

LE PIEGE

- ✓ **Le piège de la prise de rendez-vous, c'est de vouloir...vendre par téléphone**
- ✓ En effet, au cours de l'échange, le prospect va chercher à en savoir plus et **vous allez développer**, par téléphone, **ce que vous devriez faire en face à face.**
- ✓ Le risque majeur est de trop en dire et surtout d'avoir un **discours produit** au lieu d'un **discours client.**
- ✓ Au lieu d'écouter le client pour lui venir en aide, vous allez lui parler de vous et de vos produits.
- ✓ L'objectif de prendre un rendez-vous va alors se transformer en une **tentative de vente.**
- ✓ Et cette tentative va échouer puisque tronquée, mal préparée, trop rapide, sans découverte des besoins, bref mal faite rendant inéluctable un « je vous rappellerai » ou « envoyez-moi une documentation »
- ✓ Pour éviter ce piège il faut dire au client que les **avantages** pour lui seront expliqués lors du rendez-vous.
- ✓ **Dès que vous avez suscité l'intérêt du prospect, fixez un rendez-vous et ne vous laissez pas déborder.**

**Prendre un rendez-vous n'est pas
vendre par téléphone**