

IDENTIFIER PLUSIEURS OPPORTUNITES POUR RELANCER

► Chaque relance doit avoir un objectif

La relance des devis : un acte commercial majeur

1

- **Valider** la décision du client
- **Programmer** un RDV avec le bon décideur
- **Prendre des informations** complémentaires
- **Rebondir sur une actualité** du prospect
- **Faire une promotion** exceptionnelle
- **Maintenir** le contact

IDENTIFIER PLUSIEURS OPPORTUNITES POUR RELANCER

► Chaque relance doit avoir un objectif

La relance des devis : un acte commercial majeur

2

- **Apporter de nouvelles informations :**
 - un bénéfice nouveau / au contact initial
 - de nouvelles références

- **Envoyer un article, partager une info qui pourrait intéresser le prospect / client par rapport à son projet**
 - par mail
 - sur un réseau social

ETRE METHODIQUE DANS LA RELANCE TELEPHONIQUE



► 6 étapes à respecter

