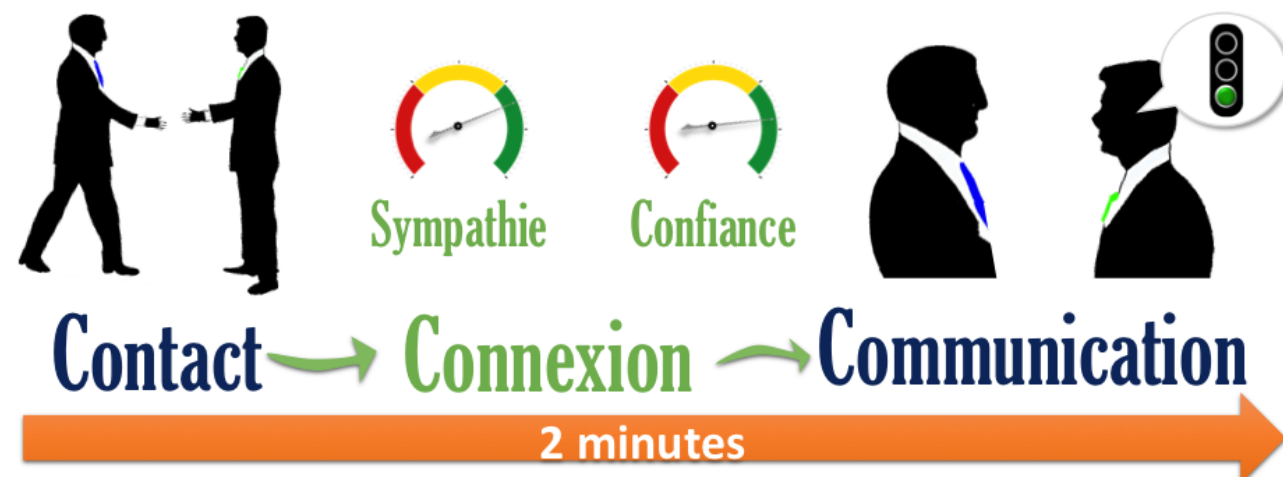


Tout se joue en moins de 2 minutes



On parle de **2 minutes** entre le moment où vous entrez en **Contact** avec votre interlocuteur et le moment où commence la **communication**.

Et pour que votre interlocuteur soit dans un état positif, pour qu'il s'ouvre naturellement à vous il va falloir établir une **Connexion**.

Pour que cette connexion s'établisse de manière naturelle et authentique vous devez susciter chez votre interlocuteur : **SYMPATHIE** et **CONFIANCE**. Si les gens vous apprécient, ils seront naturels et se sentiront parfaitement bien à vos côtés. Ils vous accorderont leur attention et s'ouvriront à vous.

Alors certes, la confiance est un sentiment qui prend du temps à s'installer, Mais vous devez faire en sorte d'y parvenir dans le minimum de temps possible.

Accrocher

Identifier

Modéliser

Argumenter

Négocier

Transformer

« Nous n'avons qu'une seule fois la possibilité de faire une première bonne impression »

Votre interlocuteur va créer un ressenti (positif ou négatif) sur vous, de manière automatique et inconsciente, en moins de 2 minutes. Il vous sera difficile de modifier ce sentiment créé dès les premiers instants de la relation. Autant mettre toutes les chances de votre côté pour avoir un impact positif sur vos interlocuteurs.

La phase de **Contact** → Les salutations

Votre interlocuteur va créer un ressenti sur vous (positif ou négatif), de manière automatique et inconsciente, en moins de 20 secondes. Il vous sera difficile de modifier ce sentiment créé dès les premiers instants de la relation.

Vous devez attacher une importance particulière à avoir un impact positif sur vos interlocuteurs. Durant cette première rencontre, vous allez être analysé par les 5 sens de votre interlocuteur : la vue, l'ouïe, le toucher, l'odorat et le goût (certainement le moins utilisé ;-)). (cf. FOCFI22)

Astuce

Pour réussir à coup sûr votre premiers contacts, souvenez vous de la règle des quatre 20 (cf. FOCFI24)

La phase de **Connexion**

Vous avez mis toutes les chances de votre côté pour inspirer confiance et sympathie auprès de votre interlocuteur durant les quelques secondes des salutations, vient maintenant le moment d'établir la connexion.

Cela se passe en 2 temps :

→ L'introduction

Valorisez votre interlocuteur de manière naturelle (sans excès) en le remerciant pour l'accueil par exemple. Ensuite, l'idée c'est ne pas parler tout de suite de votre entreprise ou de rentrer dans le vif du sujet des questions professionnelles. Vous avez commencé à instaurer un ressenti positif, vous avez mis à l'aise votre interlocuteur, profitez-en pour continuer à briser la glace en posant quelques questions de curiosité sur l'activité de l'entreprise de votre client. En plus cela vous facilitera la transition vers la phase d'IDENTIFICATION, la 2^{ème} étape du plan de vente. (cf. FOCFI27)

→ Le cadrage de l'entretien (+ premier OUI)

Vient ensuite le moment de rappeler le but de votre visite, de vérifier la disponibilité de votre interlocuteur et de lui proposer un ordre du jour pour obtenir un premier « OUI ».
« Suite à notre dernière discussion nous avons convenu de réfléchir ensemble sur une solution qui vous permet de gagner du temps dans l'établissement des états comptables de vos clients. Ce que je vous propose c'est que nous nous donnions 1 heure et demi durant laquelle nous nous intéresserons à votre organisation actuelle, aux outils que vous utilisez et aux évolutions que vous souhaitez mettre en place. Est-ce que ça vous convient? »