



Horizontal

3. La neuro-vente nous dit que le temps pour que le client se fasse une opinion de nous se mesure en : [SECONDES]
6. La présenter nous permet de nous différencier [QUALITE]
7. Question qui génère OUI ou NON [FERMEE]
8. Question qui apporte beaucoup d'information [OUVERTE]
11. C'est l'action de convaincre [ARGUMENTER]
12. Selon Albert Mehrabian, 55% de notre communication l'est : [VISUELLE]
13. Se finit toujours par un compromis [NEGOCIATION]

Vertical

1. C'est la première étape de la vente [ACCUEIL]
2. Cette étape nous permet de découvrir votre client [DECOUVERTE]
4. C'est 90% du succès [PREPARATION]
5. Elle évite l'interprétation [REFORMULATION]
9. C'est un résultat et non un objectif [VENTE]
10. Généralement j'en ai lorsque mes clients sont contents [PARRAINAGE]