

Réussir ses rendez-vous commerciaux ...même sans être un pro de la vente

*Animé par :
Benoît Morin Ishtar & Co*



Qu'est ce que la vente ?

« La vente, c'est simplement aider quelqu'un à résoudre son problème avec la meilleure solution possible. »

3 qualités indispensables



Rigueur



Constance



Pugnacité

Les erreurs des commerciaux :

La méthode DIP

Doute

Incertitude

Peur

La bienveillance commerciale

Définition de la bienveillance :

« Capacité à se montrer indulgent, gentil et attentionné envers autrui d'une manière désintéressée et compréhensive »*

Définition du Larousse

Commercial bienveillant

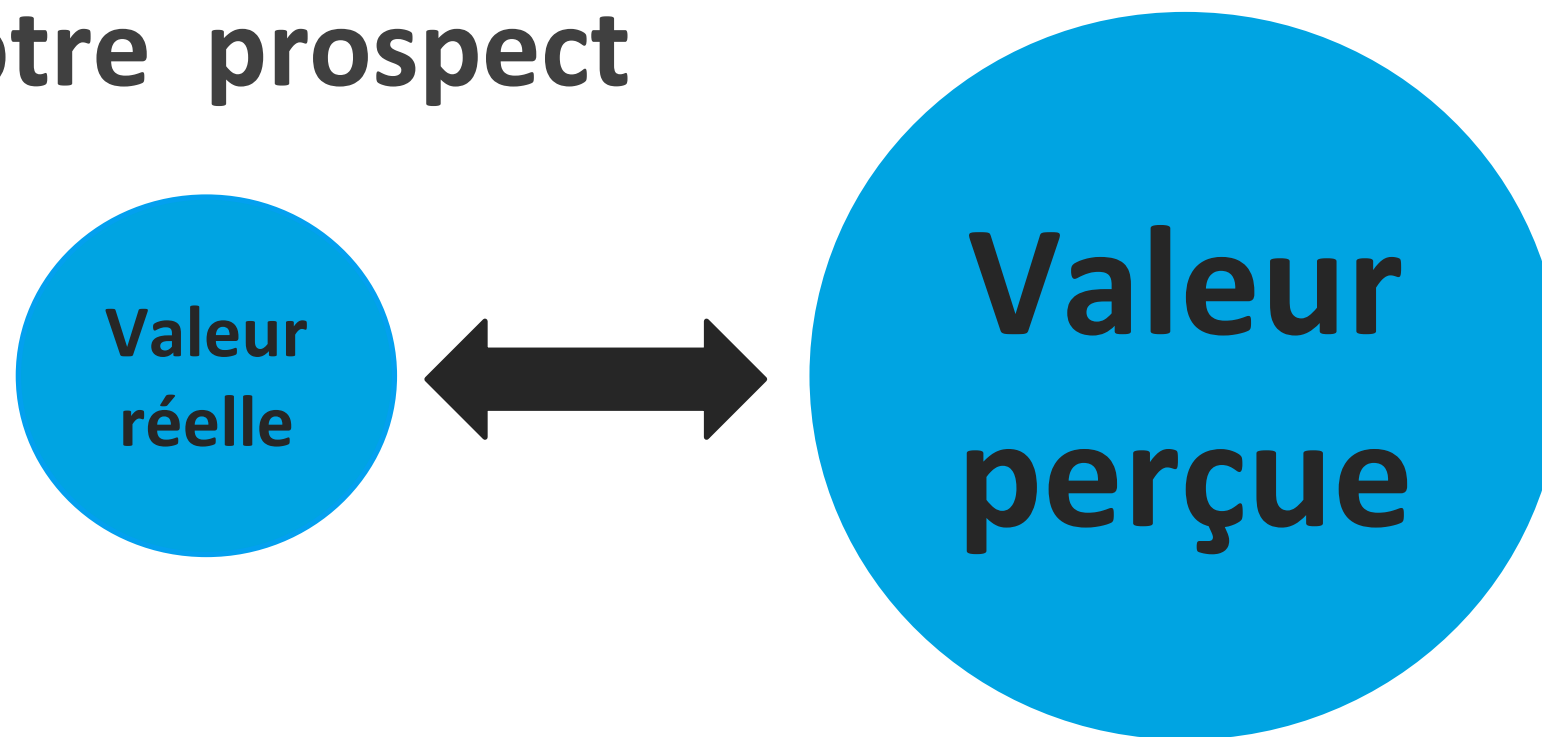
=

Rendre le meilleur service à son client pour répondre à son besoin et à ses attentes

Les métiers de la vente : Deux maximes à retenir

1. Ce n'est pas le commercial qui vend, c'est le client qui achète
2. Le métier de commercial, ce n'est pas de faire passer un non en oui, mais un peut être en oui

Comprendre la valeur que perçoit votre prospect



La valeur de base en B2B



Vendre + et mieux



Augmenter sa
productivité

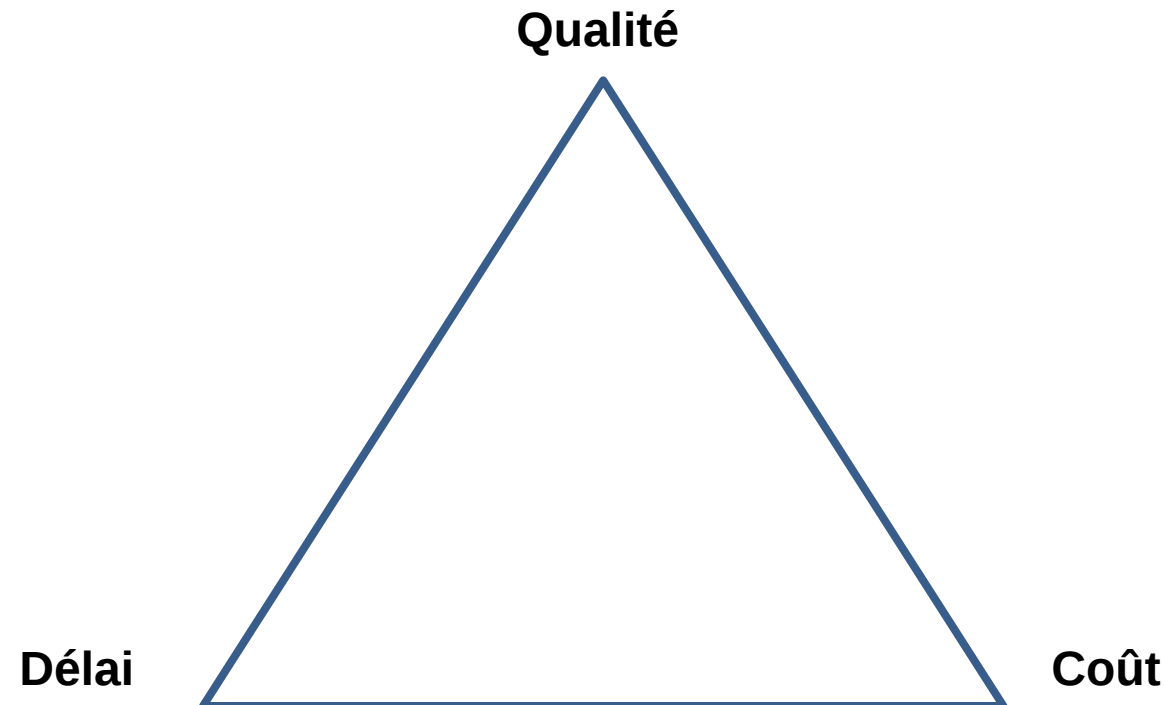


Réduire ses coûts



Obligatoire

L'acheteur va analyser votre offre



L'acheteur va analyser votre offre

Rentabilité

VS

Risque

Votre défi !

