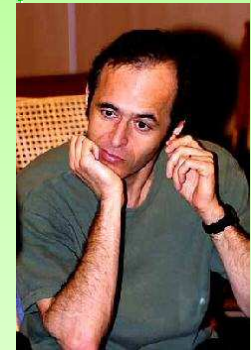
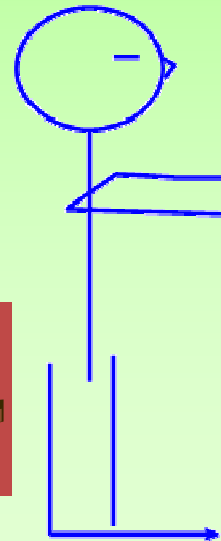
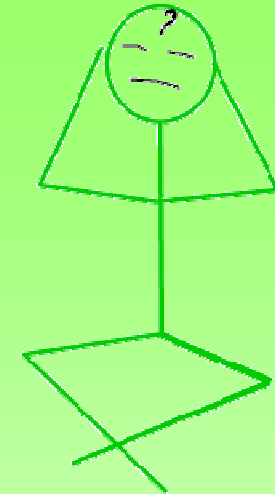
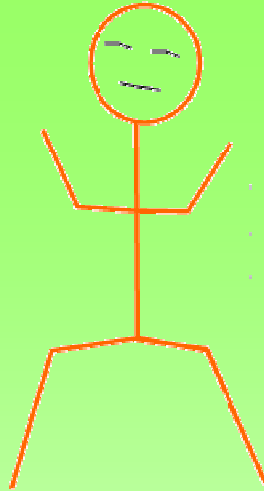
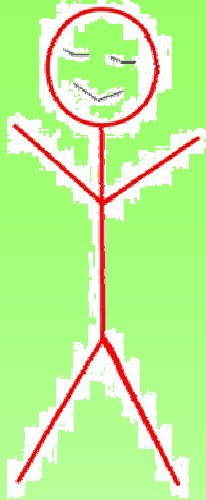


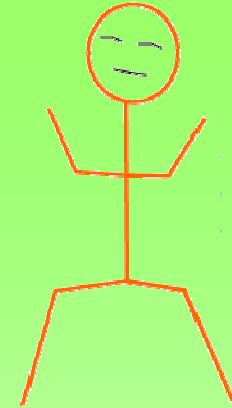
# LES TYPOLOGIES DES CLIENTS



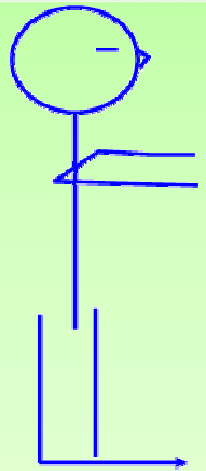
# LES DIFFERENTES TYPOLOGIES DES CLIENTS



