

# La prise de contact

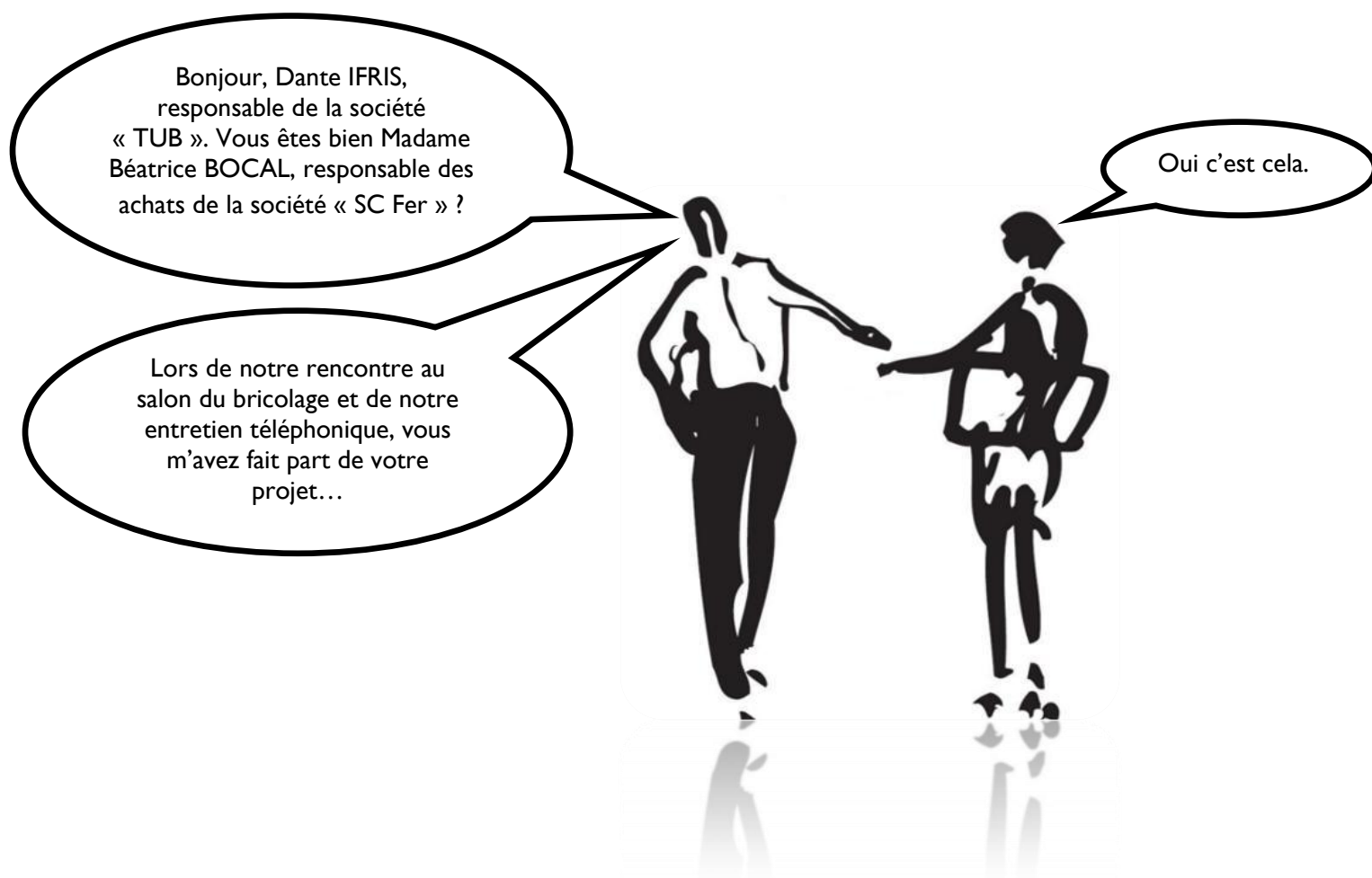
## La technique d'accroche

**CONTEXTE** : vous êtes Dante IFRIS, responsable du département Marketing de la société « TUB ». Vous recherchez de nouveaux clients potentiels et prenez contact avec eux pour les convaincre d'acheter vos produits.

### ANALYSE DE 3 SITUATIONS


#### ☛ Situation I :

Vous avez rencontré sur votre stand lors d'un salon à Paris Béatrice BOCAL, responsable des achats de la société « SC Fer ». Dans le cadre du suivi du salon, vous avez recontacté ce prospect et vous avez pu obtenir un RDV ce jour dans ses locaux.



## ☛ Situation 2 :

Dans le cadre d'une prospection téléphonique, vous avez obtenu un rendez-vous ce jour avec Béatrice BOCAL, responsable des achats de la société « SC Fer », dans les locaux de son entreprise.



Bonjour, Dante IFRIS,  
responsable de la société  
« TUB ». Vous êtes bien Madame  
Béatrice BOCAL, responsable des  
achats de la société « SC Fer » ?

Oui c'est cela.

Notre société vient de mettre au  
point un nouveau système  
révolutionnaire permettant de...  
Cela vous intéresse-t-il ?

### ← Situation 3 :

Vous avez rencontré lors de votre participation à un salon à Madrid, Béatrice BOCAL , responsable des achats de la société « SC Fer ». Dans le cadre du suivi, vous avez recontacté ce prospect et il vous a dit être présent à Paris la semaine suivante. Vous l'avez invité à visiter votre entreprise. Vous avez RDV ce jour dans votre bureau.



## ← APPLICATION :

Analysez les 3 dialogues précédents en remplissant le tableau ci-dessous.

(L'apprenant doit cocher les cases correspondantes. Si plus de 3 erreurs, il ne peut pas valider son application et passer à l'exercice suivant. Possibilité de 3 essais ? Commentaires en voix off ?...).

LE VENDEUR	Situation 1		Situation 2		Situation 3	
	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON
<b>Présente</b>						
Son identité						
Sa société						
<b>Contrôle auprès de son interlocuteur</b>						
Son identité						
Sa fonction						
Sa prise décision						
<b>Adopte une technique d'accroche</b>						
En rappelant l'historique de la relation						
En présentant un avantage général						
<b>Directe</b>						
<b>Indirecte</b>						

## ANALYSE DES 3 DIALOGUES : CORRIGÉ

LE VENDEUR	Situation 1		Situation 2		Situation 3	
	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON
<b>Présente</b>						
Son identité	✓		✓		✓	
Sa société	✓		✓		✓	
<b>Contrôle auprès de son interlocuteur</b>						
Son identité	✓		✓		✓	
Sa fonction	✓		✓		✓	
Sa prise décision	✓		✓		✓	
<b>Adopte une technique d'accroche</b>						
En rappelant l'historique de la relation	✓			✓		✓
En présentant un avantage général		✓	✓			✓
<b>Directe</b>	✓		✓			✓
<b>Indirecte</b>		✓		✓	✓	

### SYNTHÈSE :

- Les 2 premières étapes de la prise de contact sont identiques dans les 3 situations : se présenter et contrôler son interlocuteur.
- La 3<sup>ème</sup> étape est différente dans les 3 situations : prise de contact directe avec rappel de l'antériorité de la relation ou présentation d'un avantage général et prise de contact indirecte avec prise en compte d'un contexte interculturel.
- Les techniques d'accroche sont différentes mais elles ont toutes le même but : retenir l'attention du prospect, éveiller son intérêt et créer un climat de confiance.