**Présentation d’un produit**

**Produit : l’aspirateur ROWENTA R2.**

Le dernier-né des aspirateurs sans sac n’est pas seulement esthétique, il est aussi performant. Il capte la poussière dans tous les recoins, fait quatre fois moins de bruit qu’un aspirateur traditionnel et il permet d’évacuer la poussière d’un seul geste.

**Préparation de l’argumentation :**

*Client*

*Produit / Service*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Caractéristiques | Avantages | Bénéfices | Motivations/valeurs |
| Aspirateur sans sac | - permet d’évacuer la poussière facilement  - pas besoin d’acheter de sac | - facilité d’utilisation  - gain d’argent  - gain de temps | - Nouveauté  - Confort  - Argent |
| Esthétique | - agréable à regarder et utiliser | - passer l’aspirateur n’est plus signe de corvées. | - Confort |
| Performant | - permet de capter la poussière partout | - rapidité et facilité d’utilisation  - bonne qualité | - Sécurité  - Confort |
| Silencieux | - n’est pas bruyant | - ne gène personne  - agréable à utiliser | - Sympathie des autres  - Confort |

**Tableau Thème / Rhème :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Thème | Rhème | Client |
| Caractéristique | Notre aspirateur Rowenta R2 est | un aspirateur sans sac | Oui |
| Avantage | S’il n’a pas de sac | alors cela vous permet d’évacuer facilement la poussière. | Oui |
| Motivation | Nouveauté, confort, argent |  |  |
| Bénéfice | Si cela vous permet d’évacuer facilement la poussière | alors il est plus facile et confortable à utiliser. « Ouvrez le pour voir comment il marche » . | Oui |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez passer votre aspirateur plus facilement | alors utiliser l’aspirateur Rowenta R2 | Oui |
| Conclusion de vente | Donc si vous voulez utiliser cet aspirateur | alors achetez le.  « Profitez nous réalisons une promotion. » | Oui |
|  |  |  |  |
| Caractéristique | Notre aspirateur Rowenta R2 est | est très esthétique. | Oui |
| Avantage | S’il est esthétique | alors cela vous donne l’impression que passer l’aspirateur n’est pas une corvée. | Oui |
| Motivation | Confort |  |  |
| Bénéfice | Si en utilisant cet aspirateur, le ménage n’est plus une corvée | alors il est plus agréable et confortable de passer l’aspirateur | Oui |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez passer votre aspirateur plus agréablement | alors utiliser l’aspirateur Rowenta R2 | oui |
| Conclusion de vente | Donc si vous voulez utiliser cet aspirateur | alors achetez le.  « Profitez nous réalisons une promotion. » | Oui |
|  |  |  |  |
| Caractéristique | Notre aspirateur Rowenta R2 est | est très performant | Oui |
| Avantage | S’il est très performant | Alors il permet de capter la poussière dans tous les recoins | Oui |
| Motivation | Sécurité, confort |  |  |
| Bénéfice | S’il permet de capter la poussière dans tous les recoins | alors il est sécurisant de savoir que toute la poussière va disparaître | Oui |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez être certain de capturer toute la poussière | alors utiliser l’aspirateur Rowenta R2 | oui |
| Conclusion de vente | Donc si vous voulez utiliser cet aspirateur | alors achetez le.  « Profitez nous réalisons une promotion. » | Oui |
|  |  |  |  |
| Caractéristique | Notre aspirateur Rowenta R2 est | un aspirateur silencieux | Oui |
| Avantage | S’il est silencieux | alors il n’est pas gênant pour les autres, et agréable à utiliser | Oui |
| Motivation | Sympathie des autres, confort |  |  |
| Bénéfice | S’il n’est pas gênant pour les autres et agréable à utiliser | Alors il est agréable pour tous | Oui |
| Conclusion argumentation | Si vous voulez que votre aspirateur soit agréable pour tous | alors utiliser l’aspirateur Rowenta R2 | oui |
| Conclusion de vente | Donc si vous voulez utiliser cet aspirateur | alors achetez le.  « Profitez nous réalisons une promotion. » | Oui |