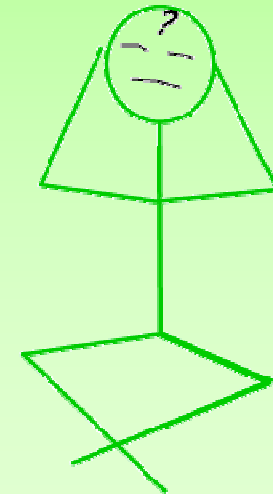
***L'ENTHOUSIASTE***



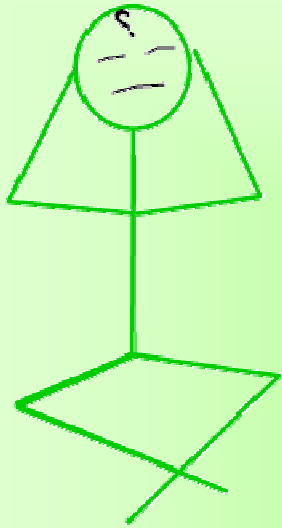
***LE REGULATEUR***



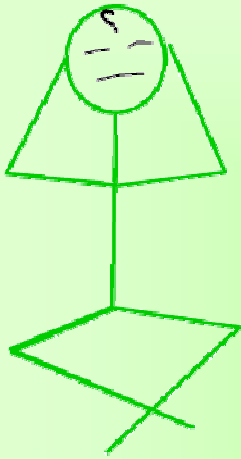
***L'ENJOUÉ***



***L'ANALYSTE***

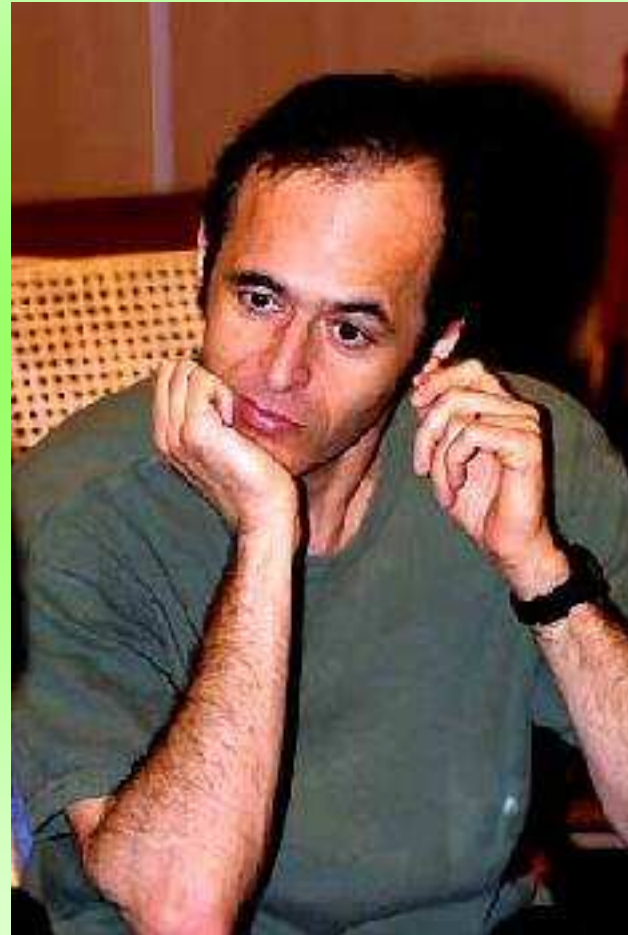


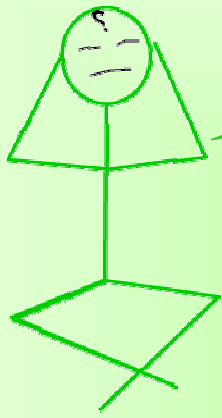
***Identifier un client(e) ANALYSTE***



## ***COMMENT LES RECONNAÎTRE ?***

- ***OBSERVER***
- ***ECOUTER***
- ***ANALYSER***



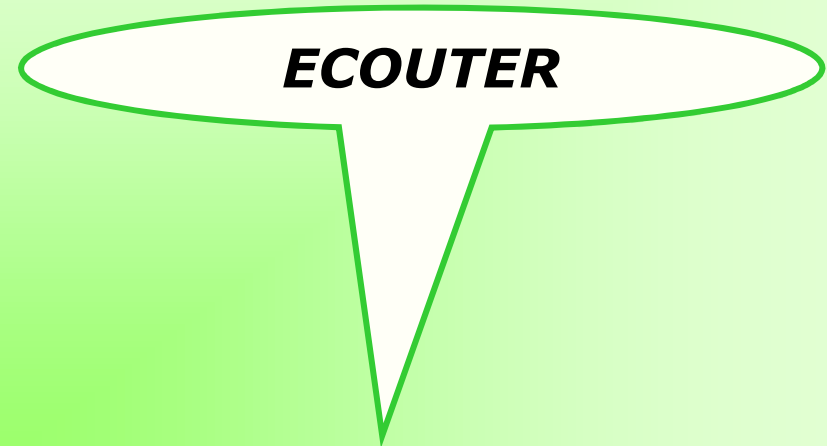
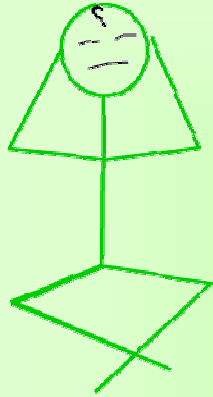


