

Fiche-outil n°2

« Méthode de construction d'un argumentaire de vente »

Pour préparer un argumentaire de vente en vue d'un rendez-vous client par exemple, il faut collecter les attentes du client PUIS choisir quoi lui vendre et pourquoi.

L'objectif est ici de parvenir à vendre des **produits répondant aux besoins** mais également de **monter en gamme** (cf introduction de la séquence).

1. Je collecte les attentes du client.

Rappel du scénario :

« Votre cliente, mme Ducastel, souhaite retenir votre entreprise pour la réalisation du chantier électrique de son pavillon. Afin de finaliser la signature du devis, elle souhaite avoir des explications sur quelques détails de vos propositions de matériel notamment :

- le chauffe-eau électrique
- la VMC
- l'éclairage du couloir.

Un rendez-vous est donc fixé sur le chantier. Il sera l'occasion pour vous d'essayer de pratiquer des montées en gamme, en mettant en œuvre un argumentaire de vente. »

Les attentes de la cliente mme Ducastel sont déjà définies :

1. Chauffe-eau
2. VMC
3. Éclairage du couloir

2. Je choisis quoi vendre au client et je sais expliquer pourquoi.

Une méthode peut vous aider pour construire puis mener votre argumentaire de vente, c'est la **méthode CAB** :

- **Caractéristiques** : c'est la partie descriptive du produit choisi ;
- **Avantages** : c'est la partie où les « petits plus » du produit sont évoqués, en rapport avec ses caractéristiques ;
- **Bénéfice** : c'est la partie où le produit est mis en avant comme CELUI qui va changer le quotidien du client.

Dans votre fiche-outil de la séance 1, vous avez déjà fait une partie du travail en identifiant les caractéristiques et avantages de trois chauffe-eau, trois VMC et trois systèmes d'éclairage de couloir. Vous devez maintenant **choisir un seul modèle de chaque**, celui qui vous allez essayer de vendre à mme Ducastel pendant le rendez-vous, et établir en quelques mots ses caractéristiques, avantages et bénéfices. Pour cela, remplissez le tableau ci-dessous, en vous appuyant sur le contenu annoté et corrigé de la fiche-outil n°1 :

	Modèle de VMC choisi :	Modèle de chauffe-eau choisi :	Modèle d'éclairage couloir choisi :
C (Caractéristiques)			
A (Avantages)			
B (Bénéfices)			