

## Table des matières

### Module cycle de vente

Les 5 P du processus d'achat d'un client .....	P-4
Les 6 types d'acheteurs .....	P-5
Le cycle de vente automobile .....	P-7
Outils du vendeur durant le cycle de vente automobile .....	P-9
Les 19 étapes du cycle de vente .....	P-10
L'accueil la première qualification du client .....	P-11
Les 7 phrases de votre accueil .....	P-12
Les questions ouvertes et les questions fermés .....	P-13
Concept de bavardage .....	P-14
Maintenir le contrôle d'une conversation .....	P-15
La gestion des 6 Pours .....	P-17
Les 24 annotations d'une qualification des besoins du client .....	P-19
La démonstration capot valise .....	P-23
Système C.A.B. ....	P-24
Les 6 points d'une présentation .....	P-25
L'essai routier .....	P-27
La récapitulation de l'essai routier .....	P-28
Travailler avec un système Desk .....	P-29
Préparation d'une proposition d'offre d'achat .....	P-30
La présentation du prix en 5 temps .....	P-31
Les 4 scénarios suite a la présentation du prix .....	P-32
L'entrevue de départ .....	P-34
Les 3 scénarios de relance .....	P-35

### Informations complémentaires

Les Plus Pro de la semaine : <https://prospecvente.com/plus-pro-de-la-semaine/>

[www.prospecvente.com](http://www.prospecvente.com)