



▫ Questions que sais-je ?

✚ Mes informations factuelles ?

- ✓ Ce sont TOUS les éléments tangibles que je peux récolter et qui ne souffrent pas d'interprétations (dans leur collecte) :
  - Bilans financiers (<https://www.societe.com/>)
  - Sa date de création
  - Le nombre de ses employés... à jour
  - Dépôts de brevet
  - Organigramme... à jour
  - Fusions acquisitions, prises de participations
  - Site internet
  - Brochures ... à jour
  - Cartes de visites ... à jour
  - Syndicat professionnel dans lequel il est présent

Listez ce qui est factuel : 1 élément par ligne sans détail

- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_
- ✓ \_\_\_\_\_







✚ Les critères d'achats exprimés ou suggérés du prospect et collectés ?

- ✓ Ce sont TOUS les éléments que m'a transmis mon interlocuteur(s) et que j'ai répertorié et qui parlent de sa vision du marché et de ses projets de développement.
- ✓ Ce sont ses critères d'achats et de référencements exprimés (pas tjrs vrais ☺) :
  - Critères de choix de ses fournisseurs
  - Exclusif ou multifournisseurs
  - Contrats cadres et pourquoi
  - Ses interdictions (travail d'enfants, importations, impact carbone, auto concurrence...)
  - Ses prix d'achats
  - Livraison franco ou transport en sus
  - Remise arrière
  - Participations financières diverses
  - Durée de collaboration avec ses fournisseurs
  - Impact du « made in France » sur ses choix
  - Niveau de qualité demandé (normes, qualifications)
  - Délais de paiements actuels et demandés
  - Impact des délais de livraisons dans ses choix
  - Impact de la santé financière de ses fournisseurs sur ses choix
  - Volonté d'étendre ou de restreindre son panel fournisseur
  - Développement souhaité ou pas de nouveaux produits en commun avec fournisseur
  - Impact de la notoriété de ses fournisseurs sur sa clientèle (par exemple si ce sont des particuliers)
  - .... Liste non...exhaustive

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✚ Si vous avez déjà travaillé ensemble raisons de l'arrêt des achats exprimés ou suggérés du prospect et collectés ?

- ✓ Ce sont TOUS les éléments que m'a transmis mon interlocuteur(s) et que j'ai répertorié et qui parlent de ses raisons exprimées ou suggérées ayant abouties à l'arrêt des achats (pas tjrs vrais ☹) :
  - Qualité
  - Délais
  - SAV
  - Autoconcurrence
  - Exclusivité
  - Obsolescence des produits ou services
  - Prix
  - Non-respect d'engagements
  - Comptabilité
  - Suivi commercial
  - Mutualisation des achats avec d'autres filiales
  - Réactivité
  - Motivation
  - Compréhension, écoute, empathie
  - Inadapté au besoin
  - Non compatible avec exigences du marché

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_

✓ \_\_\_\_\_



✚ Une fois ce travail fait, laisser reposer au moins une journée

- ✓ Reprendre les listes :
  - Surligner en **jaune** ce dont vous êtes certain
  - Surligner en **bleu** ce qui en le relisant vous semble fort probable, ressentez le plutôt de de l'intellectualiser
  - ~~Rayez tout le reste !~~
- ✓ Faites un Rétro Pédalage Pour Vendre
  - Ce qui est en **bleu** devra être consolidé durant les prochains entretiens, mais ce ne sera pas une priorité
  - Ce qui est ~~rayé~~ :
    - ☑ Mettre en parallèle les offres qui peuvent s'y rattacher et détecter en quoi elles furent un frein
    - ☑ Trouver les bonnes questions à poser pour avoir les informations utiles à de nouvelles offres
    - ☑ Une fois les questions trouvées, pensez à y adjoindre une ou deux réponses possibles à proposer à votre interlocuteur lors du prochain RDV, en effet vous aurez avec le temps de moins en moins d'occasion de performer avec votre prospect qui risque de se lasser !
  - Reprenez RDV en expliquant bien que vous désirez reprendre les choses depuis le début, pour mieux répondre à ses besoins et na plus lui faire perdre du temps, soyez honnête, ça paye souvent !
  - Si le prospect semble hésitant, enchaenez sur les questions que vous aurez préparées auparavant, pour lui proposer des solutions immédiates...
  - Prétextez aussi, de nouvelles possibilités, des promotions, de nouvelles orientations... Tout ce qui doit permettre au prospect de ce dire :
    - ☑ Allez ! Je lui donne une nouvelle chance
    - ☑ Pourquoi, pas je n'ai peut-être pas bien managé mes rdv
    - ☑ Qui ne tente rien n'a rien
    - ☑ En effet je vois cela sous un nouvel angle
    - ☑ Je n'ai rien à y perdre
    - ☑ Ils font des efforts, je dois en tenir compte
    - ☑ Il n'est jamais trop tard pour bien faire
    - ☑ J'ai peut-être une opportunité
    - ☑ .....

✚ De bonnes questions à poser ou 're' poser !

- ✓ Quels sont vos objectifs en termes d'achat et de référencement fournisseur à court terme ? À long terme ?
- ✓ Dites-moi en quoi ces achats sont stratégiques pour votre entreprise
- ✓ Quelles sont vos principales forces et faiblesses
- ✓ Sur quels critères évaluez-vous un nouveau service ou produit ?
- ✓ Quel est votre cahier des charges maintenant ?
- ✓ Quels sont les critères qui vous ont fait choisir votre fournisseur actuel et pourquoi ?
- ✓ Quelles places prennent le prix, la qualité, le SAV, le service dans votre décision d'achat ?
- ✓ Quel taux de services attendez-vous (en % des livraisons le + souvent) ?
- ✓ Quelles sont les 3 principales qualités de votre fournisseur actuel ?
- ✓ Que désirez-vous de plus avec un potentiel nouveau fournisseur ?
- ✓ Quels services complémentaires aimeriez-vous négocier ?
- ✓ Qu'est-ce qui freine notre future collaboration ?
- ✓ A ma place que feriez-vous pour faire avancer notre collaboration ?
- ✓ Quel conseil me donneriez-vous pour rendre mon offre attractive ?
- ✓ Quand pouvons-nous lancer une commande d'essais ?
- ✓ Pouvez-vous me dire ce qui a stoppé vos approvisionnements chez nous ?
- ✓ Comment voyez-vous évoluer la relation client – fournisseur dans les 3 ans à venir ?
- ✓ Que puis-je faire pour vous-même si nous ne devons pas travailler ensemble ?
- ✓ Quand puis-je vous rencontrer ?



