



## Le coin du coach



**Marc Labbé**  
Coach en vente automobile

### Les AS caché du vendeur automobile



Comme le poker semble être de plus en plus d'actualité ces jours-ci, je me suis penché récemment avec l'un de mes bons vieux chums sur le métier de vendeur. Nous discutons comme ça un matin chez un certain Cora, des cartes cachées des vendeurs. Il prône l'approche des 4 « **A** » de la vente, Accueil, Approche, Accompagnement et l' Au revoir. Bon comme il détient certainement des droits d'auteur la dessus, il faut que cela m'inspire un peu plus pour motiver nos vendeurs Automobile, qui avouons le, ils sont assez « *Gambler* » quand viens le temps de servir un **Pro-Spec Client**.

Malheureusement la vente automobile n'est pas une partie poker, donc pour gagner la mise il vous faudra sans aucun doute jouer à jeu ouvert, donc avec vos *Pro-Spec Clients* pas de carte cachée et surtout pas de bluff... .

Voyons ensemble pour s'assurer de remporter la mise, quelles sont vos meilleurs « **AS** » dans votre jeu de la vente automobile, vos cartes cachées en rapport avec la compétition.

**Est-ce votre AS de l' Accueil?** Quand c'est votre tour à répondre, êtes-vous **Alerte**? Dans votre **Approche** avec votre *Pro-Spec Client*, serez en mesure de créer des liens rapidement, de rendre la visite du *Pro Spec Client Agréable*? **Avouez**, si vous ne créez pas de liens et que vous n'êtes pas **Agréable**, la sortie du *Pro Spec Client* sera **Assez** vite merci...

D'avoir seulement qu'un **As** dans son jeu, bien, c'est sûr que vous allez battre tous les *Pro Spec Clients* qui n'ont même pas une paire de 2 dans leur jeu.

**Est-ce votre As de l'Accompagnement?** Êtes-vous en mesure de bien **Accompagner** votre *Pro Spec Client* dans tout le processus de la transaction, **Avez-vous** saisi les **Attentes** de votre *Pro Spec Client*? **Avez-vous** démontré tous les **Avantages** de posséder votre *Automobile*?

D'avoir une paire d' **As** peut être bon, mais il faut que vous soyez bon joueur pour remporter la mise.

**Est-ce votre As de l' Ambiance?** Êtes-vous rempli de petites **Attentions** auprès de votre *Pro Spec Client*? **Aurez-vous** de l'Empathie, êtes-vous lié d' **Amitié** avec votre *Pro Spec Client*? L' **Assurance** d' **Avoir Accompli** tout en votre pouvoir pour obtenir l'engagement de la part de votre *Pro Spec Client*?

Vous avez Trois **As** dans votre jeu, certains vendeurs se contentent d'une main de la sorte pour tenter de convaincre le *Pro Spec Client*, de jeter son jeu dans leur... Concession. Hum est-ce bien sage?

**Est-ce votre As de l' Au Revoir?** D'avoir la capacité de prendre un rendez-vous ferme avec l' **Aide** de votre **Agenda**? D'effectuer une entrevue de départ avec l' **Aide** de votre directeur des ventes? Votre **Assiduité** à effectuer tout vos suivis de vos *Pro Spec Client* **Après** leur visite en concession.

Si les 4 **As** sont vos **Atouts** principaux de votre jeu, bien **Ajouter** une dose d' **Assurance** et ne « bluffer » pas, soyez **Authentique** et vous **Aurez** en main les éléments nécessaires pour **Accomplir** une vente *Automobile*.

C'est ce que l'on appelle, avoir son « **A-game** »

D'accord ou pas j'adore recevoir vos Commentaires SVP par le biais du courriel à [mlabbe@prospecvente.com](mailto:mlabbe@prospecvente.com)

Bonne vente à vous tous.