



Optimiser ses rendez-vous des prospects web en Maison Individuelle

OBJECTIFS

Savoir conduire un résultat de prise de rendez-vous de prospects issus des outils web

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices / tests
- Échanges
- Jeux de rôles interactifs
- Mises en situation

Public concerné

Commerciaux et assistantes commerciales en maison individuelle.

8 participants maximum

Efficacité et efficience

- Choisir de faire la bonne chose pour optimiser son résultat

Les 3 étapes du traitement d'un contact WEB

- L'envoi d'un courriel / accusé de réception
- L'appel
- Le suivi

Le courriel

- Objectif et contenu
- L'objet et les règles de base de la rédaction d'un courriel

L'appel sortant

- La trame d'appel
- L'approche : les formulations positives et engageantes.
- Comment susciter l'intérêt du prospect par le questionnement
- La prise de RV « naturelle »
- Le traitement du refus

Mises en situations

Chaque participant(e) appelle des contacts à partir de cas personnels. Débriefing constructif et apports complémentaires



1 jour