

Acquérir de nouveaux clients

La vente commence par la prise de rendez-vous !



Buts de l'appel:

-
-
-

Présentation:

Déterminer le bon interlocuteur:

Passer le barrage de la secrétaire !!!

Entrées en matière peu efficaces – nous avons 6 secondes pour éveiller l'intérêt !


- ☛ Je suis nouveau et j'aurais voulu me présenter... Auriez-vous le temps?!
- ☛ Je suis dans la région le 15 et je voudrais vous expliquer notre gamme de produits et nos nouveautés...
- ☛ Excusez-moi de vs déranger, je voudrais ... un petit rendez-vous...
- ☛ Notre entreprise fait..., nous sommes.... nous voulons... Connaissez-vous?

***Pas vraiment!
Bill EGO!
Vous dérangez!
NOOOOON!!!***

Entrée en matière avec levier: 6 secondes pour éveiller l'intérêt !



Dialogue à établir + déterminer ses besoins et éveiller l'intérêt

Argumentation  ne pas dévoiler tous ses atouts, sinon le r-vs n'est plus nécessaire!

Conclure sans pression: inciter à l'action en offrant le choix

Objections avec levées d'objections: feuille séparée avec 5 techniques

- 1) Le client: *J'ai déjà un fournisseur...* Nous: ☛☛... et vous en êtes content?
Le Client: *Oui très!* Nous: ☛ Conversation terminée - exterminé! = autogoal!
- 2) Le client: *...êtes-vous meilleur marché?! Faites-vous aussi.... Comment....?*
Si nous répondons à ces questions, le rendez-vous n'est plus nécessaire!!

Résultat à analyser: but atteint? Préparer la prochaine visite

- Ecrivez comme vous parlez: rester naturel! Le ☺ s'entend!
- Ce fil rouge sert d'aide-mémoire: NE PAS lire – s'entraîner!
- Il peut constamment être amélioré, enrichi de vos expériences.