|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **TI** | **I** | **B** | **TB** | **Commentaires** |
| **La prise de contact** |
| Salutations |  |  |  |  |  |
| Présentation |  |  |  |  |  |
| Identification de l’interlocuteur |  |  |  |  |  |
| Technique d’accroche |  |  |  |  |  |
| Déroulement / Objet du rendez-vous |  |  |  |  |  |
| **La découverte** |
| Structure de la découverte / Questionnement |  |  |  |  |  |
| Pratique l’écoute active |  |  |  |  |  |
| Reformulation finale |  |  |  |  |  |
| **L’argumentation** |
| Choix d’une solution adaptée aux attentes |  |  |  |  |  |
| Avantages adaptés au SONCAS |  |  |  |  |  |
| Contrôle la portée de l’argument |  |  |  |  |  |
| Traitement des objections |  |  |  |  |  |
| **Le prix** |
| Présentation du prix |  |  |  |  |  |
| Défense du prix |  |  |  |  |  |
| **Communication** |  |  |  |  |  |
| **Commentaires** |