8 règles
pour gagner plus souvent

Ce que les meilleurs vendeurs ont compris sur la psychologie de leurs clients.

Altival

01

Dosez votre enthousiasme

Trop d’énergie, le client recule. Placez-vous un cran au-dessus du sien. Pas deux.

Altival

02

Votre pitch est une boîte à outils

Un discours figé referme le prospect. Des exemples bien choisis ouvrent la discussion.

Altival

03

Zéro pression inutile

Plus on pousse, plus il résiste.
Une urgence réelle est une information. Pas une manoeuvre.

Altival

04

Parlez des bénéfices

Pas ce que fait votre produit.
Ce que le client peut en faire.
Soyez empathique, pas seulement sympathique.

Altival

05

Posez des questions qui creusent

Ne vous arrêtez pas à la première réponse.
Puis demandez au client de chiffrer lui-même le bénéfice.

Altival

06

Acceptez le non

Un non reçu tôt est un cadeau.
Il libère du temps pour les vrais projets.
Et osez nommer ce que vous sentez.

Altival

07

Demandez son avis

“Est-ce que cela vous parle ?”
Chaque petit oui vous rapproche de l’accord.

Altival

08

Le prix au bon moment

Parlez prix quand la valeur est claire.
Pas avant.

Altival

Ces 8 règles ont 1 point commun

Elles déplacent l’attention du vendeur vers le client.

Un client compris, respecté et libre de décider achète plus facilement.

Laquelle est la plus difficile à appliquer dans vos équipes ?

Altival