

PREPARATION MATERIELLE : « Les bons outils du Commercial »



Une **mauvaise préparation matérielle** conduit le commercial à se confondre en excuses pour avoir oublié ses cartes de visite en prétextant qu'elles sont encore chez l'imprimeur, qu'il n'a pas son tarif ou pire de Bons de Commandes et qui demande à son client de bien vouloir lui prêter sa machine à calculer dont il ne sait pas se servir : « *elle fonctionne comment ?* ». Le client : « *Vous appuyez sur « ON » !* ».



Le **Commercial efficace** consulte sa « check-list » afin de vérifier chaque matin qu'il n'oublie rien en se posant la question : « *Ai-je tout le matériel nécessaire à ma réussite ?* » : stylo qui fonctionne, Bon de Commande en nombre suffisant, machine à calculer en état de marche, cartes de visite, dossiers clients, catalogue, tarif, agenda,