

LES FICHES CONSEILS

CARACTERISTIQUES DES DIFFERENTS PROFILS CLIENTS

PROFILS	DESIRS	CRAINTES	STIMULANTS
<ul style="list-style-type: none"> • SYMPATHIE 	<ul style="list-style-type: none"> • Les relations • les contacts/visites • Être compris • L'estime réciproque 	<ul style="list-style-type: none"> • L'abus de confiance • La contestation • la non reconnaissance • l'intérêt • 	<ul style="list-style-type: none"> • Création du climat de confiance • Le partenariat • L'écoute
<ul style="list-style-type: none"> • ORGUEIL 	<ul style="list-style-type: none"> • Le standing • Être une référence • Aime à conseiller 	<ul style="list-style-type: none"> • N'aime pas les critiques. • Être contredit 	<ul style="list-style-type: none"> • Les félicitations • Une solution sur mesure • L'implication •
<ul style="list-style-type: none"> • NOUVEAUTE 	<ul style="list-style-type: none"> • Le modernisme • les performances • l'insolite • l'originalité 	<ul style="list-style-type: none"> • La routine • les hésitations • la standardisation 	<ul style="list-style-type: none"> • Le langage technique/high Tech! • L'innovation • l'enthousiasme •
<ul style="list-style-type: none"> • COMMEDIATE 	<ul style="list-style-type: none"> • Efficacité • Simplicité • Ne pas se "fatiguer" 	<ul style="list-style-type: none"> • Nouveauté • retards • modifications 	<ul style="list-style-type: none"> • Objectifs de visite • langage posé avec des formulations simples •
<ul style="list-style-type: none"> • ARGENT 	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilité • Conditions claires • Économies 	<ul style="list-style-type: none"> • Les pertes de temps • les promesses • les frais supplémentaires • 	<ul style="list-style-type: none"> • La concision • une solution préparée • Argumentaire chiffré
<ul style="list-style-type: none"> • SECURITE 	<ul style="list-style-type: none"> • La compétence • la fiabilité • les garanties • le SAV 	<ul style="list-style-type: none"> • La décontraction • la jeunesse • La "non technicité" 	<ul style="list-style-type: none"> • Un argumentaire technique • La notoriété • les références produits. • Les tests •

OBJECTIFS