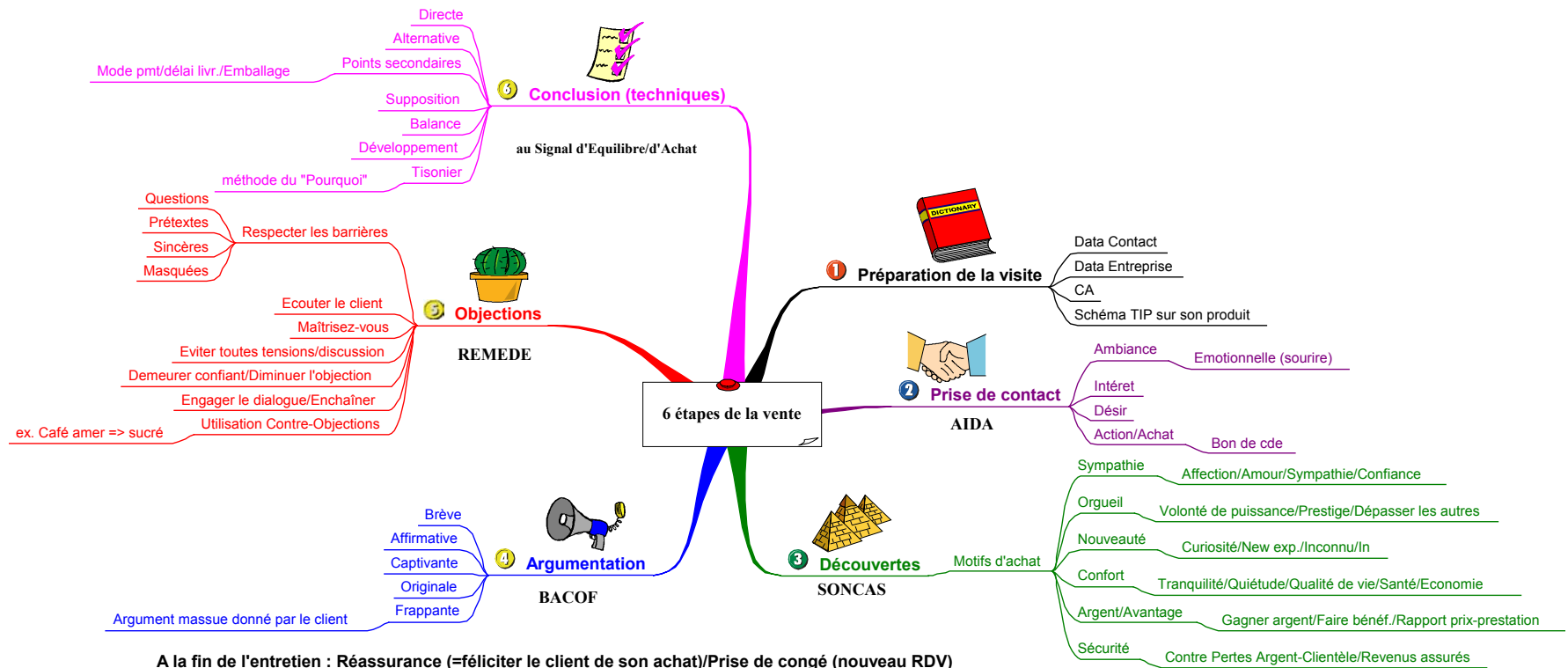


Au début de l'entretien : Bonjour/Phrase choc/Présentation de soi & société/Carte de visite



A la fin de l'entretien : Réassurance (=féliciter le client de son achat)/Prise de congé (nouveau RDV)

SE/SA : Demande de délai/Dde de couleur/Langage non verbal (acquiescement)

Schéma de l'énoncé/Structure de l'Argumentation :Thèse(pourquoi)/Anti-thèse(parce que)/Synthèse (donc)

Indication du prix : QQPQQ

Produit pour revendeur : BAS = Bénéfice/Avantage/Service

Entretien de vente