**Objections :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Thème | Rhème | Client |
| Objection sur aspirateur sans sac : | | | |
| Caractéristique | Notre aspirateur Rowenta R2 est | un aspirateur sans sac | NON |
| Avantage | S’il n’a pas de sac | alors il faut vider le réservoir et cela risque de faire envoler la poussière | NON |
| Motivation | Nouveauté, confort, argent |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si je veux évacuer facilement la poussière | alors je n’utilise pas l’aspirateur Rowenta R2 | NON |
| Conclusion | Donc si je ne veux pas utiliser cet aspirateur | alors je ne l’achète pas. | NON |
| ***Réponse à l’objection : alors,*** | | | |
| Caractéristique | Notre aspirateur Rowenta R2 est | un aspirateur qui n’a effectivement pas de sac | Oui |
| Avantage | Si cet aspirateur n’a effectivement pas de sac | alors on peut se demander comment vider la poussière sans qu’elle s’envole | Oui |
| ***Destruction de l’objection :*** | | | |
| Caractéristique | Parce que notre aspirateur sans sac | est doté d’un liquide absorbant et retenant la poussière | Oui |
| Avantage | Notre aspirateur sans sac contenant ce liquide | permet de récupérer la poussière facilement | Oui |
| Motivation | Nouveauté, confort |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez récupérer facilement votre poussière | alors utilisez votre aspirateur Rowenta R2 | Oui |
| Conclusion | Donc si vous voulez utiliser cet aspirateur | alors achetez le.  « Profitez nous réalisons une promotion. » | Oui |
| ***Objection sur l’esthétisme de l’aspirateur :*** | | | |
| Caractéristique | Notre aspirateur Rowenta R2 est | un aspirateur très esthétique | NON |
| Avantage | S’il n’est pas esthétique | alors il ne sera pas agréable de l’utiliser | NON |
| Motivation | Confort |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si je veux un aspirateur agréable à utiliser | alors je n’utilise pas l’aspirateur Rowenta R2 | NON |
| Conclusion | Donc si je ne veux pas utiliser cet aspirateur | alors je ne l’achète pas. | NON |
| ***Réponse à l’objection : alors,*** | | | |
| Caractéristique | Notre aspirateur Rowenta R2 est | un aspirateur qui n’est effectivement pas si esthétique | Oui |
| Avantage | Si cet aspirateur n’est effectivement pas si esthétique | alors on peut se demander pourquoi il a été conçu de cette manière | Oui |
| ***Réduction du poids de l’objection :*** | | | |
| Caractéristique | Parce que notre aspirateur a cet apparence | il se fond plus dans le décors de votre maison | Oui |
| Avantage | Notre aspirateur qui se fond mieux au sein de votre maison | ne vous donne plus l’impression que passer l‘aspirateur est une corvée | Oui |
| Motivation | Nouveauté, confort |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez passer l’aspirateur avec plaisir | alors utilisez votre aspirateur Rowenta R2 | Oui |
| Conclusion | Donc si vous voulez utiliser cet aspirateur | alors achetez le.  « Profitez nous réalisons une promotion. » | Oui |
| ***Objection sur le silencieux de l’aspirateur :*** | | | |
| Caractéristique | Notre aspirateur Rowenta R2 est | un aspirateur très silencieux | NON |
| Avantage | Il n’est pas silencieux | alors il gênera mon entourage et ne sera pas agréable à utiliser | NON |
| Motivation | Sympathie des autres, confort |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si je veux un aspirateur agréable à utiliser | alors je n’utilise pas l’aspirateur Rowenta R2 | NON |
| Conclusion | Donc si je ne veux pas utiliser cet aspirateur | alors je ne l’achète pas. | NON |
| ***Réponse à l’objection : alors,*** | | | |
| Caractéristique | Notre aspirateur Rowenta R2 est | un aspirateur qui n’est effectivement pas très silencieux | Oui |
| Avantage | Si cet aspirateur n’est effectivement pas très silencieux | alors on peut se demander quelle en est la raison | Oui |
| ***Accepter l’objection cependant compenser par d’autres avantages :*** | | | |
| Caractéristique | Parce que notre aspirateur n’est pas très silencieux | il est doté de plusieurs degrés de puissance d’aspiration | Oui |
| Avantage | Notre aspirateur qui est très puissant | Vous permet d’aspirer dans tous les recoins de votre maison | Oui |
| Motivation | Sécurité, performance |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez passer l’aspirateur en étant certain d’aspirer toute la poussière | alors utilisez votre aspirateur Rowenta R2 | Oui |
| Conclusion | Donc si vous voulez utiliser cet aspirateur | alors achetez le.  « Profitez nous réalisons une promotion. » | Oui |

