

Ce document est réservé à la commission d'interrogation

Celle-ci doit le compléter. Il lui permet de préciser le rôle et les attentes du client interprété par un des membres de la commission dans la simulation de la situation de négociation - vente.

Nom du candidat :

Temps de préparation : 30 minutes

✓ **Type de client :**

☐ Client

☐ Prospect

✓ **Informations sur le client :**

☐ Particulier

Nom :

PCS :

Situation familiale :

Revenus :

Autres informations :

☐ Professionnel

• Utilisateur ☐

• Prescripteur ☐

• Distributeur ☐

Nom de l'entreprise :

Nom de la personne rencontrée :

Qualité :

Autres informations :

✓ **Mobiles d'achat :**

☐ Sécurité

☐ Orgueil

☐ Nouveauté

☐ Confort

☐ Argent

☐ Sympathie

✓ **Propositions d'objections :**

☐ Trésorerie

☐ Besoin inexistant

☐ Stock existant

☐ Autre fournisseur en place

☐ Délai :

☐ Autres offres concurrentes

☐ Autres (à préciser) :

☐ Pouvoir de décision

☐ Période, saison

☐ Décision retardée

☐ Place dans le linéaire

☐ Manque de cohérence avec l'image de l'entreprise