

Peut-on faire confiance aux vendeurs ?

Vendre vite, en grandes quantités et en réalisant de grosses marges : c'est le credo des grandes surfaces et des chaînes spécialisées. Pour cela, elles multiplient les techniques de vente et encouragent leurs salariés avec des primes. En arrière-boutique, ils font leurs comptes... sans toujours se soucier des clients.

Scène de shopping ordinaire, un samedi après-midi, au rayon informatique d'un supermarché. Un client interroge l'un des vendeurs : « Vous me recommandez cette imprimante ou plutôt celle-là ? » Une fois conseillé, il repart avec sa nouvelle imprimante sous le bras... et un petit doute en tête. A-t-il vraiment acheté le produit le mieux adapté à l'usage qu'il veut en faire ? Le vendeur ne lui aurait-il pas un peu forcé la main pour qu'il achète tel modèle plutôt qu'un autre...

Suite de l'article : 01net.com

Par

Publié sur Cafeduweb - Archives le jeudi 20 novembre 2003

Consultable en ligne : <http://archives.cafeduweb.com/lire/3732-peut-on-faire-confiance-aux-vendeurs.html>