

Coach Vente

Un simulateur pour s'entraîner à proposer les services. Tu vends face à un client joué par l'IA, et tu reçois un coaching précis pour progresser vente après vente.

A quoi ça sert

Le but est d'automatiser 3 réflexes terrain : proposer, au bon moment et sans forcer, les services qui protègent le client et son budget.

Cpay (financement) : étaler le paiement quand le budget est un frein.

GLD (garantie) : protéger contre la panne après la garantie fabricant.

Estaly (protection) : couvrir taches et rayures, uniquement sur le mobilier éligible.

Une session, pas à pas

- 1 Cree ton profil**
Un pseudo et un mot de passe, c'est tout. Aucun email, aucun nom réel.
- 2 Choisis le produit vendu**
Machine à laver, canapé, matelas, TV... Le client a déjà été conseillé : il hésite juste entre 2 ou 3 modèles.
- 3 Choisis le format**
Vente complète (5 tours, tous les réflexes) ou Drill cible (3 tours, un seul réflexe à travailler).
- 4 Choisis la difficulté du client**
Laisse sur Auto (adaptée à ton niveau), ou force un palier : Ouvert, Neutre, Réticent, Presse.
- 5 Lis la fiche client**
La découverte est déjà faite : tu vois ce que le client a dit, le mot clé à capter, et les services à viser (ou à NE PAS proposer).
- 6 Reponds tour par tour**
Par écrit, ou en dictant avec le micro de ton clavier. À chaque tour : capte un mot, adapte ta réponse, propose le bon service.
- 7 Lance l'analyse**
À la fin, l'outil génère ton rapport de coaching et met à jour ta progression.

Bien choisir tes réglages

Vente complete ou Drill cible ?

Vente complete : pour t'entrainer a toute la vente, choix + budget + protections + closing.

Drill cible : plus court, focalise sur UN reflexe (souvent ton point faible). Ideal pour ancrer vite.

La difficulte du client

Plus le palier monte, plus le client resiste : il donne ses signaux au compte-goutte et n'accepte un service que s'il est tres bien amene. Auto suit ta maitrise : debutant = client ouvert, aguerri = client presse.

Mode ecrit (par default) ou mode 100% voix

Par default, tout se joue a l'ecrit : tu tapes ou tu dictes ta reponse avec le clavier du telephone.

Le mode 100% voix (voix du client + reponse vendeur au micro) est disponible sur mot de passe, en **acces restreint pendant la phase de test**. Contacte l'equipe si tu souhaites y participer.

Ton rapport et ta progression

Apres chaque session, le rapport (telechargeable en PDF) te donne :

Un score /100 et 6 competences notees.

Les signaux captes / manques : chaque phrase du client avec LE mot qu'il fallait entendre en gras.

Les vraies phrases BUT a redire (amorces, reponses aux objections) : ton antiseche a garder sur toi.

Un plan de reprise (Demain, J+3, J+7...) a cocher au fil des jours.

La page Progression affiche ton niveau (0 a 5) pour chacun des 3 reflexes et te propose ta prochaine etape. L'Echauffement flash (mini-quiz de 2 min) sert a chauffer tes reflexes avant une session.

5 conseils pour bien t'en servir

1. Ecoute le mot cle du client a chaque phrase : tout part de la.
2. N'abandonne pas au premier non : une relance argumentee (une mensualite chiffree, un exemple) est un bon reflexe, pas du forcing.
3. Ne propose que les services pertinents : savoir s'abstenir (ex. pas d'Estaly sur l'electromenager) compte autant que proposer.
4. Reviens court et souvent : 5 minutes le bon jour valent mieux qu'une heure la veille.
5. Relis ton antiseche avant de prendre ton poste, puis redis les phrases sans le papier.