

Il est



connu que la compétence première d'un vendeur est sa capacité à écouter. Votre prospect ou client à ses propres raisons d'acheter votre produit ou service, mais à moins de lui poser les bonnes questions et d'écouter ses réponses, vous ne pouvez pas les connaître à l'avance. Et dans le contexte actuel, savoir comment faire parler votre interlocuteur est plus important que jamais.

La clé est d'écouter en gardant vos chances de rebondir pertinemment. Voici 5 questions à utiliser dès aujourd'hui pour vous aider à mieux connaître ses besoins.

1 "Dites moi en plus".

Simple, non ? Oui, mais on l'entend que trop rarement.

2 "Quelle est la prochaine étape ?"

C'est une grande question à utiliser pour en savoir plus sur le processus de décision.

3 "Idéalement, comment souhaiteriez-vous que cela ce passe ?"

C'est un excellent moyen de découvrir les motivations d'achat du prospect.

4 "Oh ?"

Formulé dans le bon contexte, ce mot peut se révéler beaucoup plus pertinent que vous ne le pensez.

5 " Concrètement, qu'est ce qu'il faudrait pour que l'on travaille ensemble? "

Ma préférée !

Cinq moyens simples pour mieux connaître votre interlocuteur et l'inciter à parler!