

La Méthode AIDA



Le défi des 11 méthodes de vente

1/11 - Méthode AIDA

Principe:

Méthode qui vise à interpeler pour faire agir (PUSH). C'est l'une des plus vieilles méthodes de vente et est utilisée pour communiquer. Très largement utilisée dans le domaine du webmarketing et de la communication média (à la limite de LA méthode de référence) En ce sens, elle est très utilisée pour faire connaître les innovations.

Principe de base : Méthode à suivre pour conduire un prospect vers la concrétisation de son acte d'achat. Pour le vendeur envers un prospect, il faut dans l'ordre :

- 1. **Attirer l'attention** (amorçage lors de la prospection en présentant un avantage concurrentiel)
- 2. **faire naître l'Intérêt** (Construire une offre commerciale, avec les mots appropriés, qui visent juste, pour impliquer l'interlocuteur)
- 3. **Susciter le Désir** (donner envie grâce au bénéfice que va en retirer l'interlocuteur)
- 4. **Entrainer l'Acte d'Achat**

Avantages :

- Plus vous êtes collé sur le processus d'achat de vos clients et plus il est facile de les convaincre d'adhérer à vos idées et à vos propositions.
- Méthode simple qui est utilisable dès la phase d'amorçage lors de la prospection.
- Facile à apprendre et utiliser par les commerciaux débutants -> vente produits

Historique :

Apparue au début des années 1900 et perfectionnée dans la mouvance des méthodes de vente conçues par le père de la vente, Heinz Goldmann, la méthode AIDA s'inspire des travaux de St Elmo Lewis. Elle s'inscrit dans une découverte profonde des besoins du client et est toujours d'actualité.

Schéma principal :



Inconvénients :

- Vente type « camelot » qui limite la valeur ajoutée du commercial (pas d'écoute)
- Il est nécessaire de différencier clairement les solutions à proposer face à la concurrence.
- Ne s'applique pas à la vente grands comptes

**4 MOIS D'ENTRAÎNEMENTS
POUR DÉVELOPPER
VOS VENTES.**



**DEVENEZ INARRÊTABLE &
ENTHOUSIASMEZ VOS CLIENTS**

- PRÉVENEZ LES TROUS DE CHIFFRES D'AFFAIRES. LISSEZ VOTRE ACTIVITE
- AMELIOREZ VOS TAUX DE TRANSFORMATION
- SÉLECTIONNEZ LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES QUI VOUS INTÉRESSENT ET QUI SONT RÉMUNÉRATRICES
- DEVENEZ PUISSANT POUR GÉNÉRER DE LA CONFIANCE AVEC VOS CLIENTS, CAPABLE DE LES AIDER À ATTEINDRE LEURS OBJECTIFS
- PROFITEZ DE VOS TEMPS LIBRES POUR PRENDRE SOIN DE VOS PROCHES EN TOUTE SERENITE

Inscrivez-vous sur www.permisde vendre.com