

La Méthode CAP



Le défi des 11 méthodes de vente

3/11 – La Méthode CAP

Principe:

-Principe de base : Le commercial se doit d'être opérationnel et expert sur 7 compétences clefs et **3 compétences génériques qui s'expriment tout au long de la relation commerciale**

-Méthode de base :

1. Professionnalisme (**Sens du contact**)
2. Disponibilité (**Sens du contact**)
3. Définition des besoins (**Sens de l'Analyse**)
4. Démontrer son expertise technique (**réponse aux besoins**)
5. Présenter les avantages p/r besoins et motivations d'achats (**réponses aux besoins**)
6. Répondre aux objections (**faciliter la prise de décision**)
7. Obtenir un engagement (**faciliter la prise de décision**)
8. Gérer la pression (**Impact personnel**)
9. Créer de la confiance (**Impact personnel**)
10. Générer de la confiance (**Impact personnel**)

Avantages :

- Intégration d'une dimension nommée « Impact personnel » qui est globale à tout le processus et qui fait la différence
- Introduction d'une notion de leadership commercial
- Laisse une empreinte émotionnelle chez l'interlocuteur

Historique :

Méthode conçue dans les années 80 et basée sur les travaux du Suisse Heinz Goldmann et du psychologue du travail Sneider. Elle a été complétée par des profils d'acheteur en lien avec leurs motivations principales (SONCAS)

Schéma principal :



Inconvénients :

- La méthode est très orientée vers les personnalités engagées et charismatiques

**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