

4 ÉTAPES POUR OBTENIR UN MANDAT EXCLUSIF

EXERCICE

Temps estimé pour réaliser cet exercice : 15 min

Ces exercices pourront se faire à deux. La première personne se mettra dans le rôle du vendeur et l'autre, dans celui du client. Vous pourrez par la suite inverser les rôles.

Vous (le vendeur) venez de décrocher un RDV avec un client potentiel. Vous vous rendez à son domicile pour le convaincre de vous confier le mandat de vente.

Réaliser ces exercices régulièrement vous permettra de créer des automatismes dans votre processus d'argumentation. Cela vous permettra également d'améliorer votre capacité à faire de l'écoute active, à être plus empathique, mais aussi à vous préparer efficacement aux éventuelles objections des clients.

Exercice 1:

Vous allez tenter de découvrir dans quelle situation émotionnelle se trouve le client et donner au cours de votre conversation trois arguments en lien direct avec sa situation.

Le client peut vivre plusieurs situations émotionnelles, mais il doit en faire ressortir une de façon identifiable.

Pour rappel, les 4 possibilités sont les suivantes :

Deuil du souvenir;



- Deuil de relations;
- Deuil des habitudes;
- Deuil financier.

La durée de la conversation ne devra pas excéder 10 minutes. Ensuite, inversez les rôles.

Exercice 2:

Cet exercice est similaire au précédent, mais la difficulté sera augmentée par le fait que le client doit tenter de vous induire en erreur concernant sa vraie situation émotionnelle. Vous devez tout faire pour découvrir ce qu'il ressent vraiment en lui posant le maximum de questions pertinentes; sinon, vous perdez la vente.

La durée de la conversation ne devra pas excéder 10 minutes. Ensuite, inversez les rôles.

Exercice 3:

Faites le même exercice que précédemment. Cependant, vous ne pourrez, cette fois-ci, poser que trois questions à votre client pour identifier la situation émotionnelle la plus forte qu'il ressent.

La durée de la conversation ne devra pas excéder 5 minutes. Ensuite, inversez les rôles.