

SUSCITER l'intérêt : **LE CHOIX DIRIGE**

- ✓ Comme toujours, cette technique nécessite un minimum de **préparation**.
- ✓ Nous sommes d'accord sur le fait que vous devez communiquer les particularités de vos produits ou services, mais votre client ne se procurera pas votre produit ou service à cause de telle ou telle caractéristique : **le client achète plus les bénéfices que les caractéristiques**.
- ✓ C'est pourquoi, vous devez d'abord **réfléchir à 3 de vos points forts** : votre produit ou service, votre entreprise, votre notoriété, vos tarifs etc...
- ✓ Puis **préparer un argument pour chacun de ces 3 points forts** en fonction de l'interlocuteur cible.
- ✓ Ensuite, demandez à votre interlocuteur de choisir parmi ces 3 points celui qui prime dans le choix de son fournisseur.
- ✓ Puis donnez **l'argument** correspondant à son choix.
- ✓ Enfin, proposez-lui de venir développer cet **avantage** au cours d'un rendez-vous.

Prendre rendez-vous = susciter l'intérêt