

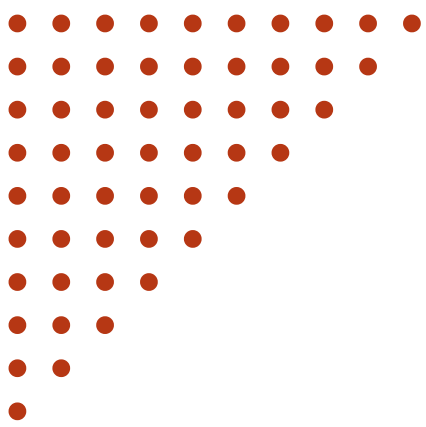
LAURENT GUYONVARCH

Guide

100 QUESTIONS
pour mener à bien
**un entretien
commercial**

AUTREMENTCONSEIL.COM





Bienvenue et merci d'avoir choisi de télécharger ce guide des "100 Questions Indispensables pour un Entretien Commercial Réussi".

Ce guide a été conçu pour vous fournir une ressource précieuse, remplie de questions stratégiques qui vous aideront à mener des entretiens commerciaux efficaces et percutants.

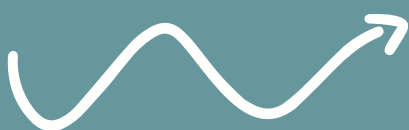
L'objectif est de mettre à votre disposition 100 questions, pour décrypter les problèmes de vos prospects, identifier leurs besoins et leur proposer des solutions adaptées.

En utilisant ces questions, vous serez en mesure de mieux comprendre la situation actuelle de vos clients potentiels, leurs défis, leurs objectifs et les obstacles qu'ils rencontrent.

Les questions sont soigneusement regroupées par catégories pour vous aider à structurer vos entretiens de manière logique et cohérente. Cela vous permettra de guider vos conversations de manière fluide, tout en vous assurant de couvrir tous les aspects essentiels pour une analyse approfondie des besoins de vos prospects.

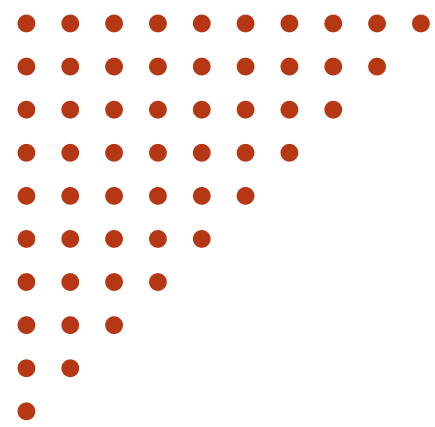
Il est important de noter que ces questions sont généralistes et doivent être adaptées à votre activité spécifique.

Chaque entreprise et chaque client est unique, donc n'hésitez pas à personnaliser ces questions en fonction de votre contexte particulier et des informations que vous souhaitez obtenir.



Laurent guyonvarch

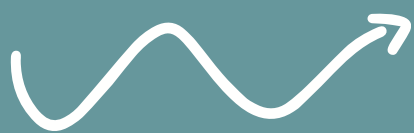
AUTREMENTCONSEIL.COM



1.

Mettre en confiance

1. Pouvez-vous me parler un peu de vous et de votre entreprise ?
2. Il me semble que vous avez (telle) activité. Pourriez-vous m'en dire plus sur ce que vous faites exactement ?
3. Quelles sont vos principales responsabilités dans votre rôle actuel ?
4. Comment avez-vous entendu parler de notre entreprise/produit/service ?
5. Quels sont vos objectifs à court et à long terme pour votre entreprise (objectifs, commerciaux, chiffrés...)
6. Comment décririez-vous votre marché cible ?
7. Quelles sont les valeurs fondamentales de votre entreprise ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



2.

La situation de votre client

8. Pouvez-vous décrire vos principaux produits/services ?

9. Quels sont les principaux défis que vous rencontrez actuellement ?

10. Comment votre entreprise se distingue-t-elle de la concurrence ?

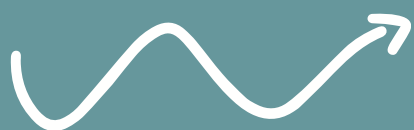
11. Quels sont les outils ou technologies que vous utilisez actuellement ?

12. Comment mesurez-vous le succès de vos initiatives actuelles ?

13. Quelles sont les principales tendances de votre industrie qui impactent votre entreprise ?

14. Qu'est-ce qui fait que le moment est opportun pour avoir cette conversation ensemble ?

15. Quelle est la taille de votre équipe ? Combien de clients servez-vous actuellement ? Quelles sont vos principales sources de revenus ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



2.