Dactylographié

Choix d’un produit :

Tableau :

Avantage, caractéristique, bénéfice et motivations :

3 arguments : Thème rhème : si alors si alors.

Quel sont les probables objections et quelles sont les réfutations.

Cahier des charges de Mr ORIOU

Contrainte : 60 étudiants (chiant)

Donc pas d’emmerdeur.

Intellectuellement : pas d’étudiant en seconde session (rattrapage)

Motivation (hyper motivé) persuasion (un stage à la con et c’est mort)

Pour être chargé d’affaire à l’international il faut être B to B et non pas B to C

**: FREEBOX**

La FREEBOX est un produit triple play qui permet qui permet grâce a un seul boîtier d’accéder à internet avec un très haut débit (jusqu'à 20 Mbits/s), d’avoir le téléphone illimité ainsi que la possibilité de visionner plus de 100 chaînes gratuites.

**Préparation de l’argumentation :**

**Produit / Service Client**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Caractéristiques** | **Avantages** | **Bénéfices** | **Motivations/valeurs** |
| Boîtier triple play (3 fonctions) | - Permet d’avoir internet très haut débit (jusqu'à 20 Mbits/s)  - Permet de téléphoné gratuitement et illimité  - Permet de voir 100 chaînes de télévision gratuites. | - Grâce a un seul boîtier, possibilité d’avoir 3 services différent | - Nouveauté  - Confort  - Argent |
| Facile d’utilisation | - Aucun réglages a faire | - Pas de difficulté d’installation et d’utilisation | - Confort  - Sympathie |
| Petite taille | - Peut se mettre sur une petite étagère sans problème | - Pas encombrant  - | - Confort |
| Esthétique | - Agréable a regarder | - Se confond parfaitement avec les autres appareils électroniques de la maison | - Confort  - Sympathie |

**Tableau Thème / Rhème :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Thème | Rhème | Client |
| Caractéristique | Notre FREEBOX est | Un boîtier triple play (3 fonctions) | Oui |
| Avantage | S’il il fait plusieurs fonction | Alors cela vous permet d’avoir plus de services (internet, téléphone, télévision) | Oui |
| Motivation | Nouveauté, confort, argent |  |  |
| Bénéfice | Si cela vous permet d’avoir plus de services | alors cela vous permet d’avoir moins d’appareils a installer | Oui |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez n’avoir qu’un appareil a installer | alors utiliser la FREEBOX pour accéder aux 3 services. | Oui |
| Conclusion de vente | Donc si vous voulez utiliser La FREEBOX | alors abonnez vous. | Oui |
|  |  |  |  |
| Caractéristique | Notre FREEBOX est | Facile d’utilisation | Oui |
| Avantage | S’il est facile d’utilisation | alors cela permet de pouvoir l’utiliser rapidement sans problème | Oui |
| Motivation | Confort, Sympathie |  |  |
| Bénéfice | Si vous l’installer rapidement | alors il est plus agréable de l’utiliser pas la suite | Oui |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez utiliser un appareil facile d’utilisation et d’installation | alors utiliser La FREEBOX pour vous faciliter la vie | oui |
| Conclusion de vente | Donc si vous voulez utiliser La FREEBOX | alors abonnez vous. | Oui |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| Caractéristique | Notre FREEBOX est | De petite taille | Oui |
| Avantage | S’il est très petit | Alors il peut se ranger n’importe ou | Oui |
| Motivation | confort |  |  |
| Bénéfice | S’il peut se ranger n’importe ou | alors vous n’aurez pas de problème pour trouver un emplacement | Oui |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez pas avoir de problème de rangement | alors utiliser La FREEBOX | oui |
| Conclusion de vente | Donc si vous voulez utiliser La FREEBOX | alors abonnez vous. | Oui |
|  |  |  |  |
| Caractéristique | Notre FREEBOX est | Très esthétique | Oui |
| Avantage | S’il est esthétique | alors celle-ci est agréable a regarder | Oui |
| Motivation | Sympathie, confort |  |  |
| Bénéfice | S’il est agréable a regarder | Alors il se confond bien avec le reste des autres appareils électronique | Oui |
| Conclusion argumentation | Si vous voulez qu’il se confond bien avec le reste des autres appareils électronique | alors utiliser La FREEBOX | oui |
| Conclusion de vente | Donc si vous voulez utiliser La FREEBOX | alors abonnez vous. | Oui |

