

ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

Votre conclusion (Appel à l'action à utiliser systématiquement)

Finissez toujours votre échange avec une proposition concrète :

« Si vous êtes prêt, je peux vous accompagner pour créer votre compte Monétik Pay maintenant. L'activation est rapide. »

Ou :

« Souhaitez-vous une démonstration PayWish ou TPE PAX pour voir comment cela fonctionne ? »

Votre rôle est de conduire le client vers la souscription, en rendant le processus simple et rassurant.

Ce que vous devez retenir pour bien vendre Monétik Pay

- ✓ Vous devez maîtriser une accroche courte
- ✓ Vous devez savoir présenter Monétik Pay en 30 secondes
- ✓ Vous devez écouter le client avant de proposer
- ✓ Vous devez connaître les 5 arguments clés
- ✓ Vous devez savoir conclure avec un appel à l'action clair