La situation de votre client

16. Comment gérez-vous les périodes de forte demande ou les pics d'activité ?

17. Comment vos clients perçoivent-ils actuellement vos produits/services ?

18. Quelles technologies ou innovations suivez-vous de près ?

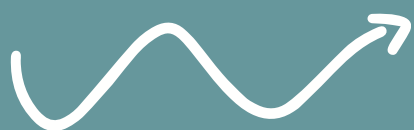
19. Quels sont les principaux défis de votre secteur que vous anticipez dans les prochaines années ?

20. Comment évaluez-vous le succès de vos initiatives actuelles ?

21. Quels sont vos principaux objectifs stratégiques pour l'année à venir ?

22. Quelles sont les personnes avec qui vous collaborez ?

23. Comment vos équipes sont-elles organisées et pourquoi avez-vous choisi cette structure ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



3.

L'identification des problématiques

24. Quelles sont les principales difficultés que vous rencontrez (dans la problématique que vous souhaitez résoudre)

25. Quels sont les obstacles internes qui freinent votre croissance ?

26. Quels problèmes récurrents vos équipes rencontrent-elles ?

27. Comment ces problèmes affectent-ils vos opérations quotidiennes ?

28. Quels coûts sont associés à ces problématiques ?

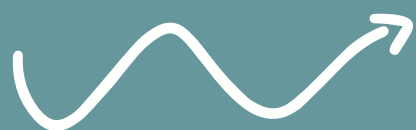
29. Comment ces défis influencent-ils vos objectifs à long terme ?

30. Avez-vous déjà tenté de résoudre ces problèmes auparavant ?

31. Si oui, comment ? Quelles ont été les résultats de ces tentatives de résolution ?

32. Quels sont les feedbacks récurrents de vos clients ?

33. Quels problèmes non résolus impactent le plus votre rentabilité ?



Laurent guyonvarch

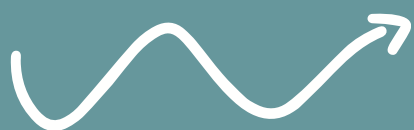
AUTREMENTCONSEIL.COM



3.

Les résultats souhaités

34. Quels sont vos objectifs à court terme pour résoudre ces problèmes, et pourquoi sont-ils importants pour vous ?
35. Quels résultats attendez-vous de la mise en place d'une nouvelle solution ?
36. Quelles métriques utilisez-vous pour mesurer le succès ?
37. Quelle est votre vision pour l'avenir de votre entreprise ?
38. Quelles priorités avez-vous pour l'année prochaine ?
39. Comment définissez-vous le succès pour votre entreprise ?
40. Quels changements espérez-vous voir dans vos opérations suite à la résolution de ces problèmes ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



4.

Les obstacles Identifiés

41. Quelles sont les principales barrières qui vous empêchent d'atteindre vos objectifs ?

42. Quels sont les défis internes et externes que vous rencontrez ?

43. Comment ces obstacles affectent-ils votre équipe et vos opérations ?

44. Quelles ressources vous manquent pour surmonter ces obstacles ?

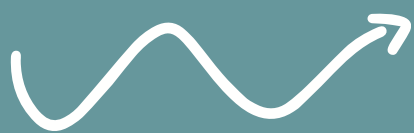
45. Quels sont les risques associés à ces défis ?

46. Comment ces risques sont-ils gérés actuellement ?

47. Quels sont les principaux freins à l'adoption de nouvelles solutions dans votre entreprise ?

48. Depuis combien de temps avez-vous identifié ce problème ?

49. Quand avez-vous remarqué ce problème pour la première fois ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



5.

Les besoins en termes de solution

50. Parmi ces problèmes, lequel jugez-vous le plus pressant à résoudre ?

51. Quelles fonctionnalités ou caractéristiques recherchez-vous dans une solution ?

52. Quels critères sont les plus importants pour vous lors du choix d'une solution ?

53. Quelle est votre budget pour résoudre ce problème ? Pourquoi avez-vous fixé un tel budget ?

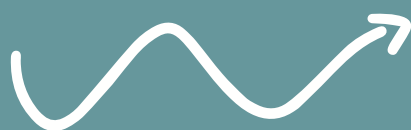
54. (Si votre client ne donne pas son budget) : Pourquoi ne pouvez-vous pas me le préciser ?

