

A la foire?



... comme vendeur

- Attirez des clients (potentiels), parlez leur de façon professionnelle dans le couloir
- Présentez les produits/services de façon enthousiaste
- Ayez de la confiance en vous et suivez les procédures fixées
- C'est une conversation! Posez des questions, intéressez vous à votre client
- Terminez chaque dossier avec attention, assurezvous que vous avez toutes les informations nécessaires (p.ex. le numéro de la carte de foire)
- Terminez chaque conversation, même si vous n'avez rien vendu
- La signature du client sur le bon de commande est obligatoire
- ...

Plan d'action à la foire



... comme acheteur

- Décidez à l'avance quels produits que vous voulez acheter
- Essayez de négocier sur les prix, ...
- Visitez les stands des concurrents et observez comment ils se portent.
- Vérifiez le budget!
-



networking

- Profitez de l'occasion de rencontrer des personnes avec qui vous avez déjà communiqué par mail/téléphone
- Respectez les rendez-vous fixés
- Parlez à d'autres personnes, les membres de l'équipe, on les voit chaque jour!
-

Pensez à ce qui a déjà été fait!

Respectez les procédures et les décisions prises!



varia

Donne à l'équipe un stimulus supplémentaire et récompensez le meilleur vendeur!



- Prêtez attention aux visiteurs, passants!
- Ne vous contredisez pas en présence d'un visiteur
- N'ayez pas peur quand votre client n'est pas francophone
- Déconnectez les smartphones! Toute votre attention se porte aux clients!
-

- A la foire on ne sait jamais qui vous parle

Mystery Shopper



après la foire ...