

LA PROJECTION

✓ **Définition :**

- **Le vendeur projette son besoin sur celui de son client**

✓ **Conséquence :**

- **la proposition et l'argumentation seront inadaptées et la vente risque d'échouer.**

✓ **Illustration :**

- **Vous appréciez tout particulièrement le luxe et le moelleux de cette voiture.**
- **A la concession, le vendeur vous vante d'emblée la vitesse et la tenue de route.**
- **Il a projeté son besoin (vitesse et tenue de route) sur ce qu'il aime dans cette voiture et *s'il était à la place du client.***

Vendre

=

Comprendre ce que veut l'autre sans tenir compte de ses propres critères de choix