

EVALUATION NEGOCIATION

Alticiades

NOM DE L'ETUDIANT : _____

I – Evaluation des techniques

/70

Prise de contact	Créer une ambiance adaptée à la négociation	Salutations, présentations, identification Accroche / mise en confiance	/5
Découverte	Découvrir quoi vendre et comment le vendre	Questions nombreuses et pertinentes Découverte besoins + personnalité Reformulation	/20
Argumentation	Présenter l'offre de manière avantageuse pour le client	Argumentation adaptée au client Présentée sous forme d'avantages Appuyée par des preuves	/10
Traitement des objections	Identifier et lever les freins à la vente	Ecoute et recherche à comprendre Est réactif - Apporte des preuves	/10
Objection prix	Défendre sa marge	Repousse, justifie, négocie	/10
Conclusion	Obtenir un engagement du client sur une offre claire	Repère les signaux d'achat Synthétise, complète un bon de commande ou un devis Réalise une vente additionnelle	/10
Prise de congé	Préparer l'avenir	Rassure - Prépare un contact futur, Salue	/5

II- Evaluation des comportements

/20

Ecoute et empathie	/5
Conviction et enthousiasme	/5
Clarté	/5
Eloquence et expression orale	/5

III- Evaluation des outils d'aide à la vente

/10

Outils d'aide à la vente	Adaptés à la situation, bien utilisés avec le client Originaux et convaincants	/10
---------------------------------	---	-----

TOTAL /100

Note finale / 20

Appréciation globale de la prestation :

Nom des jurys :