Comprendre ce qui intéresse réellement votre prospect !

Pour comprendre une seule technique !

Poser des questions

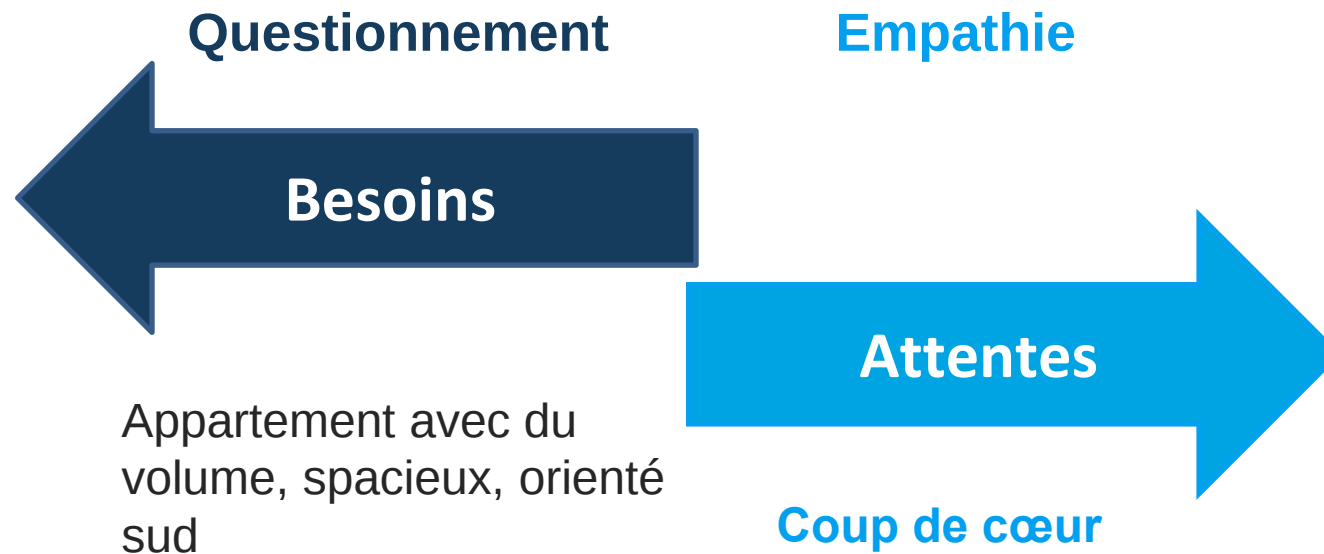
Questions fermées

Une question fermée
amène le client à répondre
Oui ou Non

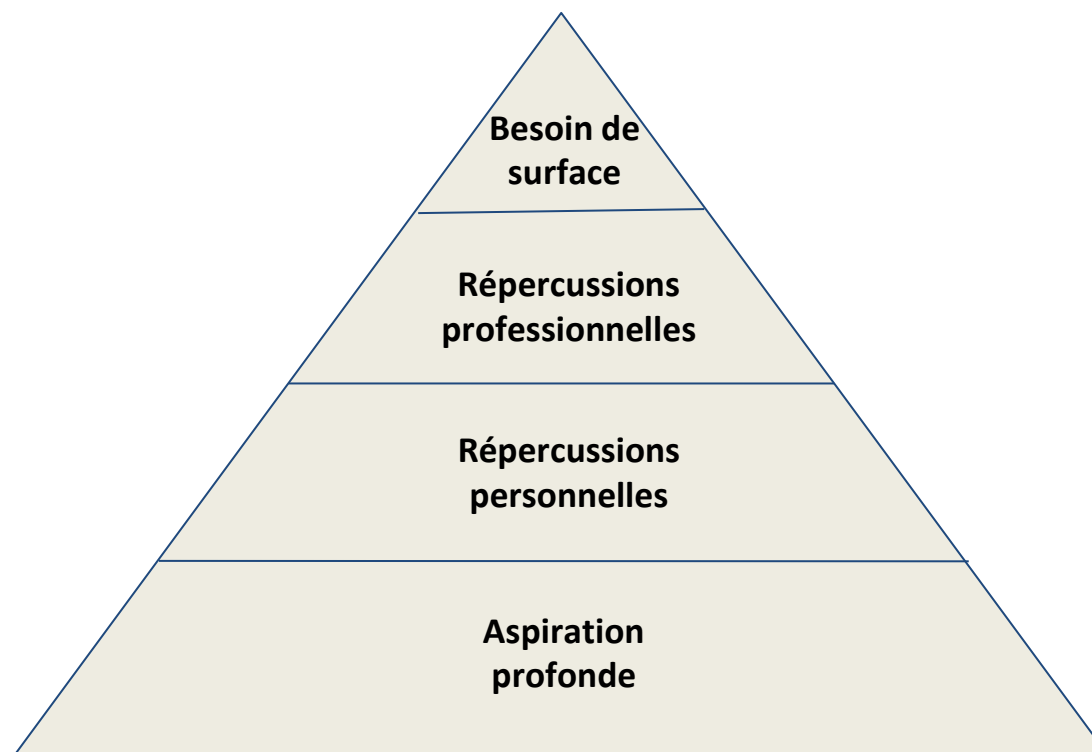
Questions ouvertes

Une question ouverte
ouvre le débat :
Pourquoi ? Comment ?

Attentes VS Besoins



La découverte : l'iceberg du besoin / Attente



**Vérité
inavouable**

J'ai besoin d'un nouveau logiciel de trésorerie

... Car mon cashflow fragilise mon entreprise ...

... et le prochain bilan comptable approche et me stresse, je n'arrive pas à dormir ...

... et parce qu'au fond, je veux que ma boîte cartonne pour devenir multi-millionnaire

... Pour prouver à mes parents et à mon ex que j'en étais capable.

Structurer vos questions

- Metric -> Quelles sont les métriques qui vont impacter l'achat de la solution ?
- Economic Buyer -> Qui est l'acheteur ?
- Decision criteria -> Quels sont les critères de décisions ?
- Decision process -> Quel est le process de décision ?
- Identify Pain -> Quels sont les points de douleurs / problématiques ?
- Champion -> Qui est votre prescripteur en interne ?