55. Je peux vous proposer des solutions à des niveaux différents : de quel budget êtes-vous le plus proche ?

56. Comment préférez-vous que la solution soit déployée et intégrée ?

57. Quelles sont vos attentes en termes de retour sur investissement ?

58. Comment imaginez-vous le processus de mise en œuvre de cette solution ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



6.

Proposer sa solution

59. Comment pensez-vous que notre solution pourrait répondre à vos besoins ?

60. Quelles fonctionnalités de notre solution vous semblent les plus pertinentes ?

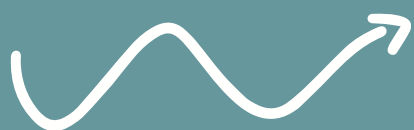
61. Quels bénéfices attendez-vous de notre solution ?

63. Quelles sont vos attentes en termes de délai de mise en œuvre ?

64. Quels résultats espérez-vous atteindre en utilisant notre solution ?

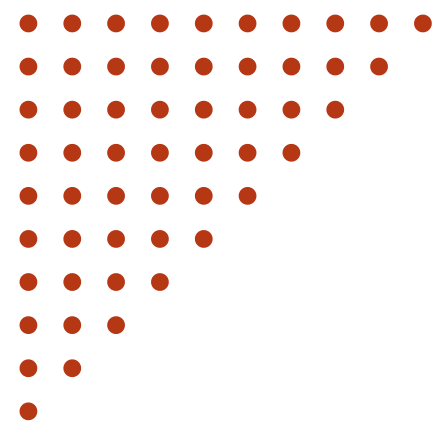
65. Comment notre solution pourrait-elle vous aider à atteindre vos objectifs à long terme ?

66. Comment prenez-vous les décisions au sein de votre entreprise ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



6.Bis

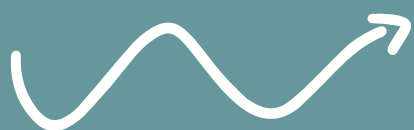
Proposer sa solution

67. Quelles sont vos préoccupations concernant notre solution ?

68. Quelles parties prenantes doivent être impliquées dans la décision d'achat ?

69. Quelle serait la solution idéale pour vous ? Pourquoi ?

70. Quand souhaitez-vous commencer à mettre en place cette solution ?
Quelles en sont les raisons et les échéances associées ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



7.

Mettre en avant sa valeur ajoutée

71. Quelles économies de coûts espérez-vous réaliser avec notre solution ?

72. Comment notre solution pourrait-elle améliorer votre efficacité opérationnelle ?

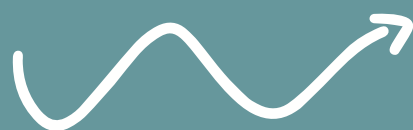
73. Quels gains de productivité attendez-vous ?

74. Comment notre solution pourrait-elle améliorer la satisfaction de vos clients ?

75. Comment notre solution pourrait-elle vous aider à générer de nouveaux revenus ?

76. Quels bénéfices concurrentiels espérez-vous obtenir avec notre solution ?

77. Comment notre solution pourrait-elle réduire les risques auxquels vous faites face ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



7.Bis

Mettre en avant sa valeur ajoutée

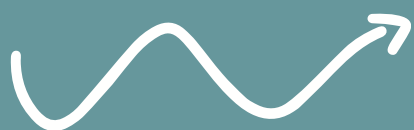
78. Comment notre solution pourrait-elle vous aider à atteindre une meilleure conformité réglementaire ?

79. Quelles études de cas ou témoignages de clients existants vous seraient utiles pour évaluer notre solution ?

80. Quels avantages ont vos concurrents que vous ne possédez pas ? Pourquoi pensez-vous ne pas les avoir ?

81. Est-ce une lacune pour votre entreprise ? Pourquoi ?

82. Quels sont les facteurs les plus importants pour vous lors du choix d'un partenaire commercial ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



8.

Proposition pour obtenir un accord

83. Quels sont les critères de décision de votre entreprise pour l'achat d'une nouvelle solution ?

84. Qui sont les décideurs clés dans ce processus ?

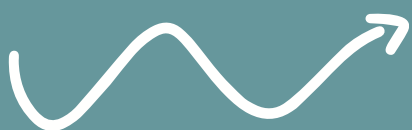
85. Quel est votre calendrier pour prendre une décision finale ?

