



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Le Kit du bon commercial

By Hicham AFQIR

 06 08 04 02 01

Définition de la vente

**C'est savoir raconter une histoire
cohérente et intéressante**

02

By Hicham AFQIR

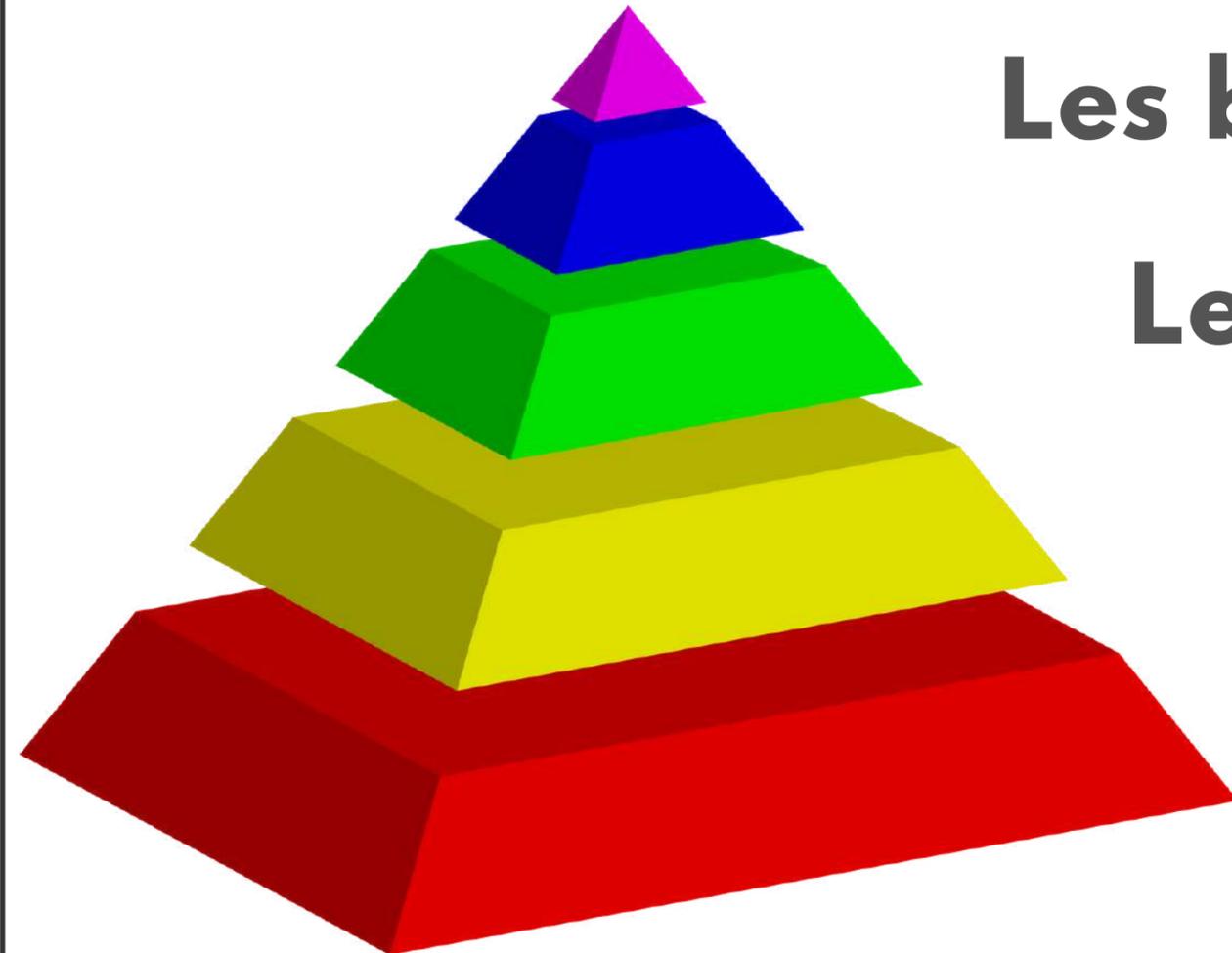




Les raisons d'achat

- ✗ **Besoin rationnel**
- ✗ **Besoin irrationnel (plaisir, envie ..)**
- ✗ **La peur**

