

Chapitre 11 – Corrigé de la question 17

Étapes	Propositions de formulation
Remercier Florent pour avoir accepté d'être hôte	Bonjour Florent, merci beaucoup pour avoir accepté cette démonstration chez toi.
Expliquer l'organisation matérielle et le déroulement de la réunion	Je viendrai 45 minutes avant le début de la réunion pour préparer et aménager l'animation. Je te demanderai juste de prévoir de quoi se désaltérer et grignoter. Au début de la réunion, j'accueillerai les invités avec toi et ensuite je présenterai l'entreprise et les produits. J'ai choisi de présenter le thème du sport. Je montrerai les produits liés au sport et les produits comme les drones ou les jeux Sphero.
Préciser à Florent son rôle	Je te laisserai accueillir et présenter en quelques mots chacun de tes invités, puis les installer à la place qui te semblera le mieux pour eux. Si jamais certains arrivent en retard, il faudra que tu les accueilles tout seul et que tu les mettes à l'aise parce que j'aurai commencé la présentation. Je me charge de tout le reste.
Repérer et lister le matériel disponible chez Florent pour animer la réunion	Nous allons regarder l'espace et le matériel déjà disponible chez toi pour animer la réunion. Ton parquet est magnifique mais cela risque d'être glissant pour les tests sportifs et les jeux. Nous repousserons les meubles et j'apporterai un tapis anti-dérapant pour que ce soit plus pratique et plus sécurisé.
Lister les invités avec Florent	Si tu ne vois pas trop par où commencer, nous allons réfléchir ensemble aux différents cercles de ton entourage (familial, amical, professionnel, autres...) et je vais te poser des questions. En moyenne nous savons qu'il faut inviter au moins 25 personnes pour avoir 8 participants effectifs.
Prévoir le mode de transmission de l'invitation	Je te conseille d'inviter tes contacts par mail et de relayer par un coup de téléphone si besoin. J'ai déjà préparé une invitation que tu peux améliorer ou utiliser telle quelle si tu le souhaites.
Préparer Florent aux objections de ses invités	Certains te diront qu'ils sont très gênés de venir à une vente en réunion. Rappelle-leur qu'il n'y a aucune obligation d'achat et que le premier objectif est de pouvoir manipuler les produits avec quelqu'un qui explique en direct comment cela fonctionne. D'autres seront peut-être réticents à se retrouver en groupe pour expérimenter des mesures de santé ou un challenge de jeu. Tu peux leur dire que tu n'invites que des gens bienveillants et que l'esprit est avant tout ludique.
Former Florent aux produits	Je te présente rapidement les produits en avant-première. Voici les outils qui permettent de capter ton activité physique, de mesurer ta fréquence cardio, de mesurer ton hydratation, et ton électro stimulation. Je présenterai aussi le drone que tu connais et le jeu vidéo Sphero.
Expliquer le fonctionnement des commandes, le suivi client	Ceux qui seront intéressés pourront à la fin des démonstrations renseigner un bon de commande et régler sur place. Même s'ils sont réticents, demande-leur de prévoir un moyen de paiement pour le cas où ils auraient un coup de cœur pour eux ou pour offrir. En ce qui concerne les commandes de tes invités, je me chargerai de les livrer à ton domicile. Je reprendrai contact avec toi après la livraison pour savoir si tout s'est bien passé et si tes invités sont satisfaits de leur produit.
Remercier Florent pour l'entretien, le féliciter pour sa liste d'invités et prendre congé	Je te remercie Florent pour ta patience et pour ton accueil. Je te félicite pour ta liste d'invités et je te dis à très bientôt.