



... comme vendeur

- attirez des clients (potentiels), parlezleur de façon professionnelle dans le couloir
- présentez les produits/services de façon enthousiaste
- ayez de la confiance en vous et suivez les procédures fixées
- c'est une conversation! Posez des questions, intéressez vous à votre client
- terminez chaque dossier avec attention, assurezvous que vous avez toutes les informations nécessaires (p.ex. le numéro de la carte de foire)
- terminez chaque conversation, même si vous n'avez rien vendu
- la signature du client sur le bon de commande est obligatoire
- ...

Pensez à ce qui a déjà été fait!

Respectez les procédures et les décisions prises!



varia

Donne à l'équipe un stimulus supplémentaire et récompensez le meilleur vendeur!



Plan d'action à la foire



... comme acheteur

- décidez à l'avance quels produits que vous voulez acheter
- essayez de négocier sur les prix, ...
- visitez les stands des concurrents et observez comment ils se portent
- vérifiez le budget!
- ...



- prêtez attention aux visiteurs, passants!
- ne vous contredisez pas en présence d'un visiteur
- n'ayez pas peur quand votre client n'est pas francophone
- déconnectez les smartphones!
- toute votre attention se porte aux clients!
- ...

- A la foire on ne sait jamais qui vous parle

networking

- profitez de l'occasion de rencontrer des personnes avecqui vous avez déjà communiqué par mail/téléphone
- respectez les rendez-vous fixés
- parlez à d'autres personnes, les membres de l'équipe, on les voit chaque jour!
- ...

Mystery Shopper



après la foire ...



COFEP
BY CONNECTIEF