La pyramide de Maslow



Les besoins de réalisation de soi

Les besoins d'estime

Les besoins d'appartenance

Les besoins de sécurité

Les besoins physiologiques

05



Les critères de la bonne communication

- ✓ Clair
- ✓ Court
- ✓ Concret

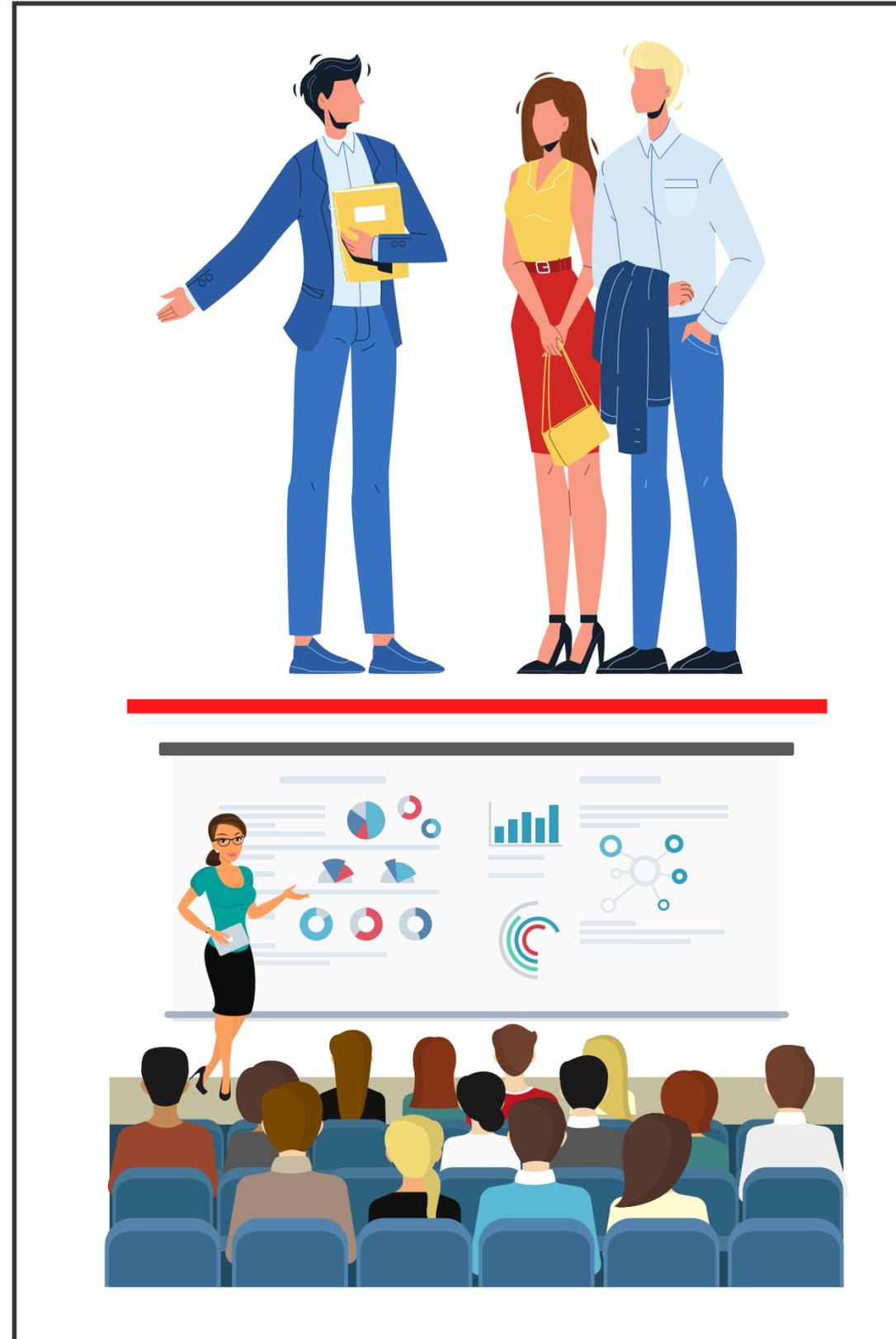
Les Types de ventes

La vente directe

- ✓ par téléphone
- ✓ par e-mailing
- ✓ par prospectus
