



Lettre Confidentielle

Edition spéciale hors-série

VOICI LES 50 MOTS LES PLUS VENDEURS

à utiliser systématiquement dans vos argumentaires de vente.

Ils sont présents dans tous les textes de vente (mailings, annonces, publicités, etc...). Ces mots ont l'étrange pouvoir de valoriser les qualités d'un produit ou d'un service quelconque. Ils retiennent **l'attention** du client, suscitent son **intérêt**, provoquent sa **décision** et déterminent son **action**. (Voir dans la boutique le dossier « *Comment écrire une petite annonce qui accroche les lecteurs ?* »)

Ces mots au pouvoir si merveilleux peuvent se classer en six catégories différentes :

1- LES VERBES CONJUGUES A L'IMPERATIF PRESENT

Ils obligent le client à faire quelque chose, autrement dit à réaliser une action qu'il n'a pas forcément envie de faire. C'est là que commence pour lui le piège qui le mène tout droit à une décision d'achat... parfois irréfléchie :

**DÉMARREZ - DÉCOUVREZ - GAGNEZ - OBTENEZ - ÉCONOMISEZ - RESERVEZ
AUGMENTEZ - PROFITEZ - REUSSISSEZ - DEVENEZ - FAITES - AGISSEZ**

2 - LES QUALIFICATIFS QUI RENFORCENT L'OFFRE

Leur but est de faire rêver le client en l'amenant à imaginer de manière plus positive la qualité, l'utilité et le prix de l'objet ou du service qu'il va acquérir, et ce, avec d'autant moins de méfiance que le produit sera bien qualifié et mis en valeur :

**NOUVEAU - SURPRENANT - PRATIQUE - CURIEUX - FANTASTIQUE - EFFICACE
SENSATIONNEL - ETONNANT - RAPIDE - SIMPLE - STUPÉFIANT
INDISPENSABLE - MERVEILLEUX - PRÉCIEUX - MEILLEUR - MAGIQUE - FACILE
INÉDIT - GRATUIT AVANTAGEUX - INFALLIBLE - MAGNIFIQUE - SECRET
PASSIONNANT EXTRAORDINAIRE - PUISSANT**

3 - LES MOTS QUI POSENT QUESTION

Ils rendent le client curieux et lui donnent envie d'en savoir un peu plus. Là encore c'est un piège qui l'amène à déclencher lui-même, en premier, le contact commercial avec le vendeur, qui en fait n'attend que cet instant, pour développer son argumentaire et provoquer une décision d'achat de la part de celui qui a envie de connaître la réponse à la question posée :

COMBIEN - QUAND - JUSQU'OU

4 - LES MOTS QUI IMPOSENT UNE DECISION

Leur seul intérêt est de précipiter la décision d'achat du client et d'éviter qu'il réfléchisse trop longtemps :

MAINTENANT - AUJOURD'HUI - URGENT

5 - LES MOTS QUI REDUISENT L'IMPORTANCE DE LA DÉPENSE

Ils doivent donner l'impression que finalement la dépense est moins élevée que celle qui avait été pressentie à l'origine et qu'elle peut être envisagée immédiatement :

SEULEMENT - ÉCONOMIE - AVANTAGE - CADEAU

6 - ENFIN ET SURTOUT !

Les deux seuls mots à écrire en **lettres d'or** dans «l'abécédaire commercial» pour réussir dans tous les cas une bonne accroche et une bonne vente :

VOUS et COMMENT

Le premier met votre interlocuteur en confiance en lui donnant réellement l'impression que vous vous adressez **à lui, et à lui seul, et non pas aux autres milliers de prospects ou clients répertoriés dans vos fichiers. Vous devenez son confident et il appréciera que l'on s'occupe personnellement de lui.**

En employant le mot VOUS, vous lui prouvez également que c'est SEULEMENT LUI qui vous intéresse prioritairement, puisque vous lui parlez comme vous le feriez à un proche ou à un ami. En un mot, vous le sécurisez et diminuez sa crainte de faire éventuellement une mauvaise affaire.

Le second est sans doute le mot le plus important qu'utilisent tous ceux qui se posent une question et ont envie de satisfaire leur curiosité.

Un client précisément a toujours envie de savoir... s'il fera le bon choix en vous faisant confiance. A mon avis, c'est certainement le mot le plus puissant de tous en matière d'accroche commerciale. Il pose directement une question qui ne peut rester sans réponse et impose donc une explication.

Une «explication» en matière de vente, cela s'appelle tout simplement... argumentaire !

Voilà pourquoi il est important d'utiliser le mot COMMENT dans vos documents commerciaux. Il vous permet d'argumenter en douceur sans avoir besoin de faire du forcing.

Enfin, c'est sans doute le seul mot, force est de le constater, qui peut s'utiliser avec tous les verbes de la langue française : Comment réussir...? Comment améliorer...? Comment découvrir...? etc... etc...

Faites une bonne utilisation de tous ces mots au pouvoir magique, mieux encore... apprenez-les par cœur !

Bonnes ventes et bonne chance.

Pierre-Marie DELANOUE