**Les objections :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Thème | Rhème | Client |
| Objection sur le boîtier triple play (3 fonctions) : | | | |
| Caractéristique | Notre FREEBOX est | un boîtier triple play (3 fonctions) | NON |
| Avantage | S’il fait 3 fonctions | Alors je ne suis pas intéressé par tous les fonctions | NON |
| Motivation | Nouveauté, confort, argent |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si j’aurai des fonctions inutiles | alors je n’utilise pas la FREEBOX | NON |
| Conclusion | Donc si je ne veux pas utiliser la FREEBOX | alors je ne m’abonne pas | NON |
| ***Réponse à l’objection : alors,*** | | | |
| Caractéristique | Notre la FREEBOX est | un boîtier triple play (3 fonctions) | Oui |
| Avantage | Si ce boîtier est effectivement triple play (3 fonctions) | alors on peut se demander pourquoi tous utiliser | Oui |
| ***Destruction de l’objection :*** | | | |
| Caractéristique | Parce que notre FREEBOX est triple play (3 fonctions) | Que vous pouvez accéder a tous ses services a un prix unique | Oui |
| Avantage | Notre FREEBOX est dotées de tous ses services | Car nous vous faisons bénéficier d’un maximum de possibilités grâce à votre ligne téléphonique | Oui |
| Motivation | Nouveauté, confort |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez utilisez le potentiel des services de la FREEBOX | alors utilisez la FREEBOX | Oui |
| Conclusion | Donc si vous voulez utiliser la FREEBOX | alors abonné vous. | Oui |
| ***Objection sur l’esthétisme de l’aspirateur :*** | | | |
| Caractéristique | Notre FREEBOX | Est un boîtier esthétique | NON |
| Avantage | S’il n’est pas esthétique | alors il ne sera pas agréable de l’utiliser | NON |
| Motivation | Confort, sympathie |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si je veux un appareil agréable à utiliser | alors je n’utilise pas la FREEBOX | NON |
| Conclusion | Donc si je ne veux pas utiliser la FREEBOX | alors je ne l’achète pas. | NON |
| ***Réponse à l’objection : alors,*** | | | |
| Caractéristique | Notre FREEBOX | un appareil qui n’est effectivement pas si esthétique | Oui |
| Avantage | Si cet appareil n’est effectivement pas si esthétique | alors on peut se demander pourquoi il a été conçu de cette manière | Oui |
| ***Réduction du poids de l’objection :*** | | | |
| Caractéristique | Parce que notre FREEBOX a cette apparence | il se confond bien avec le reste des autres appareils électronique | Oui |
| Avantage | Notre FREEBOX se confond bien avec le reste des autres appareils électronique | Alors il est discret et se range avec les autres appareils électroniques | Oui |
| Motivation | Nouveauté, confort |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez avoir un appareil discret | alors utilisez votre FREEBOX | Oui |
| Conclusion | Donc si vous voulez utiliser la FREEBOX | alors abonné vous. | Oui |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Objection sur la facilité d’installation/utilisation :*** | | | |
| Caractéristique | Notre FREEBOX est | un appareil facile d’utilisation et d’installation | NON |
| Avantage | Il n’est pas facile d’utilisation et d’installation | alors il me fera perdre trop de temps | NON |
| Motivation | Sympathie des autres, confort |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si je veux un appareil facile d’utilisation et d’installation | alors je n’utilise pas a FREEBOX | NON |
| Conclusion | Donc si je ne veux pas utiliser cet appareil | alors je ne l’achète pas. | NON |
| ***Réponse à l’objection : alors,*** | | | |
| Caractéristique | Notre FREEBOX | un appareil qui n’est pas facile d’utilisation et d’installation | Oui |
| Avantage | Si cet appareil n’est pas facile d’utilisation et d’installation | alors on peut se demander quelle en est la raison | Oui |
| ***Réduction du poids de l’objection :*** | | | |
| Caractéristique | Parce que notre n’est pas un appareil facile d’utilisation et d’installation | il est permet d’accéder a internet sans logiciel, téléphoner juste en connectant un téléphone et regarder la TV juste en branchant une péritel | Oui |
| Avantage | Notre appareil qui permet toutes ses fonctions | Vous permettez d’avoir un maximum de services facilement | Oui |
| Motivation | Sécurité, performance |  |  |
| Conclusion argumentation | Donc si vous voulez avoir un appareil en étant certain d’avoir un maximum de services facilement | alors utilisez votre FREEBOX | Oui |
| Conclusion | Donc si vous voulez utiliser la FREEBOX | alors abonné vous. | Oui |

