

Vendre & fidéliser en agence

20 vidéos

7 fiches mémo

7 fiches action

1. Cibler

- 3 bons réflexes pour préparer un entretien en agence
- Comment se mettre en condition juste avant un entretien en agence

2. Contact

- 3 bons réflexes sur le fond
- 3 bons réflexes sur la forme
- Comment obtenir de l'information
- Comment réagir aux piques des clients

3. Connaître

- Comment cadrer l'entretien
- Comment rebondir sur une objection difficile

4. Conseiller

- Comment rendre le client demandeur
- Comment présenter une offre impopulaire
- Comment traiter une objection réelle sur la forme
- Comment traiter une objection réelle sur le fond

5. Convaincre

- Comment mieux vivre les objections client
- Comment argumenter et convaincre
- Comment présenter une solution complexe

6. Conclure

- Comment engager le client
- Comment fixer le rdv suivant

7. Consolider

- Comment identifier les ventes complémentaires
- Comment présenter un produit complémentaire
- Comment gérer la vente principale et la vente complémentaire



Vendre & fidéliser en agence

Parcours CAMPUS

1. Cibler

Préparer l'entretien de vente



Quels sont les 3 bons réflexes pour préparer l'entretien ?



Comment se mettre en condition juste avant l'entretien ?



Copie écran des points clés des vidéos



Pour aller plus loin: synthèse et méthodes



Outil pour agir: mettre en oeuvre les best practices

2. Contact

Réussir le 1er accueil



Quels sont les 3 bons réflexes sur le fond ?



Quels sont les 3 bons réflexes sur la forme ?



Comment obtenir de l'information dans les 1ères minutes ?



Comment réagir aux piques des clients ?



Copie écran des points clés des vidéos



Pour aller plus loin: synthèse et méthodes



Outil pour agir: mettre en oeuvre les best practices

3. Connaître

Questionner pour identifier les motivations



Comment cadrer l'entretien ?



Comment rebondir sur une objection difficile ?



Copie écran des points clés des vidéos



Pour aller plus loin: synthèse et



Outil pour agir: mettre en oeuvre les