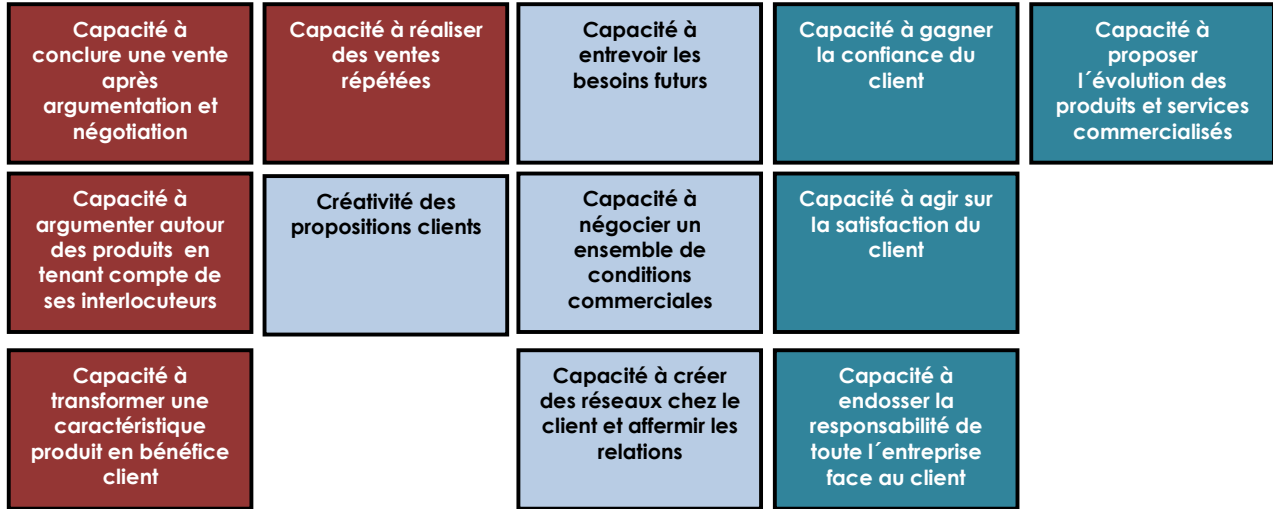


Talents d'organisation et d'expression



Sélection parmi les arguments possibles de ceux influençant la décision du client

Comprend les implications financières de la vente

Capacité à présenter un produit en tenant compte de ses interlocuteurs

Capacité à parler avec confiance aux clients potentiels et autres contacts

Capacité à obtenir un RDV avec un client potentiel en utilisant le téléphone

Bonne utilisation du téléphone avec l'aide d'un script (qualification, obtention RDV)

Se présente et se comporte avec professionnalisme auprès des clients

Connaissance des caractéristiques des produits et services

Capacité à planifier avec efficacité et économie les missions de prospection

nm management **APTITUDES COMMERCIALES**

- A une attitude orientée vers son entreprise et la réalisation de sa mission
- Peut mener un entretien de vente plus complexe en raison des caractéristiques du produit ou de son prix. Il s'agit du niveau minimum requis pour les vendeurs orientés vers les professionnels
- Peut qualifier un client à partir d'une base de données et extraire les informations importantes
- A de bonnes aptitudes techniques avec les clients lors des négociations, mais est également capable de créer une relation spéciale avec les clients qui facilitent la création d'arguments subjectifs pour le vendeur. Un vendeur « grands comptes » doit être capable d'atteindre ce niveau
- Peut mener un entretien de vente avec un prospect avec une probabilité de réussite raisonnable. Il s'agit du niveau minimum requis d'un vendeur magasin
- La qualité du relationnel avec le client est telle que le vendeur dépasse son rôle de représentant, mais fait partie du client et est intégré dans son développement stratégique. Il s'agit du niveau requis pour les vendeurs « grands comptes » stratégiques

Talents relationnels