

FR31.01.01 Vente B2B Informatique - Erreur - Cibler - Corrigé

Se Préparer

Fabrice LEDOUX, commercial grand compte pour PC+

FL (A son bureau, au téléphone) : Oui... Ben non, c'est une visite de routine, j'ai rien à préparer

Quelle est l'erreur de Fabrice ?

1ère erreur : Croire qu'il ne faut rien préparer au prétexte qu'il s'agit d'une visite de routine. La routine n'existe pas : Si vous n'attendez pas de résultat d'une visite, c'est qu'elle n'est pas justifiée. Si vous attendez un résultat, alors vous devez le définir, donc préparer l'entretien en conséquence.

Je les connais par cœur... Oui, du renouvellement de matériel, un peu de consommable...

Quelle est l'erreur de Fabrice ?

Pour réussir une vente, vous devez quantifier vos objectifs. Se limiter à une prise de commande, c'est se limiter à la valeur ajoutée d'un coup de fil, voire d'une commande sur Internet... C'est aussi courir le risque de voir son poste remis en question par le client !

Tiens, ben j'ai le bon de commande du mois dernier, je change la date, ça ira bien...

Quelle est l'erreur de Fabrice ?

Si le vendeur ne tient pas compte des changements survenus dans le mois, c'est qu'il n'a pas fait un travail d'analyse suffisant : Chaque commande, chaque vente est différente !

Je pousse un peu pour faire les objectifs et puis voilà...

Quelle est l'erreur de Fabrice ?

La vente ne se limite pas à "faire ses objectifs" : Pour maintenir une relation sur le long terme, vous devez prendre en compte les objectifs du client.

(Regarde sa montre), ben justement, c'est l'heure, je dois y aller, allez, salut !

Quelle est l'erreur de Fabrice ?

Apparemment, le vendeur n'a préparé que quelques instants avant le rdv : Vous devez préparer au moins 48h à l'avance pour vous laisser la possibilité de vous informer en externe le cas échéant.