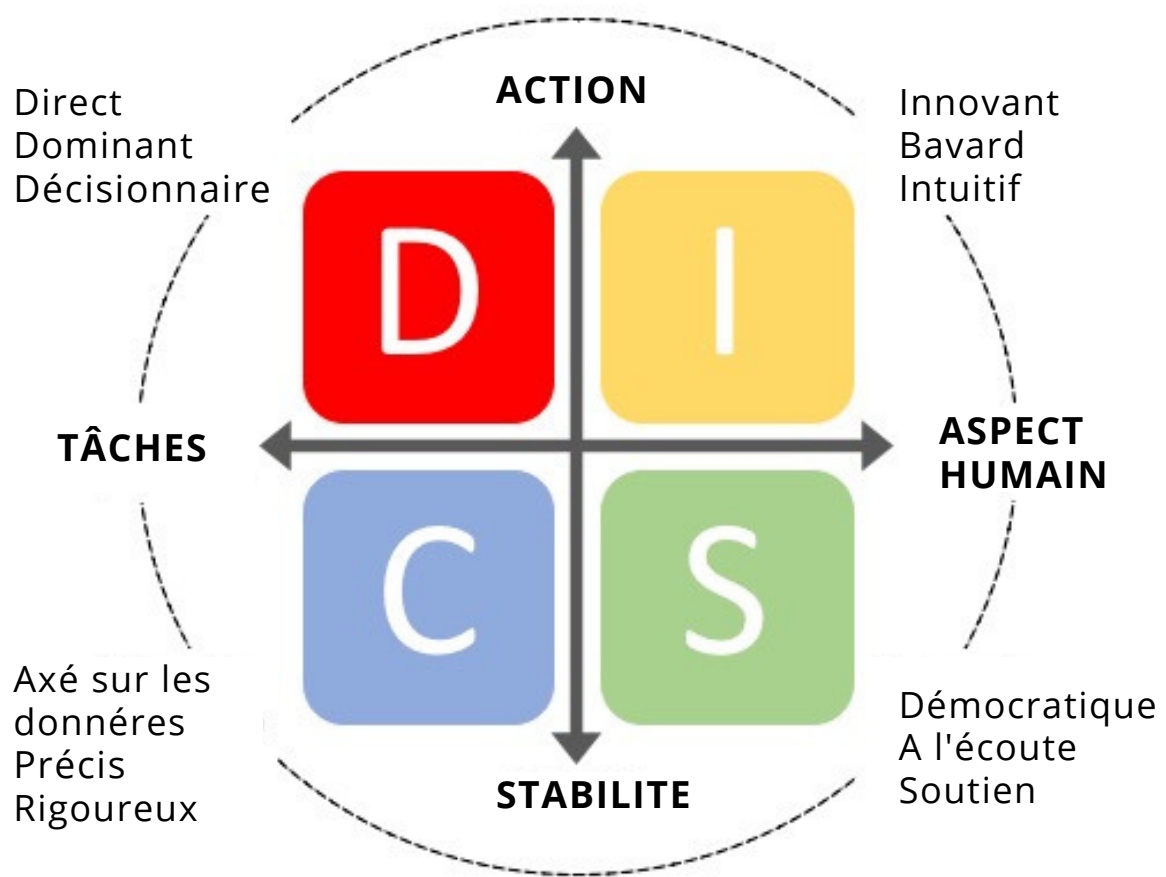


AIDE-MEMOIRE : COMMUNIQUER AVEC SES CLIENTS



ILS VONT

Travailler vite, prendre des décisions, être formel et axer sur les résultats.

VOUS DEVRIEZ

Aller droit au but, donner plusieurs options et les laisser prendre la décision.



ILS VONT

Parler de leur vie personnelle, être informel et joyeux. Parler à un rythme soutenu.

VOUS DEVRIEZ

Les traiter comme des VIP, répondre à leurs histoires, Être informel et les féliciter.



ILS VONT

Écouter votre offre, vérifier les recommandations, se concentrer sur le bien commun.

VOUS DEVRIEZ

Les rassurer, leur donner du temps, parler lentement et être personnel.



ILS VONT

Être précis, poser des questions précises, suivre le protocole et avoir besoin de temps.

VOUS DEVRIEZ

Donner des réponses complètes et précises, être patient.