



## Le code à 5 chiffres de la Vente

### 1. Le prospect doit aimer votre produit

Le client doit véritablement désirer ou être enthousiasmé par le produit

L'adhésion émotionnelle le rend plus enclin à s'engager dans l'achat.

Dans un magasin de vêtements, montrez-lui comment une veste lui va parfaitement et lui donne une allure élégante.

### 2. Le prospect doit avoir confiance en vous et se connecter à vous

Établissez une relation, faites preuve d'empathie et soyez réaliste pour qu'il se sente à l'aise avec vous.

Les gens achètent auprès de personnes en qui ils ont confiance, c'est pourquoi le fait d'établir un lien avec le client augmente la probabilité qu'il dise « oui ».

Les gens achètent auprès de personnes en qui ils ont confiance, c'est pourquoi le fait d'établir un lien avec le client augmente la probabilité qu'il dise « oui ».

Accueillez le client chaleureusement et engagez la conversation. Montrez que vous êtes à l'écoute en vous souvenant de ses préférences.

### 5. Augmenter le seuil de la douleur

Augmentez la douleur ressentie en cas de non-achat en mettant en évidence ce qu'ils manqueraient.

Cela crée un sentiment d'urgence et les incite à agir maintenant pour ne pas passer à côté.

Mentionnez que le produit est en stock limité, encourager à acheter avant qu'il ne soit trop tard.

### 4. Abaisser le seuil d'action

Réduire les hésitations ou les obstacles qui rendent le prospect réticent à acheter.

Facilitez le processus de prise de décision, afin qu'il se sente à l'aise pour aller de l'avant.

Proposez une politique de retour souple ou une réduction sur le prochain achat pour que la vente se fasse sans risque.

### 3. Le prospect doit avoir confiance en votre entreprise

Veillez à ce qu'il pense que la marque ou l'entreprise est réputée et fiable.

Une entreprise digne de confiance rassure le prospect dans sa décision d'achat.

Mentionnez les critiques positives ou les récompenses que le magasin a reçues pour souligner sa crédibilité et sa fiabilité.