

LA CHECKLIST POUR RÉUSSIR SON RENDEZ-VOUS COMMERCIAL

SUPREME MASTER

- Analyser ses rendez-vous précédents
- Avoir sa propre data sur ce secteur d'activité
- Définir son discours : mots clés, exemples,
- Structurer la présentation de ses produits et services
- Prévoir un plan B
- Laisser un cadeau à son interlocuteur

PRO LEVEL

- Etablir un ordre du jour
- Envoyer un mail de rappel la veille du rendez-vous
- Préparer les réponses aux objections
- Connaître les concurrents de son prospect et les chiffres clés de l'entreprise
- Montrer que l'on a compris : acquiescer, reformuler les besoins, poser des questions.

STUDENT MODE

- S'informer sur son prospect en amont
- Préparer un plan de découverte
- Fixer des objectifs de ventes
- Préparer le trajet pour avoir de l'avance
- Porter une tenue professionnelle
- Écouter attentivement son prospect
- Apporter un support de présentation
- Avoir cartes de visite et de quoi écrire