

# Fiche d'auto-évaluation

Date et lieu (Seminaire ou terrain) : ..... / ..... / .....

Nom de l'utilisateur : .....

Nom du formateur : .....

	Practice 1	Practice 2	Practice 3
<b>1 - LES TECHNIQUES DE VENTE D'OBSERVATION</b>			
1 - Le vol de l'aigle			
2 - Le 360°			
3 - Le focus documentaire			
4 - L'esprit client			
5 - La mise à jour des informations			
6 - Les jeux de rôles			
<b>2 - LES TECHNIQUES DE VENTE DE PRISE DE CONTACT ET DE PRISE DE CONGÉ</b>			
7 - Les 4 X 20			
8 - La carte de visite			
9 - La CAF			
10 - La prise de rendez-vous			
11 - L'approche FLASH			
12 - La présentation			
13 - Le prochain jalon			
<b>3 - LES TECHNIQUES DE VENTE DE COMMUNICATION OU DE DÉCOUVERTE</b>			
14 - L'écoute active			
15 - La reformulation			
16 - Savoir questionner			
17 - Le feed-back			
18 - La recommandation active			
19 - Le miroir client			
20 - Le principe de prévention			
21 - Les leviers de consolidation			
<b>4 - LES TECHNIQUES DE VENTE DE PRÉSENTATION</b>			
22 - La technique CAB			
23 - Le coussin de référence			
24 - Le « Figures in pad »			

25 - La mise en garde			
26 - Le support argumentaire			
27 - L'échantillon			
28 - La mise en main			
29 - La démonstration			
30 - L'essai			
31 - Le oui de contrôle ou de confirmation			
<b>5 - LES TECHNIQUES DE VENTE DE RÉPONSES AUX OBJECTIONS</b>			
32 - Le processus d'élimination			
33 - La « fausse barbe »			
34 - Rester de glace			
35 - Le demi-nelson			
36 - Laisser l'objection s'affaiblir			
37 - Multiplier, diviser, soustraire, additionner (x, :, -, +)			
38 - Minimiser ses prix			
39 - Transformer l'objection en question			
<b>6 - LES TECHNIQUES DE VENTE DE CONCLUSION</b>			
40 - L'alternative			
41 - Le silence			
42 - Le duc de Wellington			
43 - Le témoignage client			
44 - La phrase de conclusion			
45 - Le bon de commande			
46 - La vente manquée			
<b>7 - LES TECHNIQUES DE VENTE D'ANALYSE ET D'ÉVALUATION</b>			
47 - La revue de check-list			
48 - Les 5 P ou la règle des « 5 pourquoi ? »			
49 - L'auto-évaluation des 7 phases de l'entretien de vente			
50 - L'analyse des prévisions			
51 - Le baromètre de satisfaction			

Ce test d'auto-évaluation peut être fait à différentes étapes, dès lors que vous en éprouvez le besoin.

**À vous de jouer maintenant :  
allez à l'essentiel,  
et cultivez les précisions efficaces !**