



Février 2010 - Article # 41

Qu'elle doit être la durée d'une entrevue de vente ?...

Cette question est souvent soulevée et bien que ce ne soit ni mathématique, ni scientifique, il faut bien admettre que certaines règles d'éthique doivent être respectées.

On dit parfois d'un film ou d'un spectacle qu'il contient des longueurs... et on peut dire la même chose d'un message téléphonique ou d'une entrevue de vente.

Or, le client ne tolère pas les longueurs.

Un curé disait: « Si après 15 minutes d'un sermon, le chrétien n'est pas converti, descendez de la chaire, car vous n'y arriverez pas, d'une façon ou d'une autre.

Une compagnie majeure offrant de la machinerie qui se vend entre 100 000 \$ et 500 000 \$ soutient que, si après 60 minutes vous n'avez pas conclu votre vente, vous êtes en train de la perdre.

Dans les expositions, les salons, on recommande de s'en tenir à 4 minutes avec un visiteur pour nous permettre de le qualifier, de prendre un rendez-vous et nous libérer pour pouvoir en accueillir d'autres.

Les messages publicitaires à la radio sont généralement d'une durée maximum de 15 ou 30 secondes et c'est la même chose à la télévision qui doit continuellement défier le «zapping».

Les spécialistes de la santé vous diront généralement, que votre satiété est atteinte après 15 ou 20 minutes lors d'un repas et que le fait d'étirer amène un surplus de poids ou du moins des lourdeurs qui minent notre bien-être.

Et que dire du «speed dating» que l'on dit très populaire où les gens ont à peine le temps de se saluer et de se regarder avant de décider s'ils donneront suite à leur première rencontre?

Il est clair que tout est question de jugement et dès que votre client regarde sa montre ou commence à se déplacer sur sa chaise, il est temps de réaliser que le compte à rebours est commencé et que vous ne devez pas prendre la chance «d'étirer l'élastique» davantage.

Il est fortement recommandé d'établir, dès le départ de l'entrevue et préférablement lors de la prise de rendez-vous avec votre client, le temps qu'il vous alloue et vous devez, par la suite, respecter cette entente pour conserver son respect.

Roger St-Hilaire
Conférencier et formateur de vente

COURRIEL: contact@rogersthilaire.com

TELEPHONE: 1-800-463-7246 514-673-1124 418-626-7498 TÉLÉCOPIEUR: 418-626-6264