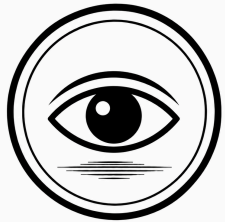


Relecture de L'IMPULSION®



Parce que  
cela compte

**La Proposition Silencieuse®**



Terme®

## **La Proposition Silencieuse®**

**La Proposition Silencieuse® consiste à donner envie sans insister.**

**Elle ne cherche pas à pousser le client.**

**Elle consiste à présenter une possibilité, une attention ou une suggestion de manière naturelle afin de laisser le client libre de choisir.**



L'apport à votre lieu

**Les clients apprécient rarement la pression commerciale.**

**En revanche, ils apprécient souvent les bonnes idées et les recommandations sincères.**

**La Proposition Silencieuse® permet de mieux conseiller tout en conservant une relation agréable et élégante.**



Astuce

**Présentez avant de proposer.**

**Montrez un dessert qui vient d'être dressé.**

**Présentez la bouteille conseillée.**

**Faites découvrir la suggestion du chef.**

**Le client choisit plus facilement ce qu'il a vu  
que ce qu'on lui décrit longuement.**



Ce que  
L'Impulsion®  
a prévu

**L'Impulsion® a prévu une sélection de situations concrètes montrant comment présenter un produit, une suggestion ou une attention sans forcer la vente.**

**Objectif :**

- mieux conseiller ;
- augmenter naturellement les ventes ;
  - préserver le confort du client ;
  - valoriser le travail de l'équipe.



À transmettre  
à l'équipe

**Un bon compagnon ne pousse pas.**

**Il informe.**

**Il conseille.**

**Il accompagne.**

**Le client doit toujours avoir le sentiment de  
choisir librement.**

	<p>Les meilleures propositions sont souvent celles que le client croit avoir choisies lui-même.</p>
--	---