

# Sommaire

<b>Introduction</b> .....	7
<b>Mode d'emploi de l'ouvrage</b> .....	9
<b>Test d'autoévaluation</b> .....	10
<b>1 La préparation efficace</b>	
Préparer une action commerciale efficace et professionnelle .....	14
<b>2 L'introduction gagnante</b>	
Créer les conditions d'une atmosphère favorable à la relation commerciale .....	26
<b>3 La découverte active</b>	
Découvrir les besoins de son interlocuteur pour réussir sa vente .....	38
<b>4 La présentation valorisée</b>	
Valoriser son offre commerciale auprès de ses clients ou prospects .....	50
<b>5 La conclusion constructive</b>	
Obtenir l'accord du client sur la suite à donner .....	64
<b>6 La consolidation de la relation</b>	
S'impliquer personnellement et tenir ses promesses .....	78
<b>7 L'analyse objective</b>	
Faire l'effort d'analyser de façon objective le déroulement de la vente pour s'améliorer .....	92
<b>Conclusion</b> .....	105
<b>Bibliographie orientée</b> .....	107