

Exemple d'argumentaire commercial :

{Il était question de créer un argumentaire commercial afin de vendre des crédits à la consommation pour le compte d'une banque. Mais il fallait vendre tout en s'assurant de respecter le caractère « légal » du texte, c.-à-d. que l'on ne cache rien au client mais qu'il ne se rend cependant compte de rien concernant les risques qu'il prend... Tour de passe-passe avec les mots }

Bonjour Monsieur X, vous allez bien ?! (*3 minutes pour instaurer un climat de confiance, on brise la glace...*) Je vous ai fait venir aujourd'hui puisque vous êtes un de nos clients privilégiés et à ce titre vous possédez une carte casino. Or j'ai un nouveau compte beaucoup plus intéressant à vous montrer...

Ce que je vous propose, c'est un compte "Gestion libre", ce compte va vous permettre de bénéficier pendant la durée de sa promotion d'un taux d'intérêt préférentiel beaucoup plus avantageux de 2,9%

Aussi ce nouveau compte va vous permettre de disposer également d'une carte de crédit VISA, ce qui veut dire que vous ne serez plus limité pour vos achats aux seuls magasins Casino ou ses partenaires, mais que vous allez pouvoir grâce à cette carte acheter dans tous les magasins, y compris à l'étranger. Vous pourrez également retirer de l'argent depuis n'importe quel distributeur. Vous êtes bien sûr assuré en cas de perte ou de vol.

Maintenant voyons ensemble comment fonctionne ce compte :

fig. 1
Crédit = 3000 €
Somme utilisée (mensualité) :
2000 € —(60)—> 1524 € —(40)—> 800 € —(20)—> 0 €

[Explication à schématiser sur papier devant le client (fig. 1) en l'illustrant verbalement à travers le commentaire ci-dessous]

« - Le montant des mensualités est fonction de la somme en compte utilisée. Admettons que je vous accorde un montant de 3000 €, et que vous n'en utilisez que 2000, alors vos mensualités seront de 60 € jusqu'à ce qu'il ne vous reste plus que 1524 € à rembourser, puis la mensualité passe à 40 €, et enfin au dessous de 800 € elles ne seront plus que de 20 € jusqu'à ce que votre compte présente un solde de 0 €.

Ça vous paraît assez clair ? Notez que vous pouvez naturellement anticiper le remboursement ponctuellement quand vous le souhaitez, partiellement ou totalement, ou à l'inverse différer jusqu'à 3 mensualités successivement ou non dans l'année en cas de coup dur ! »

[Gestion des principales objections...]

- Mais j'ai déjà une carte de crédit à la banque !

- Effectivement, sauf si l'on considère que cette nouvelle carte VISA est associée à un réel service de proximité, nous sommes là et disponible en permanence pour répondre à toutes vos questions. Votre banque ouvre-t-elle du lundi au samedi de 9h à 20h ? Et puis, entre-nous... vous faites plus souvent vos courses que vous n'allez à votre banque, n'est-ce pas !

- Mais ça va engendrer un second crédit, je ne veux pas ça !

- Pas du tout, ce que je vous propose, c'est de basculer votre ancien compte sur ce nouveau qui vous apportera bien plus de souplesse. Vous réduisez ainsi vos mensualités tout en remboursant la somme que vous devez actuellement au plus vite grâce à un taux préférentiel et cela avec tous les avantages d'une carte VISA.

- Ça me dit rien, je trouve le taux d'intérêt aberrant sur ce genre de crédit (hors offre promotionnelle)

- Vous avez raison, je ne vous conseille pas d'acheter votre maison avec, en revanche ce type de crédit est très intéressant s'il est utilisé à bon escient. Imaginons, vous voulez effectuer au plus rapidement un gros achat, remplacer votre indispensable machine à vaisselle cassée ou préparer les fêtes de Noël, par exemple... or vous êtes à sec, mais vous savez que vous êtes payé le mois prochain ; vous n'avez pas trop le choix. Hé bien c'est là que le compte Gestion libre vous permet pour seulement 1,57% d'intérêt de pouvoir pallier à ce manque très ponctuel d'argent (0,24% pendant l'offre de promotion) ! Alors, franchement ! Pourquoi se priver d'une telle sécurité financière ? *[Taux réduit à l'exemple : soit 1 mois]*

©2008 – Tous droits réservés, Auteur : Tiburce Aubry