


Argumentations de vente SONCASE pour votre produit ou service

* Transposer dans le futur du client vos argumentations

			Banque de mots	Caractéristiques du produit	Avantages	Preuves ou Bénéfices
			Inscrire vos arguments et exemple ici 	Décrire et utiliser la banque de mots à gauche	Normes, qualité, droit, Service clientèle	Ordre, certificat, ISO, Maîtrise, BAC, statistiques, Témoignages, Prix, Distinction, Études, Taux, Document technique, Implication
S	Sécurité	Garantie, sécurité, santé	Fiable, maintien, ajustable, prouver, démontrer, rassurer, accompagner, garantie, meilleurs vente, stabilité, Service clientèle, Covid, solide, pouvoir le voir, Garantie de ne pas se tromper, élue de l'année, antibactérienne, Avis, Incassable, Sur, Hypoallergène, Adapté, La fabrication est impeccable, solide, tester par d'autres			
O	Orgueil	Haut de gamme, plus que les autres	Haut de gamme, Flatter l'Ego, valoriser, impliquer, piedestal, prestige, une référence, effet WOW, opportunités, média sociaux, accès à..., à couper le souffle, exclusif, exceptionnel, le plus..., En or, unique, cher, fabriqué en..., Fait main, fait maison, retour gratuit, argent remis, peu de modèle équivalent, unique			
N	Nouveauté	innovation, spécialité	Nouvelle façon de...couleur, contient du, être enthousiame, surprendre, créativité, oser, étonner, nouveau, précurseur, novateur, spécialité locale, pas vu ailleurs, original, différent, moderne, tendance, changement, À tester, nouvelle technologie, tout nouveau			
C	Confort	Simplicité, tranquillité, pas d'effort	Conception, heure de livraison, peu d'entretien, assister, accompagner, être calme, simple, résistant, pratique, fonctionnel, facile, commode, organisé en détails, prévue à l'avance, Service facile, système le fait pour nous, sans douleur, relaxant, Facile, confortable, indication visuel, fermé ou douceur			
A	Argent	Ristourne, remboursement, cadeau	Doit être bon, abordable, comparer, chiffrer, économique, résistant, ROI, rentable, remise, rapport qualité/prix, durée, rassurant pour les dépenses, faible investissement, budget respect, forfait tout compris, ne coute que X\$/mois, prix des concurrents			
S	Sympathie	Relation, partenariat, confiance	Accueil, magasin propre, conviviale, être chaleureux, attentif, prendre son temps, à l'écoute, cadeau, plaisir, agréable, humaine, partage, habitants ou les locaux, historique, depuis..., beau, esthétique, faire confiance, s'intègre bien, prendre plaisir, personnalisation, amour, beaucoup de possibilité			
E	Environnement	Écologie, éthique, solidarité, pérenne, viable	Local, bio, don à OSBL, expliquer, démontrer, garantir, économe, zéro-déchet, éco-responsable, écotourisme, nature, recycler, fait au Canada, Québec, lieu historique, emprunte écologique, non toxique, sans plastique, certificat de traçabilité, transport réduit, redonner 2e vie			

Méthodologie:

- 1) Identifier (ce qui motive le client)
- 2) Argumenter
- 3) Valider (la compréhension avec le client)
- 4) Preuves
- 5) Prix

Demander aux clients ce qui leur permettraient de les convaincre et pourquoi.

Utiliser la méthode SONCASE et le mettre dans l'ordre de priorité DU client (pas le vôtre).

Présenter aux clients potentiel votre ébauche pour savoir si vous avez bien compris leur besoin.

Aller chercher toutes preuves significatives pour confirmer le choix du client de choisir votre produit/service.

Déterminer votre prix. Indiquer un prix précis (ex. 142,50\$) démontrant votre recherche et vos calculs.

