

Outil Vente 3 : Son cas

Tout individu se compose d'une part de :

S (ympathie)	Irrationnel , immatériel
O (rgueil) : je ... je ...je	
N (ouveauté) : éveil , ouvert	
C (onfort)	Rationnel , matériel
A (rgent)	
S (écurité) : pas de souci	

Il faut cependant , dans le cadre d'une démarche commerciale , appréhender les caractéristiques majeures de votre interlocuteur.

☞ Seuls les aspects irrationnels déclenchent l'acte d'achat.

Outil Vente 3 : Les profils d'individus

Du point de vue approche commerciale , il existe 4 types de profils :

<p><u>L'expert</u> ! Prudence , il est connaisseur , le conforter dans ses points de vue ➔ C'est lui qui achète</p>	<p><u>Le pilote</u> C'est un « mini expert mais avec une plus grande ouverture (se renseigne , écoute ...) ➔ L'accompagner dans ses choix</p>
<p><u>Le médiateur</u> Le pire , ne se décide pas ou difficilement ➔ Etre patient , ou aborder le sujet avec ses intervenants plus proches des autres profils</p>	<p><u>Le pionnier</u> C'est un fonceur ➔ Le conforter</p>

INTERLOCUTEUR

Retrouvez nous
gratuitement sur
www.qualinnov.eu

Chaque individu est un mix de ces 4 profils . Il s'agit cependant de déceler le trait majeur de votre interlocuteur.