

... SUR UN MUR...

création graphique & communication

Siren : 422 229 336 00025 - Code APE : 6201Z

Formation professionnelle, déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 73 82 00744 82 auprès du Préfet de Région OCCITANIE,
Titulaire d'une assurance en responsabilité civile professionnelle auprès de AVIVA - 11 rue Bessières - BP 456 - 82004 Montauban Cedex, sous le numéro de police 21840587

Siège social : 3A, Impasse des Colombes - 82710 Bressols / Tél. : 06 47 16 37 71

www.sur-un-mur.fr / contact@sur-un-mur.fr

Auto-évaluation de vos compétences

Vous souhaitez participer au module « Fondamentaux des techniques de vente ».

Afin d'adapter au mieux la formation à votre niveau de connaissance et de vérifier que vos attentes correspondent aux contenus et objectifs de cette formation, nous vous remercions de bien vouloir compléter ce questionnaire.

NOM – Prénom :

Téléphone professionnel :

Adresse courriel ou e-mail:

Nom de l'entreprise : Forme juridique:.....

Adresse postale :

Effectif :Siret :NAF/APE.....

Quel est votre approche commerciale ?

(Mettre une croix, pour chaque item, dans les cases correspondant à la réponse qui vous convient)

Quel est l'objectif des premiers instants de l'entretien ?

- Obtenir des «oui»
- Se différencier de la concurrence
- Montrer qui on est !
- Ne pas se dévoiler

Une bonne écoute, c'est ...

- Ne pas avoir d'a priori
- Prendre des notes
- Ne jamais se contenter du premier niveau d'informations obtenues
- Être synchronisé avec l'interlocuteur

Qu'est-ce qu'un argument ?

- Un avantage associé au besoin du client
- Deux avantages
- Un avantage associé à une caractéristique
- Une caractéristique technique



Ceci n'est pas une poule

... SUR UN MUR...

création graphique & communication

Siren : 422 229 336 00025 - Code APE : 6201Z

Formation professionnelle, déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 73 82 00744 82 auprès du Préfet de Région OCCITANIE,
Titulaire d'une assurance en responsabilité civile professionnelle auprès de AVIVA - 11 rue Bessières - BP 456 - 82004 Montauban Cedex, sous le numéro de police 21840587

Siège social : 3A, Impasse des Colombes - 82710 Bressols / Tél. : 06 47 16 37 71

www.sur-un-mur.fr / contact@sur-un-mur.fr

Combien faut-il d'arguments pour vendre ?

- 5
- 1 à 2 suffisent
- 10
- Cela dépend du client

Comment faut-il répondre à une objection ?

- Du tac au tac
- En reprenant un argument
- En faisant exprès de ne pas l'avoir comprise
- En la faisant préciser

Quelle est la seule histoire qui intéresse le client ?

- La mienne
- La nôtre
- Aucune
- La sienne

L'empathie veut dire

- Se mettre à la place du client
- Se formuler à la place du client
- Donner un argument
- Être sympathique

Le « SONCAS » est une méthode pour connaître

- Les motivations de vente
- Les motivations d'achat
- La typologie de l'entreprise
- La structure de l'entreprise

Il ne faut jamais "sauter" sur le client. Il est habitué à la vente en libre service des grandes surfaces et ressentira cela comme une agression. Que faire alors quand un client entre dans le magasin ?

- Sourire, dire bonjour et attendre dans son coin
- Sourire, dire seulement bonjour
- Sourire, dire bonjour, marquer un temps d'arrêt de quelques secondes en laissant au client l'initiative de reprendre le contact verbal

Vous décrochez un appel sur un autre poste que celui du standard, que dites-vous ?

- Le nom de la société et bonjour
- Allo ?
- Le nom du service ou votre nom puis bonjour

Pensez-vous que sourire a de l'importance au téléphone ?

- Oui
- Non



Ceci n'est pas une poule

... sur un mur...

création graphique & communication

Siren : 422 229 336 00025 - Code APE : 6201Z

Formation professionnelle, déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 73 82 00744 82 auprès du Préfet de Région OCCITANIE,
Titulaire d'une assurance en responsabilité civile professionnelle auprès de AVIVA - 11 rue Bessières - BP 456 - 82004 Montauban Cedex, sous le numéro de police 21840587

Siège social : 3A, Impasse des Colombes - 82710 Bressols / Tél. : 06 47 16 37 71

www.sur-un-mur.fr / contact@sur-un-mur.fr

– Quels actions aimeriez-vous être en capacité de réaliser à l'issue de la formation ?

.....
.....

– Quels sont les points que vous aimeriez aborder durant cette formation ?

.....
.....

Merci d'avoir pris le temps de compléter ce questionnaire 😊



Ceci n'est pas une poule