



## FICHE « BONNES PRATIQUES » « Commercialiser son produit »

> **Cible** : Service Commercial

> **Définition du thème**

Lancer, mettre un produit ou un service en vente sur le marché.

> **Responsable**

Le Service Commercial.

> **Pourquoi ?**

En vue de satisfaire les clients et, par conséquent, assurer la pérennité de l'entreprise

> **Comment s'y prendre ?**

### **Pré- requis (amont) :**

La commercialisation de son produit ou service est une étape prépondérante dans le développement d'une entreprise.

Cette partie doit donc être préparée et effectuée avec le plus grand soin.

La phase de découverte client et d'analyse des besoins ou des motivations d'achat est la plus importante.

L'écoute active est la qualité première d'un vendeur

### **Étapes (pas à pas)**

Un rendez-vous efficace et gagnant/gagnant pour les deux parties est un rendez-vous structuré :

- Préparer son rendez-vous, glaner les informations nécessaires à son bon déroulement ;
- Favoriser la prise de contact ;
- Découvrir les besoins et insatisfactions éventuels ;
- Présenter son offre, répondre aux objections ;
- Reformuler les avantages et clore l'échange par une signature ;
- Assurer un suivi et tenir ses engagements.

**Les dix points essentiels pour rencontrer ses prospects ou clients :**

### **Connaissance de soi**

- Autodiagnostic sur son rôle et impact personnel : « quel style de vendeur êtes-vous ? ».

## **La prospection**

- Réaliser le ciblage : objectifs, marchés ;
- Définir ses prospects, identifier le bon interlocuteur ;
- Bien choisir ses outils et stratégies de prospection : Mailing, téléphone, etc.;
- Établir un contact positif avec le prospect : se présenter, présenter sa société, susciter l'envie.

## **Le rendez-vous**

- Établir un climat de confiance ;
- Pratiquer l'écoute active pour découvrir les besoins ;
- Structurer et adapter ses arguments, répondre avec tact aux objections ;
- Conclure positivement quelle que soit l'issue de l'entretien.

## **Un outil de gestion commerciale**

- Utiliser une base de données afin de conserver une trace de l'évolution du dossier prospect ou client.

**Cela implique, ce qui en découle (aval)**

**> Exemples issus des entreprises de LED :**