatifs de logiciels

Vous souhaitez réaliser des entretiens de vente efficaces grâce à un argumentaire de vente percutant ? Nous vous donnons des clés pour le perfectionner, vendre plus facilement et gagner en performance commerciale.

Il est admis que les prérequis pour être un bon vendeur sont la persévérance, l'enthousiasme et la connaissance des facteurs-clés de succès de votre produit ou service. appvizer vous conseille pour aller plus loin et maximiser vos chances de réussir vos ventes.

Engagez-vous

Engagez-vous pleinement dans vos actions commerciales pour éviter de perdre du temps. Concentrez-vous sur des points-clés dont vous avez la certitude qu'ils seront percutants sur vos clients. Pendant la durée de l'entretien, ne pensez qu'à votre prospect afin de maximiser vos chances de conclure la vente.

Prêtez attention à tous les signaux que vous renvoie votre interlocuteur, à savoir la communication non verbale. S'il sent que vous n'êtes pas assez présent pour lui, il peut se demander si vous êtes réellement à même de lui apporter la solution qu'il recherche. Vous mettez en péril la vente.

Soyez convaincu

Si vous émettez le moindre doute sur le produit, la stratégie de l'entreprise, ou tout autre facteur, la performance commerciale ne peut pas être au rendez-vous. En effet, vous ne saurez tout simplement pas convaincre votre prospect! Pour tester et muscler votre conviction, posez-vous des questions telles que :

- Pourquoi acheter le produit ou service que vous vendez?
- Pourquoi opter pour le vôtre plutôt que pour celui de votre concurrent?
- Pourquoi l'acheter maintenant et pas plus tard?

En répondant vous-mêmes à ces questions, vous parviendrez à vous convaincre de l'intérêt de votre produit ou service, et donc à convaincre plus aisément un prospect.

Seriez-vous prêt à acheter votre produit ou service, ou à le recommander à votre entourage? Vous ne pouvez pas vendre un produit ou un service si vous-mêmes n'y croyez pas.

Acceptez le point de vue de votre client

Votre client peut avoir une opinion différente de la vôtre; acceptez-le pour ne pas tomber dans l'écueil de la justification. Il est important de chercher à comprendre son point de vue et son raisonnement. Posez des questions précises pour identifier ce qui vous oppose, et donc pouvoir répondre aux objections précisément une par une. Vous avancez vos arguments tout en restant du côté du client.

Le client sera plus enclin à vous écouter avec attention en voyant que vous-mêmes vous l'écoutez.

Soyez empathique

S'intéresser au client, comprendre sa motivation, ce qui l'anime et pourquoi il s'intéresse à votre produit ou service, voilà tout ce que cela implique. Soyez à l'écoute pour lui montrer que vous êtes là pour l'aider à faire le meilleur choix possible.

Cela va de pair avec votre authenticité : elle vous aidera à mettre en place une réelle relation commerciale de confiance avec votre client. Et votre client deviendra un client fidèle.

Faites preuve d'intelligence commerciale

Les techniques de vente sont des outils mis à disposition des vendeurs pour les aider à conclure les ventes, mais, finalement, tout le monde peut les apprendre. À l'inverse, l'intelligence commerciale ou l'intelligence situationnelle sont considérées comme des compétences innées chez les vendeurs. « On naît bon vendeur, on ne le devient pas », disent certains.

Démarquez-vous de vos concurrents lors de l'application de ces techniques de vente. Votre expérience vous aidera à acquérir cette compétence pour qu'elle devienne instantanée à chaque vente. Vous ne cessez d'améliorer vos techniques de vente grâce à votre persévérance ; il en va de même pour votre intelligence commerciale.

Argumentez au bon moment

Choisissez le bon moment lors de l'entretien commercial pour distiller vos arguments. Attention à la surargumentation inadaptée ! Vos arguments n'atteindront pas vos clients ou prospects si vous les noyez sous les arguments. Chaque profil de client est unique : c'est à vous d'analyser votre interlocuteur pour déterminer les arguments qui le concernent pour faire mouche lors de la vente.

Si votre prospect reçoit trop d'arguments, il ne saura pas faire le tri et vous perdrez son attention... et donc, potentiellement, la vente.

Posez des questions ouvertes

Pourquoi poser des questions ouvertes? Tout simplement pour trouver rapidement les bonnes informations : les besoins et les motivations d'achat profondes de votre prospect. Sans cela, vous n'êtes pas en mesure de réaliser la vente. En effet, si vous n'identifiez pas ce qui pousse votre prospect à s'intéresser à votre produit ou service, vous ne pourrez pas lui délivrer les arguments percutants qui déclencheront l'acte de vente.

Appliquez la [méthode QQOQCP](#) : Qui? Quoi? Où? Quand? Comment? Pourquoi? Ces questions, très simples, vous apporteront d'excellents résultats.

Prêt à devenir un Top vendeur?

En appliquant ces quelques conseils, vous êtes sûrs de donner du poids à votre argumentaire de vente et de convaincre plus facilement vos prospects. À vous de jouer!



Maintenant que vous avez toutes les clés en main,
comment optimiser votre **gestion commerciale ?**



Guides, conseils, astuces : <http://bit.ly/2rITWLH>