



## La Méthode de Vente Dialoguée

### Description

C'est une méthode de vente qui a été utilisée maintes fois dans nos travaux, mais plus que ça. En fait, c'est *un système de ventes* pouvant remplacer, conseils, outils marketing et autres agences de communication, quand le travail des vendeurs et autres commerciaux suffit à assurer des ventes correctes. *La vente dialoguée* se compose de deux fonctions travaillant de concert : une formation permanente de tous les commerciaux, et un outil de recueil d'opinions des clients pour toujours adapter les actions à ce baromètre.

### Public

Très utile aux petites TPE qui ne peuvent se munir de fournisseurs reconnus mais parfois inutiles. Elle peut aussi monter des systèmes d'information plus vastes dans les grands groupes comme ce fut fait déjà au Cetelem, chez Darty, Sanofi, Pfizer... depuis sa création dans les années 1990.

### Utilisation

On peut dire qu'il s'agit du couteau suisse de tout manager ayant des besoins de conseils et d'outils concrets, sans concepts complexes d'intellos. Quand nous l'avons inventé et mis en œuvre pour la 1<sup>ère</sup> fois nous l'avons défini ainsi : « *Pourquoi payer très cher des travaux à des fournisseurs qui ne vous diront rien de plus que ce que vos commerciaux et vous-même pouvez obtenir comme informations utiles* » Ainsi que : « *Vous pouvez gérer toutes vos affaires avec les gens qui sont tous les jours avec vos clients : vos vendeurs, vos distributeurs et vous-même* ».

### Conditions

Cette proposition est portée par le Réseau Phoenix, issu lui-même du réseau de la Nouvelle Culture, qui cherche comment vivre et travailler autrement et au plus près des soucis concrets que nous avons tous. Bref changer le monde en commençant par le nôtre.

Dans le cadre de ce réseau une fois que vous en êtes membre disons que vous avez tous les services au prix coûtant, mais parfois mieux encore. Parlons-en entre nous !