Réunion du mardi 14 juin 2022 : Méthode de conduite d’un entretien efficace

Présentation de Dany Allaoui. Préalablement à la présentation de sa méthode de conduite

d’un entretien de vente efficace, Dany a souhaité que deux consultants se prêtent avec lui

au jeu de rôle « Acheteur/Vendeur », Dany étant l’acheteur pour un premier rendez-vous de

prospection en tête-à –tête. Successivement, Charles-Antoine et Thomas ont joué le jeu en

présentant clairement leur offre de service. Les autres consultants ont exprimé leurs

remarques et Dany en a fait une première synthèse :

° c’est au vendeur de conduire l’entretien, et non pas à l’acheteur.

° laisser le maximum de temps de parole à l’acheteur afin qu’il exprime ses besoins et la

spécificité de son entreprise (surtout s’il l’a créée…).

° s’assurer que son interlocuteur est décideur et qu’il a le budget.

Dany a ensuite présenté sa méthode qui consiste à dérouler un processus en 6 ‘planches’

sachant qu’il existe un haut niveau de stress pour chacun des deux interlocuteurs dans leur

premier tête-à tête.

Dany présente deux courbes sur un même graphique : l’une traduit l’évolution décroissante

du stress au cours de l’entretien, l’autre traduit l’évolution croissante concomitante du

niveau de confiance. Ce n’est qu’au moment où le niveau de stress des deux interlocuteurs,

vendeur et acheteur, est très faible que le vendeur peut présenter son offre de service avec

un maximum de chance d’être entendu. Toute la question est de savoir que dire entre le

début de la rencontre et la présentation de son offre. En six planches (en PPT) il est possible

de mener tous les entretiens quelle que soit son offre. L’une des autres clés est de dérouler

régulièrement le même processus d’entretien de vente. C’est ainsi qu’on peut l’améliorer.

En conclusion Dany (06 08 76 40 40) ‬dit qu’en développant ce processus avec méthode il

constate une réussite régulière vis-à-vis de l’acheteur.

dany.allaoui@essec.edu 06 08 76 40 40