86. Quelles informations ou documents supplémentaires avez-vous besoin pour avancer ?

87. Comment préférez-vous que nous restions en contact pendant le processus de décision ?

88. Quelles questions ou préoccupations avez-vous concernant notre proposition ?

89. Quelles sont les prochaines étapes pour avancer ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



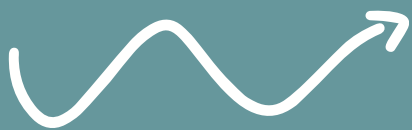
8.Bis

Proposition pour obtenir un accord

90. Comment voyez-vous notre relation de travail évoluer si nous collaborons ensemble ?

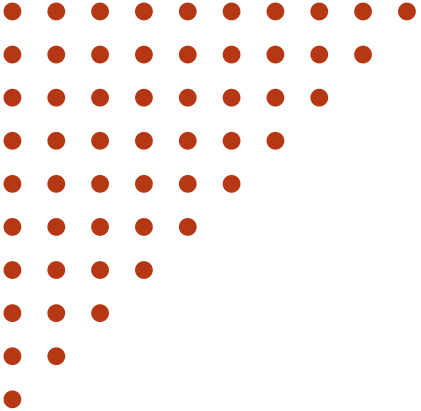
91. Quels sont les critères que vous utiliserez pour évaluer notre solution par rapport à d'autres options ?

92. Comment pouvons-nous vous aider à justifier cette décision auprès de votre équipe/hiérarchie ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



9.

Conclusion et suivi

93. Avez-vous des questions supplémentaires sur notre solution ou notre entreprise ?

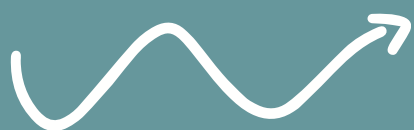
94. Quelles sont vos principales préoccupations avant de prendre une décision finale ?

95. Comment pouvons-nous vous assurer que notre solution est la meilleure option pour vous ?

96. Comment aimeriez-vous que nous suivions votre satisfaction après la mise en œuvre de notre solution ?

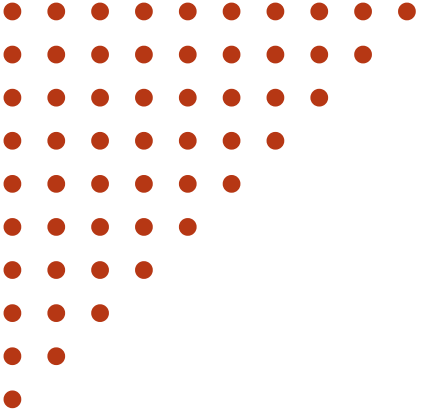
97. Comment pouvons-nous vous assister en cas de problème après la vente ?

98. Quelles sont vos attentes en termes de mise à jour et d'évolution de la solution ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM

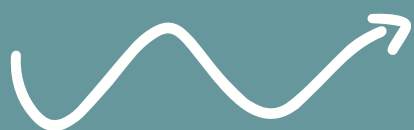


9.Bis

Conclusion et suivi

99. Comment aimeriez-vous que nous restions en contact pour des retours d'expérience et des améliorations continues ?

100. Quelle est la meilleure façon pour nous de démontrer notre engagement envers votre succès ?



Laurent guyonvarch

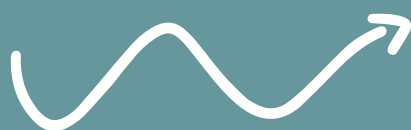
AUTREMENTCONSEIL.COM



LES QUESTIONS BONUS!



- Comment organisez-vous votre emploi du temps actuellement ? Quelles sont vos tâches prioritaires et pourquoi les avez-vous classées dans cet ordre ?
- Malgré cette problématique, de quoi êtes-vous satisfait actuellement ?
- Parmi tous ces problèmes, lequel est le plus urgent à régler à vos yeux ?
- Si vous aviez tous les moyens nécessaires, quelles ambitions souhaiteriez-vous réaliser en priorité ? Pourquoi ?
- Qu'est-ce qui vous motive le plus au quotidien ? Qu'est-ce qui vous pousse à vous lever chaque matin et à agir jour après jour ?



Laurent guyonvarch

AUTREMENTCONSEIL.COM



**Vous souhaitez être
accompagné(e)?**



✓ Je vous aide à booster votre activité avec une stratégie commerciale efficace, personnalisée et alignée! ✓

**Devenez Unique sur votre marché
avec LA bonne posture de vente**



Planifier un rendez-vous

Ce rendez-vous de 30 minutes GRATUIT vous permettra d'obtenir un feedback sur votre démarche commerciale et de repartir avec un plan de préconisations.