

Annexe 1 : Méthodologie de vente de Mini Cars RC

La méthodologie de la vente suit les étapes suivantes :

- 1) **La prise de contact** : Approcher le client c'est-à-dire rentrer en contact avec celui-ci.
(Bonjour, puis-je vous aider ?)
- 2) **Découverte des besoins** : Demander ce que souhaite le client par questionnement tout en pratiquant une écoute active.
- 3) **Reformulation** : Reformuler la demande du client pour être sur de l'avoir compris en montrant que l'on a bien compris ses besoins
- 4) **Argumentation** : Argumenter sur les caractéristiques du produit qui sont traduites par des avantages et prouvé par le catalogue ou encore la fiche produit.
- 5) **Traitement des objections** : Prendre en compte ce qui pourrait freiner le client lors de son achat (prix, design...)
- 6) **Proposer une Mini Cars RC** : en argumentant sur le produit et indiquant bien que c'est le produit phare des cours de récré.
- 7) **Pratiquer une démonstration** : Faire une démonstration dans les mains du client afin que l'envie se crée
- 8) **Conclusion de la vente** : Trouver le bon moment et la bonne méthode pour conclure la vente. (Je pense que votre enfant va s'amuser avec ce cadeau.. je vous emmène le produit en caisse alors ?)
- 9) **Prendre congé** : Merci, A bientôt