

# La Méthode DAPA



Le défi des 11 méthodes de vente

## 2/11 - Méthode DAPA

### Principe:

-Méthode de vente conseil qui permet de vendre une solution globale et qui ne s'arrête pas à vendre un simple produit.

-Principe de base : Réaliser des points d'acceptation qui verrouillent l'entretien grâce à un entonnoir de questionnements (de la plus ouverte à la plus fermée)

-Méthode de base :

- 1. **D**écouvrir les besoins (liés à des insatisfactions) du client
- 2. Faire **A**ccueillir explicitement le besoin du client par une question / *Si je vous propose une solution pouvant allier .... Y trouveriez-vous un intérêt ?*
- 3. Donner la **P**reuve que la solution procure un avantage
- 4. Faire **A**ccueillir l'argumentaire en utilisant la question : *Qu'en pensez-vous ?*

### Avantages :

-Amène les commerciaux à s'intéresser aux insatisfactions du client, et donc d'avoir une approche commerciale plus globale

-Permet aux commerciaux de faire prendre conscience de leur valeur ajoutée par le client car ce sont à eux de bien interpréter les insatisfactions clients et de proposer des solutions concrètes pour y répondre.

### Historique :

Apparue dans les années 80 dans la mouvance des méthodes de vente conseil lié à la vente de solutions (vs produits), le DAPA, inventé par le Suédois Gurt Abrahamson, il fait suite à une multitude d'essais. Il représente la méthode la plus évoluée de la vente conseil, et a été longtemps interprétée sous la forme :

Dis moi d'Abord, je Parlerai Après

### Schéma principal :



### Inconvénients :

-Méthode qui peut paraître longue car le questionnement très large peut prendre beaucoup de temps

-Bien interpréter les insatisfactions clients se fait avec de l'expérience et une excellente connaissance des solutions proposées.

-Difficile à utiliser pleinement chez les personnes qui se livrent peu.

**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.permisdevendre.com](http://www.permisdevendre.com)