

Annexe 12 : Vente podium

Quoi ?	Avec quoi, comment, quand ?	Pour quoi ?	Avec quels résultats ?
1. Réalisation du mini stand	<ul style="list-style-type: none"> • Une table • Un tapis « circuit de course » • Des Mini Cars RC • Des enfants (en option) 	Créer un effet de masse autour du podium et ainsi attirer plus de clients	Un mini stand attractif et ludique
2. J'accueille le client	Le sourire et la parole	Créer un premier contact	Le client est intrigué par le podium
3. Je propose à l'enfant du client, ou au client (si enfant absent) d'essayer la Mini Cars	<ul style="list-style-type: none"> • Le sourire et la parole • J'argumente sur le produit en même temps que la démonstration 	Pour renforcer son désir d'achat en même temps que la démonstration	Un client intéressé mais encore hésitant
4. J'argumente sur la Mini Cars RC	<ul style="list-style-type: none"> • Le sourire et la parole • Une bonne connaissance du produit • Un argumentaire de vente • Je prends le produit en main 	Le mettre en confiance et lui vendre le produits désiré	Je lui explique les différentes caractéristiques et les points forts des produits
5. Je répond aux interrogations du client	<ul style="list-style-type: none"> • Le sourire et la parole • Un argumentaire de vente qui comprend les éventuelles objections 	Conforter le client dans son achat	Un client conquis
6. Je lui propose les piles non fournis pour sa Mini Cars RC	<ul style="list-style-type: none"> • Le sourire et la parole • Des piles LR06 VARTA • Un argumentaire 	Réaliser une vente additionnelle et augmenter le CA	Le client repart avec sa Mini Cars RC et des piles LR06 VARTA
7. Je conclus la vente	<ul style="list-style-type: none"> • En le conduisant en caisse et en lui portant ses produits • Le sourire et la parole • Prise de congé 	Finaliser la vente pour qu'il paie ses achats	Prise de congé tout en étant souriant et en lui souhaitant une bonne fin de journée