

Guide de lecture FR02.01.07

Vente en agence bancaire

Modèle 7 : Conseiller

Extrait – guide complet disponible sur abonnement

Dernière étape de la vente, la phase **Consolider** vous donnera l'occasion de creuser encore les pistes de développement avec votre client, ou avec les relations de votre client. C'est un moment clé pour développer son portefeuille et ses ventes : ne le négligez pas !

Le film que vous allez voir montre un conseiller qui « part à la pêche » pour récupérer des informations et susciter une nouvelle demande.

Rappels sur la phase consolider :

- Demander des recommandations
- Ouvrir la discussion



FL : ... en fait, chaque produit a été conçu pour un objet bien précis... l'assurance-vie pour un revenu complémentaire, les plans ou comptes épargne logement pour l'achat ou même

la rénovation d'un bien immobilier, l'embellissement, ou l'agrandissement, même pour une simple cuisine...

PL : ... ah, ne me parlez pas de cuisine ! Ma femme me tanne depuis 2 ans... non, franchement, je préfère investir ailleurs... je résiste comme je peux, mais je suis à court d'argument, là...

FL : ...et pourtant, il y a un moyen de temporiser facilement...

PL : ah oui ?...

1 – Que fait le conseiller ?

- Il cherche des indices qui le mettront sur la piste d'une nouvelle vente.
- Il a cependant bien pris garde de conclure le rdv avant de chercher : en effet, l'erreur la plus commune consiste à explorer de nouvelles pistes alors que la première n'est pas achevée.
- Fabrice a d'ailleurs recadré son client en fin de phase pour le concentrer sur son premier produit.