Structurer vos questions

Une IA pour vous aider à poser votre MEDDIC



Comprendre les fausses objections

1) "C'est trop cher"

- Je n'ai pas vu la plus-value par rapport à moins cher.
- Ça m'intéresse mais j'ai besoin d'un plan de paiement.
- Je ne vois pas le coût d'inaction. Je suis bien où je suis.
- Ça m'intéresse mais je n'ai vraiment pas d'argent à l'instant

2) "Je n'ai pas le temps"

- J'aimerais quitter cette conversation au plus vite.
- Ce n'est pas la priorité du moment.

3) "Rappelez-moi plus tard"

- Ce n'est pas ma priorité.
- Je n'ai pas le temps en ce moment.
- J'aimerais quitter cette conversation au plus vite.

4) "Je ne suis pas intéressé".

- Ce n'est pas moi qui m'en occupe.
- Tu es trop commercial.
- C'est mal pitché.

5) "Envoyez-moi de la documentation par mail"

- Ce n'est pas ma priorité
- C'est bien mais pas pour le moment.
- J'aimerais quitter cette conversation au plus vite.

Répondre aux objections



**Vocabulaire du
prospect**



Ne pas déformer



**Valider les points
de douleur**



Valider l'intérêt



**Explorer les non-
dits**

Analyser vos rendez-vous

Une IA pour vous aider à analyser vos rendez-vous



Pour recevoir ce support

