**Testo da tradurre per il giorno 13 novembre 2024**

**Testo tratto da *Métiers du commerce et de la vente*, p. 53**

**(rif. Bibliografico completo nel programma del corso)**

***Les besoins des clients***

L’étude des besoins peut […] être vue du côté vendeur. Et particulièrement ce qui se déroule lors de l’entretien de vente. Comprendre ce que les clients désirent explicitement ou implicitement est la clé de toute vente. Tâche éminemment difficile du processus, le commercial doit être capable de « lire sono interlocuteur » comme un livre ouvert et capter tout signal riche en information. Il existe des outils pratiques pour faciliter cette lecture. […] Elles ont toutes en commun de fournir des clés pour passer rapidement en revue des point particuliers de la personnalité, des motivations, des intentions d’achat du prospect ou client.

Manager GO ! « Les besoins des clients », [www.manager-go.com](http://www.manager-go.com), 3 octobre 2018