

# SOMMAIRE du DVD VENDRE UNE SOLUTION

## LA VENTE de A à Z (33 scènes)

### PROSPECTION

- 1 objection « pas le temps, pas intéressé »
- 2 objection « déjà équipé d'un matériel récent »
- 3 objection « déjà équipé d'un matériel ancien »
- 4 objection « pas décisionnaire »
- 5 objection « laissez moi une documentation »
- 6 objection « pas du tout intéressé »
- 7 Accroche positive en prospection pure



### CONTACT

- 8 Prise de contact avec rendez-vous
- 9 Contact et présentation de son entreprise
- 10 Annonce de la découverte



### DECOUVERTE

- 11 Découverte de l'identité du prospect
- 12 Découverte du fonctionnement actuel du prospect
- 13 Les attentes du prospect
- 14 Budget et urgence du projet
- 15 Reformulation
- 16 Comment traiter la concurrence
- 17 Ecoute et perception d'un profil « sécurité »
- 18 Ecoute et perception d'un profil « orgueil »
- 19 Ecoute et perception d'un profil « nouveauté »
- 20 Ecoute et perception d'un profil « confort »
- 21 Ecoute et perception d'un profil « argent »
- 22 Ecoute et perception d'un profil « sympathie »



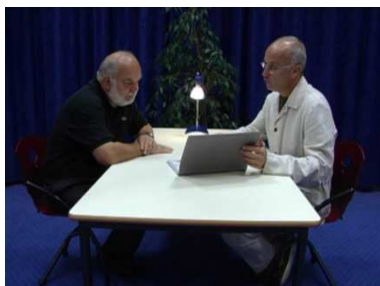
### ARGUMENTATION

- 23 Argumentation CAP « fiabilité, garantie, SAV »
- 24 Argumentation CAP « notoriété »
- 25 Argumentation CAP « qualité »
- 26 Argumentation CAP « valorisation »
- 27 Argumentation CAP « facilité-praticité »
- 28 Argumentation CAP « économie »



### PRIX CONCLUSION

- 29 Présentation du prix « sandwich »
- 30 Technique de division
- 31 Refus de remise mais cadeau
- 32 Payer en plusieurs fois
- 33 Conclusion et signature



## SPECIFICITES SECTORIELLES (31 scènes)

### CONTACT DECOUVERTE

1. Prise de contact
2. Découverte en placements financiers
3. Découverte en communication
4. Découverte en services
5. Reformulation
6. Formulation du besoin



### PROPOSITION COMMERCIALE

7. Présentation de son entreprise
8. Proposition commerciale en services
9. Proposition commerciale en communication
10. Proposition commerciale en immobilier
11. Spin en prévoyance



### ARGUMENTATION

12. Argumentation efficace en prévoyance
13. Argumentation efficace en services
14. Argumentation efficace en communication web
15. Argumentation efficace avec références
16. Argumentation efficace « comparatif de coût »



### OBJECTIONS

17. Eclaircissement d'une objection
18. Traitement d'objection « cher »
19. Traitement d'objection « je déciderai plus tard »
20. Traitement d'objection « dépassement de budget »



## LE PRIX

21. Présentation du prix « chiffrage d'une solution de services »
22. Présentation du prix « sandwich » en bien d'équipement
23. Acceptation du prix en services
24. Remise avec contrepartie
25. Faire dire oui
26. Technique du silence



## CONCLUSION CONGE

27. « Closing » d'une solution satisfaisante
28. Signature en assurance
29. Signature en communication
30. Congé en services
31. Congé en bien d'équipement



## CONSEILS et TEMOIGNAGES (15 minutes d'interviews)

1. Lien ou fossé entre théorie et pratique



2. Quelques conseils



3. L'éthique dans la vente : des limites à ne pas franchir



# VENDRE UNE SOLUTION



La vente de A à Z



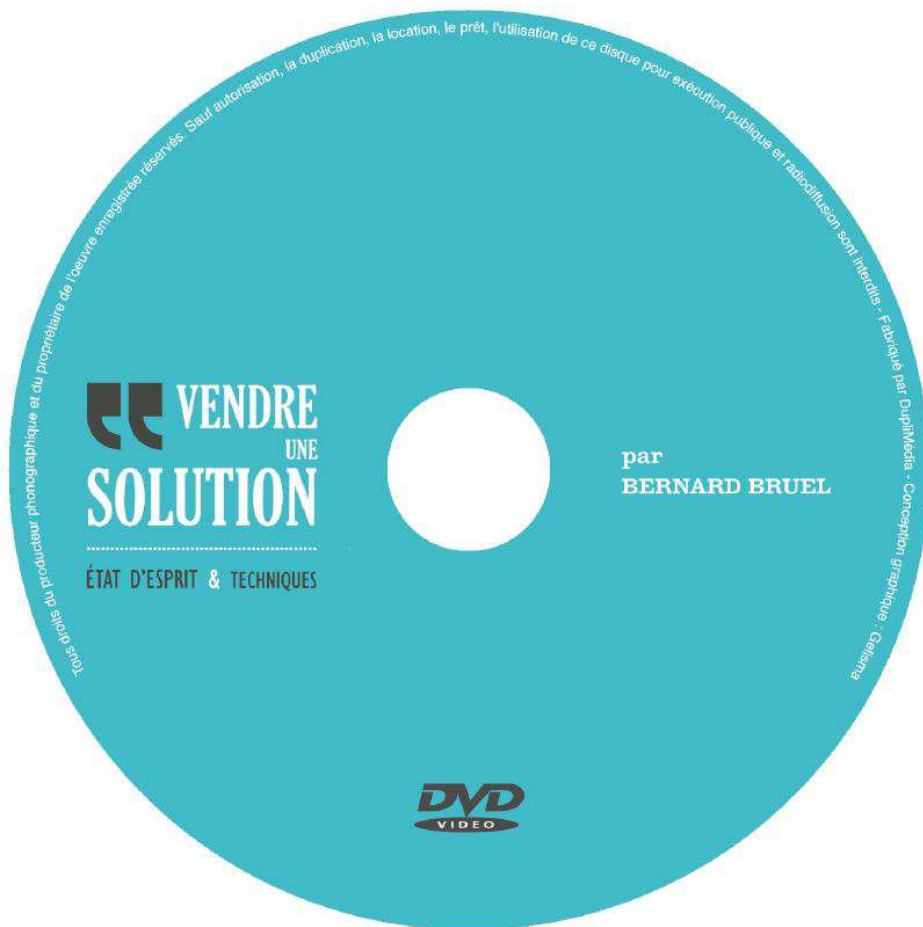
Comportements et techniques  
(par secteur d'activité)



Conseils et témoignages

**VENDRE  
UNE  
SOLUTION**

ÉTAT D'ESPRIT & TECHNIQUES



**Bernard BRUEL - Auto-entrepreneur - Formateur en négociation commerciale**

N° SIRET: 519 436 273 000 14

Tel: 06 08 05 34 35

