

NOMS BINOME VENDEUR :					NOMS BINOME ACHETEUR :				
Critères d'évaluation	--	-	+	++	Critères d'évaluation	--	-	+	++
Accueil <ul style="list-style-type: none"> • Accueillir et se présenter en tenue pro • Présentation de l'entretien • Présentation de son entreprise 					Présentation face à son interlocuteur. <ul style="list-style-type: none"> • La présentation en tenue professionnelle • Tenue, prestance 				
Découverte des attentes, du problème, de l'historique ou des besoins (dépend du cas) <ul style="list-style-type: none"> • Capacité à revalider et repréciser les besoins de l'acheteur et à traiter une réclamation • Reformulation des besoins • Qualité de l'écoute et prise de notes 					Présentation des besoins <ul style="list-style-type: none"> • Capacité à préciser et présenter les besoins • Réalisation d'une réclamation (si besoin dans le cas) • Capacité à faire un point sur l'historique de la relation (si besoin dans le cas) 				
Proposition commerciale pour répondre à la situation de l'acheteur <ul style="list-style-type: none"> • Capacité à présenter clairement son offre • Capacité à relier les besoins aux objectifs de l'acheteur • Création d'une bonne interactivité • Utilisation d'OAV pour étayer les arguments 									
Traitement des objections de l'acheteur <ul style="list-style-type: none"> • Traitement de l'objection prix (technique) • Traitement de l'objection de fond (CRAC) 					Formulation des objections <ul style="list-style-type: none"> • Capacité à formuler une objection prix • Capacité à formuler une objection de fond 				
Consolidation de la situation de la négociation <ul style="list-style-type: none"> • Capacité à négocier sur les terrains de négociation en utilisant une argumentation structurée. • Capacité à respecter ses marges de manœuvre • Capacité à finaliser et consolider la vente 					Consolidation de la situation de la négociation <ul style="list-style-type: none"> • Capacité à respecter ses objectifs (budget, délai, conditions de paiement) • Capacité à négocier sur les terrains de négociation en utilisant une argumentation structurée. 				
Registre du langage lors de la négociation <ul style="list-style-type: none"> • Qualité du vocabulaire • Qualité du ton, du débit, de l'élocution. 					Registre du langage lors de la négociation <ul style="list-style-type: none"> • Qualité du vocabulaire • Qualité du ton, du débit, de l'élocution. 				
Comportement <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle des émotions • Empathie 					Comportement <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle des émotions • Empathie 				
Connaissance du dossier vendeur					Connaissance du dossier acheteur				