- ✓ par site web

La vente indirecte

- ✓ délégué médical
- ✓ vente privée



Le cycle de vie d'un produit

volume
de vente

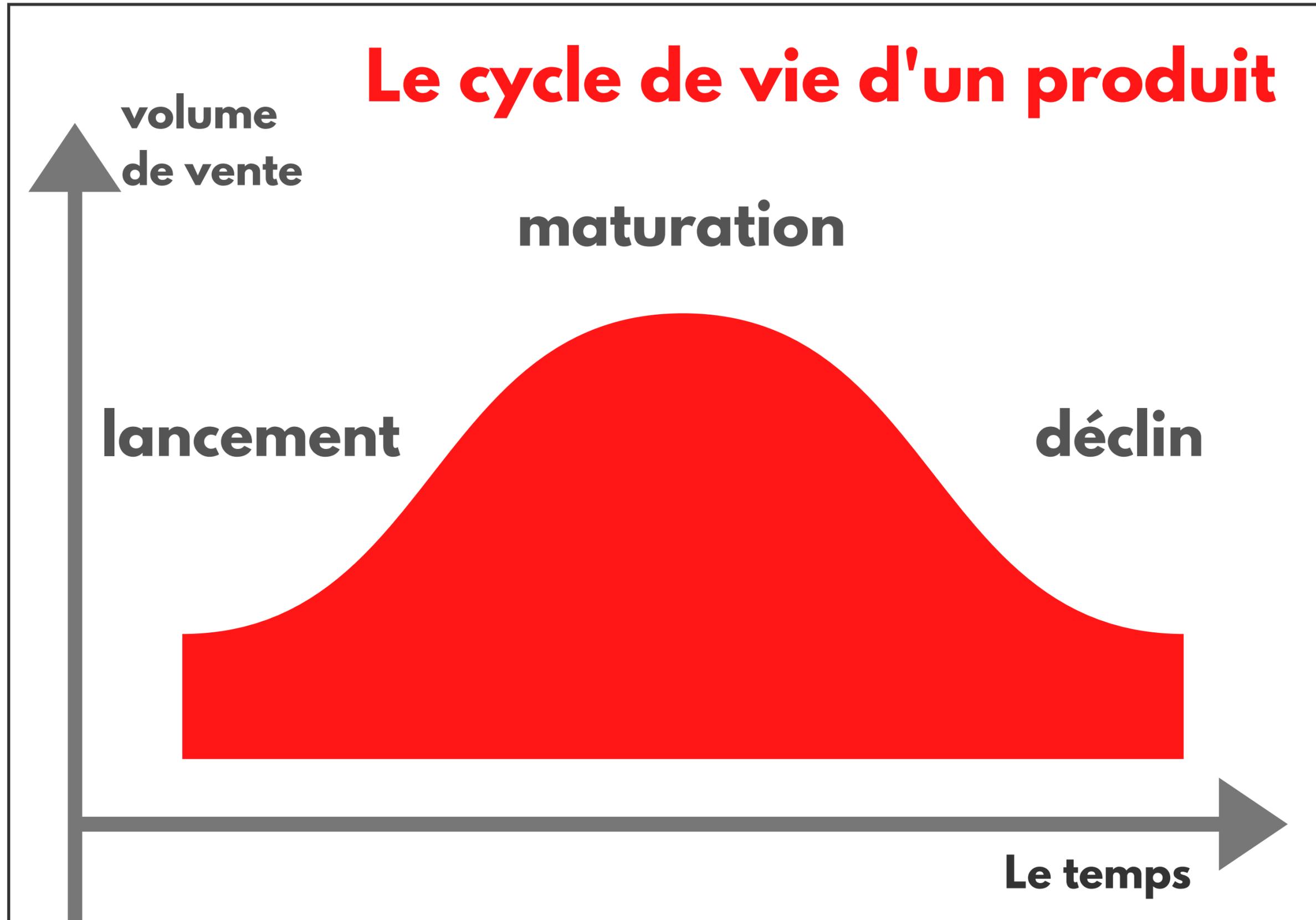
maturation

lancement

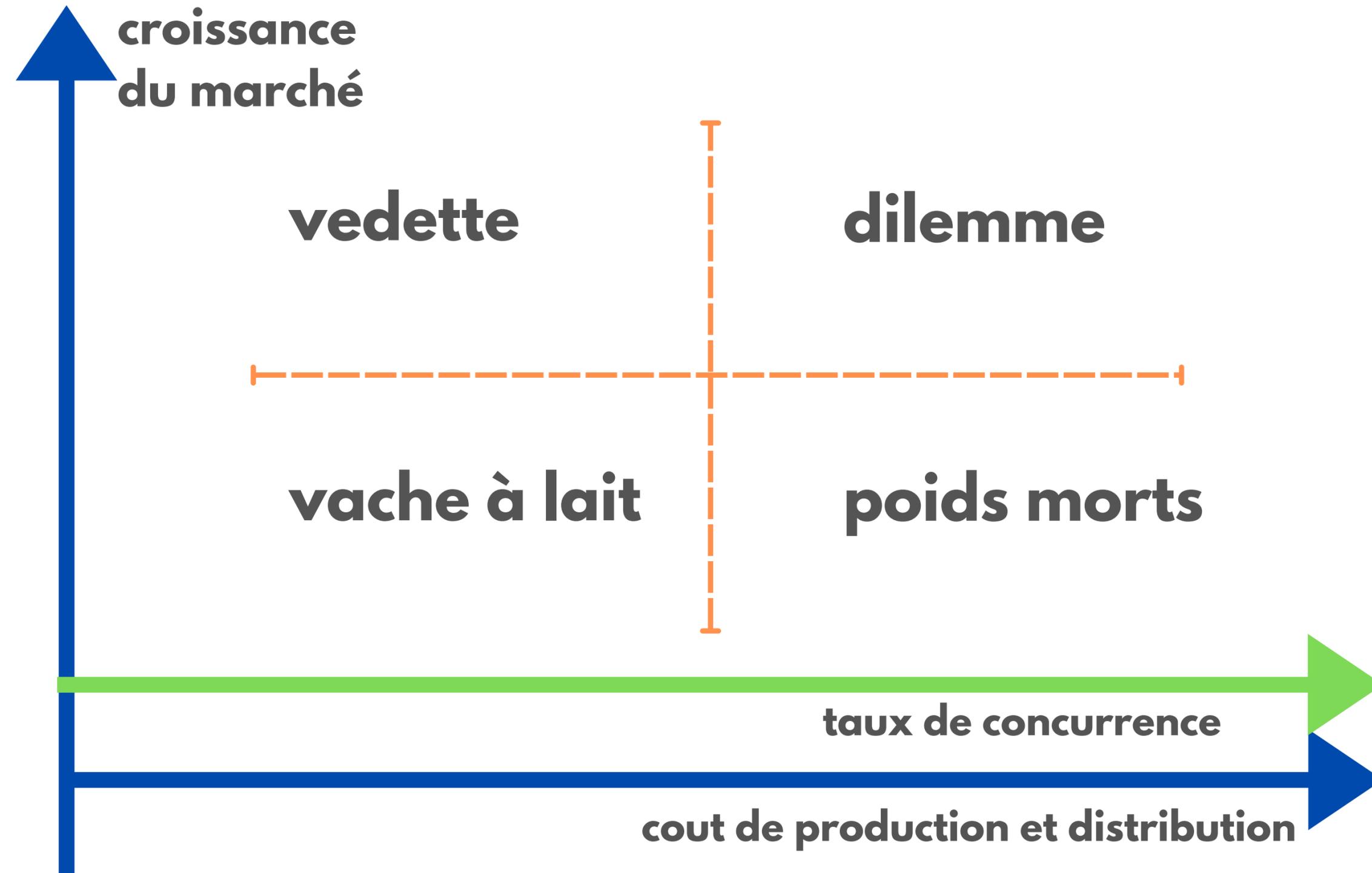
déclin

Le temps

07

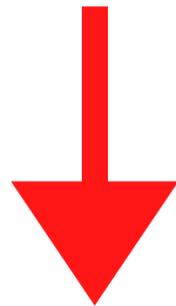


Matrice BCG: boston consulting groupe

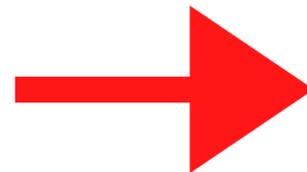


La procedure budgetaire

**budget des vente
ce qu'on va vendre**



**comment on va
produire**

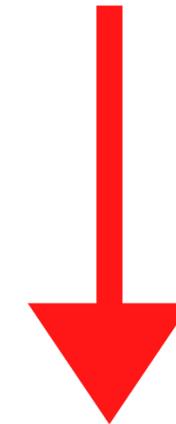


**comment on va
administrer**



**comment
stocker**

**comment on
va financer**



résultat



La prospection téléphonique

- ✓ La présentation
- ✓ L'accroche
- ✓ La découverte & l'argumentation
- ✓ La conclusion