**OBSERVE  
R**

**OBSERVER**

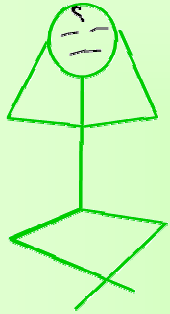
**COMPARER CES DEUX IMAGES**





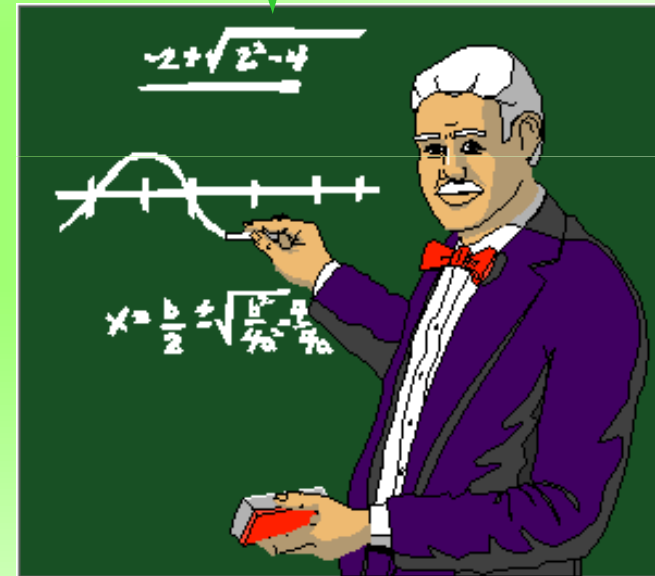
- ***Discret / Timide***
- ***Intéresser***
- ***Comparatif***
- ***Concentrer***
- ***Sérieux....***

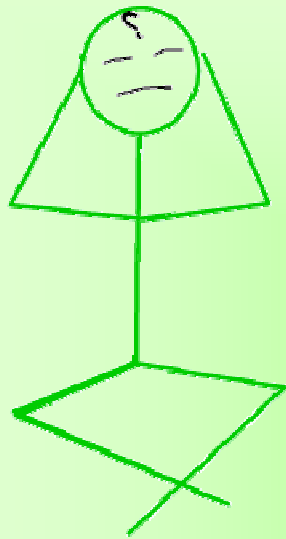




## METHODIQUE

- **Rigoureux**
- **Lent**
- **Perfectionniste**
- **Besoin d'être rassurer**
- **Sécurisé...**

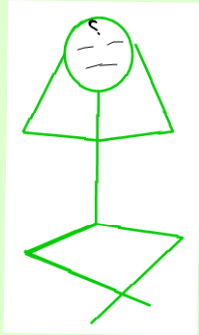




## ***ASPECT PHYSIQUE :***

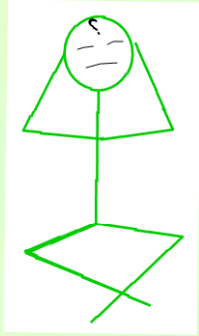
- ***Tenues vestimentaires discrètes***
- ***Choix des couleurs harmonisées***
- ***Se fond à tous types de situations***
- ***Coiffures sobres***





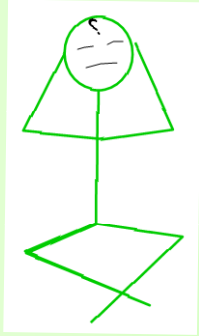
## ***L'ACCUEIL DU CLIENT ANALYSTE :***

- Aller au devant du client***
- Prendre en charge le client***
- L'accompagner, le guider, l'installer***
- Être chaleureux, prévenant, à l'écoute***



## ***PROPOSITIONS DE SERVICES :***

- ***Être précis et limité dans le choix***
- ***Anticiper***
- ***Argumenter nos propositions***
- ***Sélectionner les arguments (Sécurité , confort, argent )***
- ***Le rassurer, le sécuriser***
- ***Laisser la maîtrise de sa décision***
- ***Donner le sentiment que c'est elle qui a décidé***
- ***Faire visualiser et faire accepter le résultat***
- ***Faire adhérer à la décision***

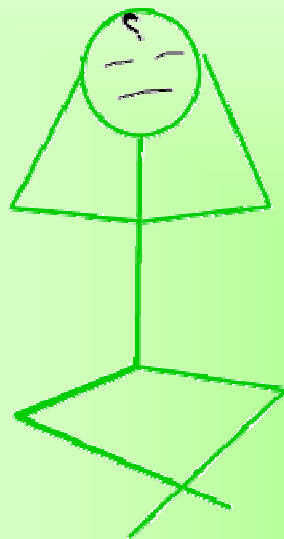


## ***PROPOSITIONS DE PRODUITS :***

- ***Rapide***
- ***Marque reconnue***
- ***Annoncer le prix***
- ***Argumentation logique et précise***
- ***Utilisation simple***
- ***Avantages des produits ( Sécurité.Confort.Argent )***
- ***Apporter la preuve par le toucher, le visuel et l'odeur***
- ***Anticiper les objections et préparer les arguments de réponse***

**AIFC CAEN**

**2007**



**A VOUS DE JOUER !**

**CERNEZ LE , VOUS AVEZ LES**

**CARTE**

**S**

**EN MAINS !**