

Relecture de L'IMPULSION®



Parce que
cela compte

**La Vente Commence Avant la Commande®
(Le conseil précède souvent l'encaissement)**



Terme®

La vente commence rarement au moment où le client commande.

Elle débute souvent quelques minutes plus tôt : lorsque le client est accueilli, renseigné, orienté et mis en confiance.

Dans l'Élan du Lieu®, vendre ne consiste pas à pousser un produit.

Il s'agit d'aider un client à faire un choix qu'il appréciera.



L'apport à votre lieu

**Les équipes qui comprennent ce principe
cherchent moins à vendre davantage et
davantage à mieux conseiller.**

**Le client se sent accompagné plutôt que
sollicité.**

**Cette différence change profondément la
perception du lieu.**



Astuce

**Lorsqu'un client hésite, ne commencez pas
par parler du prix.**

**Commencez par parler du plaisir qu'il
pourrait trouver dans son choix.**



Ce que
L'Impulsion®
a prévu

L'Impulsion® valorise les méthodes de vente basées sur le conseil, la découverte des besoins et la relation durable.

Plusieurs Fiches Impulsion® et Points du Jour® sont consacrés à la vente en deux temps, à la recommandation utile et aux propositions complémentaires adaptées.



À transmettre
à l'équipe

**Avant de proposer un produit, vérifier que
vous avez compris ce que recherche
réellement le client.**

	Un client achète plus facilement lorsqu'il a confiance dans la personne qui le conseille que dans le produit lui-même.
--	---