

Comment faire des ordinateurs portables de vos vendeurs un outil d'aide à la vente efficace

Vos commerciaux pourraient davantage utiliser leur **ordinateur portable** pour ce qui fait le cœur de leur métier : **intéresser et convaincre leurs clients**. Désormais, les microordinateurs portables sont des outils multimédias, autrement dit des supports de communication qui peuvent **s'avérer particulièrement efficaces pour accrocher l'attention, argumenter et enfin convaincre**. En suivant quelques règles simples pour la conception d'argumentaires électroniques et en leur donnant des conseils pour l'emploi en clientèle vous allez pouvoir augmenter sensiblement leur performance.

1° Réalisez ou faites réaliser un argumentaire de vente pour présentation sur portable

Nombreuses sont les sociétés qui utilisent déjà des programmes comme PowerPoint pour faire de petites présentations sur portable. C'est une première étape. Mais il faut désormais les rendre plus faciles d'emploi en face à face avec les clients. Il est donc indispensable de travailler une argumentation sur portable comme un vrai professionnel, c'est-à-dire en tenant compte des règles incontournables de la communication et des techniques de négociations.

2° Concevez des documents souples qui permettent d'argumenter en fonction de l'interlocuteur

C'est en partant de ce constat que nous avons conçu le **Clip Interactif Pour l'Aide à la Vente**, le **CIPAV**.

C'est un petit outil de communication qui aide le vendeur dans son travail d'argumentation. Il est simple, mais conçu en tenant compte de la psychologie de l'acheteur. Le vendeur équipé de ce nouvel outil n'assène pas une démonstration standard, mais il conduit une négociation en respectant les phases successives qui font le succès d'un bon entretien de vente : accroche, écoute, argumentation adaptée aux besoins et à la demande du client.

3° Concevez l'argumentaire en associant l'équipe de terrain

Une fois le contenu de l'argumentation défini, nous apportons le service qui vous permettra de remettre un CIPAV à vos commerciaux. Constituez un petit groupe de travail auquel vous associez un des commerciaux de terrain, de préférence le moins favorable à cette technique.

Après une réunion de travail, des échanges par mail, vous aurez très rapidement votre clip, fonctionnel et convaincant ([cliquez ici](#))

4° Entraînez les commerciaux et donnez-leur une fiche conseil

Les vendeurs les plus à l'aise se familiariseront rapidement avec ce nouvel outil. Pour les autres, équipez-les de notre fiche-conseil, « *Comment argumenter efficacement à l'aide d'un ordinateur portable.* » Elle est gratuite. La meilleure solution consiste à faire participer l'équipe à un module de formation-entraînement. Sans être indispensable, il permettra à vos commerciaux de partir à la conquête des marchés en grande confiance. Ils seront ainsi dotés du meilleur outil de conviction.