La visite client

- **une tenue correcte**
- **Le parfum**
- **les outils de présentation commerciale :**

- Carte visite**
- Catalogue**
- Prospectus**
- Échantillon**

Les clefs de succès de la vente

- ✓ Un fichier excel de gestion des contacts
- ✓ Le suivi
- ✓ La relance
- ✓ Le respect des engagements



Pour stimuler la décision d'achat

✓ Le suivi initial :

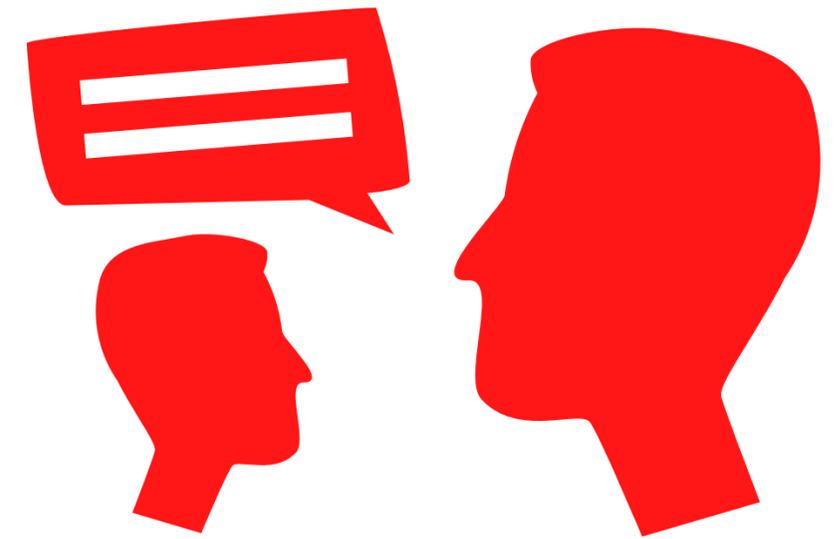
il faut faire un suivi dans les 24 à 48 heures pour maintenir la connexion et répondre aux questions

✓ Le suivi périodique

Si le prospect n'a pas encore pris de décision d'achat, toute les semaines ou une fois par mois selon la nature du projet

✓ L'écoute active

Soyez attentif à leurs signaux. Certaines personnes prennent plus de temps pour prendre une décision, tandis que d'autres sont plus rapides



 **RESTART**

13



✓ Le suivi personnalisé

Personnalisez vos relances en fonction des informations que vous avez sur le prospect: jeune, femme, classeA,...

✓ Les déclencheurs d'achat

Soyez attentif aux déclencheurs d'achat potentiels, comme les événements ou les besoins changeants du prospect. faites souvent les recherches sur les réseaux sociaux

✓ La patience

Gardez à l'esprit que certaines décisions d'achat peuvent prendre du temps. La patience est importante

✓ la répétition et la mise à jour du script

On a remarqué sur la publicités en réseaux que les personnes ne prennent la décision qu'après visualiser l'annonce à plusieurs reprises



✓ Études et recherches

Le déclenchement de la décision d'achat d'un client survient après avoir été en contact avec la marque au delà de 7 fois

✓ La stratégie Go to market

Il faut faire un plan du parcours à suivre pour déclencher la décision d'achat client.

✓ la saison

Le moment idéal pour approcher un client est au moment où il recherche des informations sur un produit ou un service ou la période, où le groupe fait les achats. (ramadan, aid el khbir...)

