

OCTOBRE 2011

L'accompagnateur

Félix A. Laventure



Les rapports de vente

La paperasse, j'hais ça!! Je suis un vendeur depuis plus de 20 ans et je fais donc des rapports de vente depuis plus de 20 ans. Mais je dois avouer que les premiers rapports, je les faisais à la demande de mon supérieur et non pour mon propre bénéfice. Résultat : ces rapports n'ont jamais fait augmenter mes ventes et je les percevais comme une perte de temps. Je les remettais toujours en retard, toujours à moitié faits et jamais je ne m'y référais après les avoir remis.

La majorité des vendeurs n'ont pas saisi l'importance pour la vente stratégique de préparer et d'utiliser un fichier client, qui permet de :

- Catégoriser les clients
- Enregistrer les préoccupations, les besoins et les attentes du client
- Identifier, pour une période donnée et pour chaque client, les objectifs en lien avec ses besoins
- Planifier les activités permettant de rencontrer les objectifs
- Démontrer votre compétence et manifester votre intérêt à l'égard du client en vous référant à des besoins verbalisés par le client dans des rencontres précédentes
- Noter les actions entreprises afin de vous y référer à court, moyen et long terme
- Faire des suivis créatifs et rigoureux
- Être performant en utilisant les informations recueillies afin de proposer un nouveau produit qui répond à un besoin déjà communiqué par le client

Le vendeur professionnel doit préparer ses rapports de vente et les utiliser pour la planification de toutes ses activités vente.

Absente chez une majorité de vendeurs, cette rigueur est le point de départ pour optimiser l'utilisation de son temps de vente.

Bon succès,

Félix A. Laventure

Avec la collaboration de Line Brouillette

www.evp.ca

SAVIEZ-VOUS QUE

Seulement 30% des vendeurs se préparent de façon efficace avant une rencontre de vente structurée ?



“ N'acceptez jamais la défaite, vous êtes peut-être à un pas de la réussite. ”

Jack E. Addington

T 450.441.6503
info@evp.ca

 **evp**
école de la vente professionnelle