

Ce document est réservé à la commission d'interrogation qui doit le compléter. Il lui permet de préciser le rôle et les attentes du client interprété par un des membres de la commission dans la simulation de la situation de négociation - vente.

Nom du candidat :

Temps de préparation : 30 minutes

✓ Type de client :

Client

Prospect

✓ Informations sur le client :

Particulier

Nom :

PCS :

Situation familiale :

Revenus :

Autres informations :

Professionnel

• Utilisateur

• Prescripteur

• Distributeur

Nom de l'entreprise : ORPI GROUPE

Nom de la personne rencontrée : MR X

Qualité : Responsable régional

Autres informations :

Très directif (il sait ce qu'il veut)

✓ Motifs d'achat :

Sécurité

Orgueil

Nouveauté

Confort

Argent

Sympathie

✓ Propositions d'objections :

Trésorerie (Prétexte)

Besoin inexistant

Stock existant

Autre fournisseur en place

Délai :

Autres offres concurrentes

Pouvoir de décision

Période, saison

Décision retardée

Place dans le linéaire

Manque de cohérence avec l'image de l'entreprise

Autres (à préciser) :

↳ Sérieux des "diagnostiqueurs" et professionnalisme.