SPECIAL PROMO



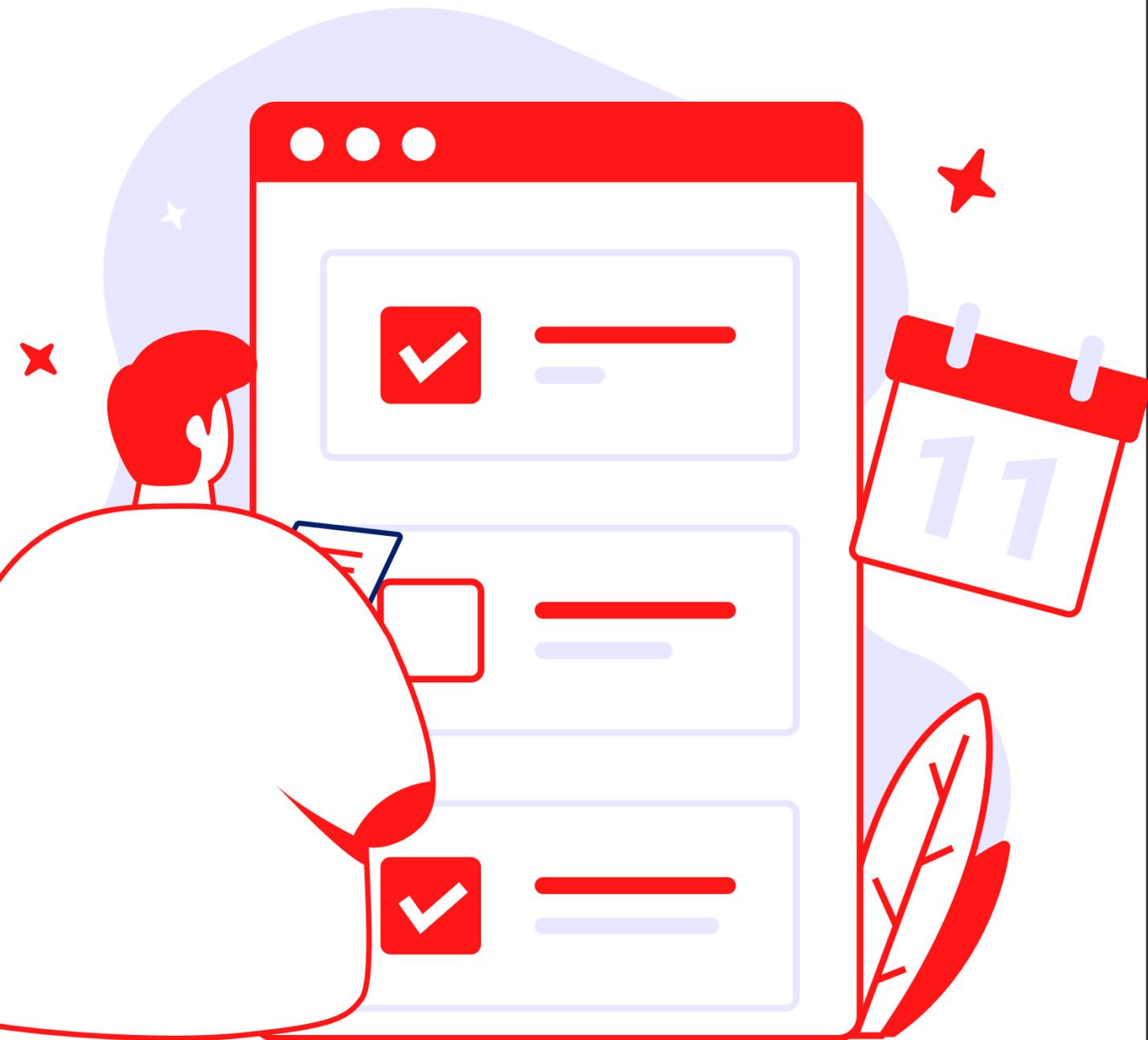
14



15

**Le secret d'un
bon commercial
est le travail**





Raisonner par priorité

Pour vendre, il faut arriver à convaincre l'acheteur que votre produit ou votre service est une priorité . En fait les chefs d'entreprise raisonnent souvent par ordre d'importance

VENTE

BUDGET



Empathie

Pour arriver à vendre il faut se mettre à la place du client pour ressentir ses émotions et se rapprocher le plus de lui mais tout en respectant un cadre professionnel pour garder une certaine distance

La gestion du projet commerciale

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
GRANDS COMPTES	CA important	circuit de décision achat long délai de paiement long risque d'impayé faible
PME	CA moyen	circuit de décision d'achat court délai de paiement court
TPE	CA petit	décision d'achat rapide et prise par une seule personne (patron) paiement rapide risque de non paiement important

Ayez confiance en vous

Good luck

Réalisé par : Hicham AFQIR

**Source : Toute la fonction commerciale par
Marie -Agnès blanc Marie - Paule le Gall
Bard-AI - Web-...**