BAREME DE MARGE DE MANOEUVRE

De combien de pour-cent devez-vous augmenter vos ventes, si vous réduisez vos prix

mais ne voulez pas gagner moins ?

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Rabais | **5 %** | **10 %** | **15 %** | **20 %** | **25 %** | **30 %** | **35 %** | **40 %** |
| **01 %**  **02 %**  **03 %**  **04 %**  **05 %**  **06 %**  **07 %**  **08 %**  **09 %**  **10 %**  **11 %**  **12 %**  **13 %**  **14 %**  **15 %**  **16 %**  **17 %**  **18 %**  **19 %**  **20 %**  **21 %**  **22 %**  **23 %**  **24 %**  **25 %** | 25,0  66,6  150,0  400,0  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  - | 11,1  25,0  42,8  66,6  100,0  150,0  233,3  400,0  1000,0  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  - | 7,1  15,4  25,0  36,4  50,0  66,7  87,5  114,0  150,0  200,0  275,0  400,0  650,0  1400,0  -  -  -  -  -  -  -  -  -  -  - | 5,3  11,1  17,6  25,0  33,3  42,9  53,8  66,7  81,8  100,0  122,2  150,0  185,7  233,3  300,0  400,0  566,7  900,0  1900,0  -  -  -  -  -  - | 4,21  8,7  13,6  19,0  25,0  31,6  38,9  47,1  56,3  66,7  78,6  92,3  108,3  127,3  150,0  177,8  212,1  257,1  316,7  400,0  525,0  733,3  1115,0  2400,0  - | 3,4  7,1  11,1  15,4  20,0  25,0  30,4  36,4  42,9  50,0  57,9  66,7  76,5  87,5  100,0  114,3  130,8  150,0  172,7  200,0  233,3  275,0  328,6  400,0  500,0 | 2,9  6,1  9,4  12,9  16,7  20,7  25,0  29,6  34,6  40,0  45,8  52,2  59,1  66,7  75,0  84,2  94,4  105,9  118,8  133,3  150,0  169,2  191,7  218,2  250,0 | 2,6  5,3  8,1  11,1  14,3  17,6  21,2  25,0  29,0  33,3  37,9  42,9  48,1  53,8  60,0  66,7  73,9  81,8  90,5  100,0  110,5  122,2  135,3  150,0  166,7 |

Exemple :

10 ventes à 1000 F : CA :10 000 F Marge : 25 % Bénéfice brut : 2500 F

Vous réduisez votre prix de 10 % sur votre Bénéfice brut :

10 ventes à 1000 F : CA :10 000 F Marge : 15 % Bénéfice brut : 1500 F

Si vous voulez conserver le même Bénéfice brut de 2500 F

Il vous faut multiplier vos ventes de 66, 7 % (intersection Marge 25 % et Rabais 10 %)

16,67 ventes à 1000 F : CA : 16 670 Marge : 15 % Bénéfice brut : 2500 F