



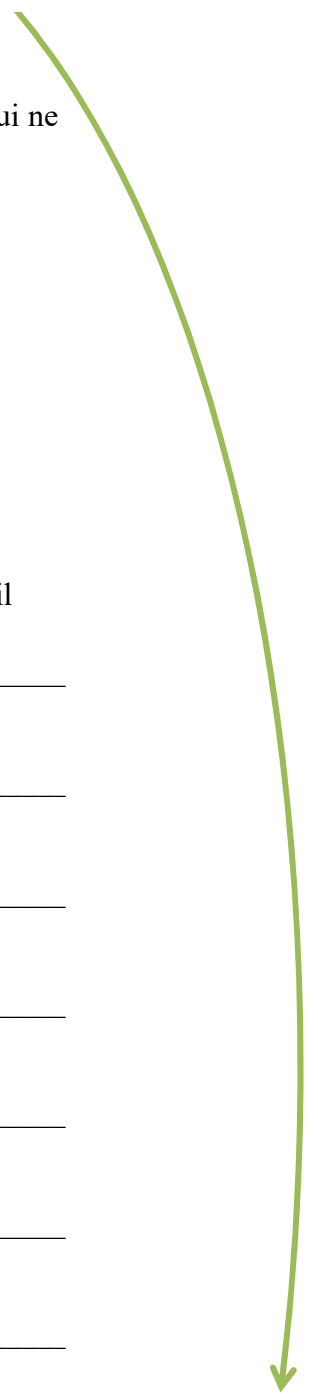
▣ Questions que sais-je ?

✚ 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 ne plus lui faire perdre du temps, soyez honnête, ça paye souvent !
 - Si le prospect semble hésitant, enchaînez sur les questions que vous aurez préparées auparavant, pour lui proposer des solutions immédiates...
 - Prétendez 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 ?



