

TECHNIC CARE

TECHNIQUES DE VENTES

L'APPROCHE CLIENT

PAR SERGE BELIVEAU,
PRÉSIDENT TECHNIC VINYL

Pour bien réussir votre sollicitation auprès des concessionnaires, carrosserie, garages ou autres, vous trouverez en quelques lignes mes recommandations qui m'ont permis de bien réussir.

DANS CE BONUS, NOUS COUVRONS :

**LES ÉTAPES
CRUCIALES POUR
RÉUSSIR UNE PREMIÈRE
IMPRESSION**



QUELLES SONT LES ÉTAPES À SUIVRE:

POUR ALLER SOLLICITER CHEZ LES CONCESSIONNAIRES / GARAGES / CARROSSERIES OU AUTRES

Primordialement, faites-vous une liste de vos clients potentiels via les résultats de recherches sur internet. Avec cette liste, faites-vous un itinéraire et passez à l'action. Je vous conseille de ne pas vous présenter le lundi matin, le vendredi et à l'heure du déjeuner.

« Tout dépend de la première impression, faites attention il n'y aura jamais une seconde première impression. »



"Faites-vous faire des cartes professionnelles, des autocollants, album photo des réalisations avant-après, dépliants de vos services, utilisez les réseaux sociaux pour vous annoncer, lettrez votre véhicule mobile, vos propres factures, personnalisez votre tenu vestimentaire, crayons personnalisés, affiches et plus."

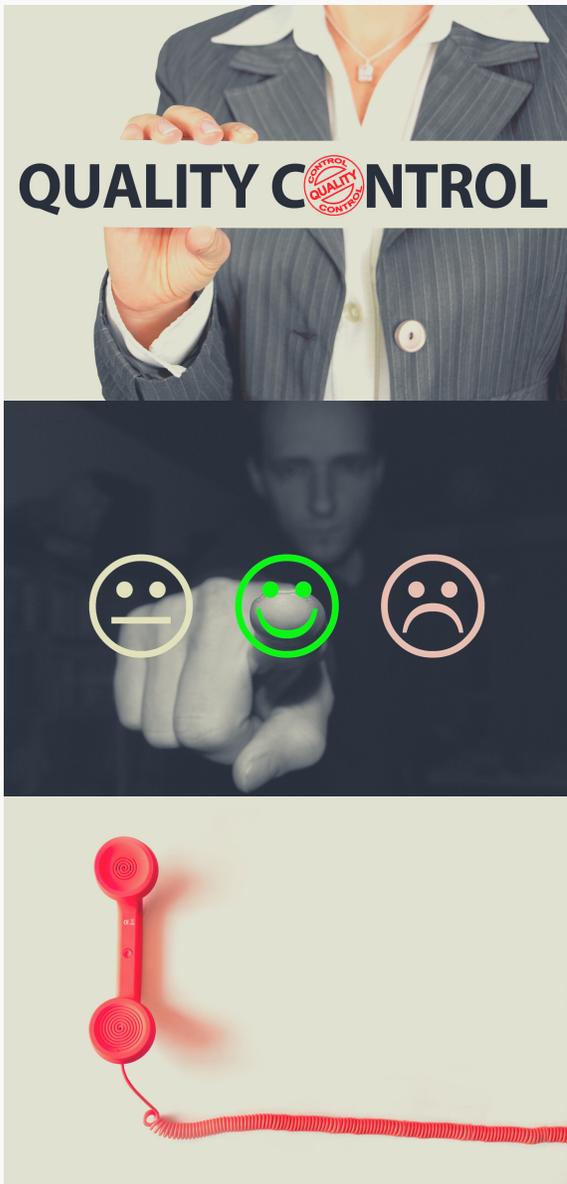
VOUS ÊTES NOUVELLEMENT TRAVAILLEUR AUTONOME

Votre liste de clients et votre marketing est prête. C'est le jour "J". Vous avez aussi pensé à modifier votre répondeur téléphonique et vous voilà sur la route.



PREMIÈRE, CHEZ LES CONCESSIONNAIRES

À votre arrivée, rencontrez le gérant des services, généralement c'est cette personne qui a autorité. Pour bien faire comprendre toutes les possibilités de nos services de réparations feuillotez avec lui l'album photo avant/après, après discussion laissez-lui une carte professionnelle et votre autocollant en lui rappelant que vous faites un service mobile et avec sa permission, rencontrez ensuite tous les conseillers techniques et refaites votre même discours avec l'album photo et par la suite, carte et autocollant, demandez à voir le directeur des voitures d'occasion, recommencez votre discours avec votre album et en mentionnant que vous offrez le service mobile et carte et autocollants. N'oubliez pas de voir l'atelier de carrosserie c'est très important album photo, carte professionnelle, autocollants. Notez bien suggérez toujours d'apposer les autocollants à la vue des personnes susceptibles de vous appeler.



ASTUCES:

AUTOCOLLANTS

Dans le compartiment des clés, bien à la vue des aviseurs, ils n'auront plus à chercher votre numéro de téléphone au besoin, c'est rapide et très efficace.

RETOURNEZ-Y

Également, retournez faire votre sollicitation régulièrement au deux (2) semaines pour démontrer votre intérêt et pour leur prouver que vous êtes disponibles.

«Le bouche à oreille est le meilleur des médias. »



VOUS AVEZ UN PIED À TERRE:

Faites-vous faire des grandes affiches lithographiques de réalisations avant-après, des dépliants et autres annonces afin d'éveiller vos clients.

Sondez vos clients, demandez-les de vous aider via les réseaux sociaux.