

Votre chantier a du retard ? Voici comment empêcher vos clients de se décourager

À l'heure actuelle, il est de plus en plus difficile de ne pas rencontrer de retards au cours d'un chantier : pénuries de main-d'œuvre, problèmes de livraisons, etc. N'ayez crainte : nous avons préparé quelques conseils pour vous aider à renverser la situation.

CONSEIL 1

Faites preuve d'empathie

Si un client doit supporter la poussière des travaux ou des pièces partiellement aménagées plus longtemps que prévu, reconnaissez le désagrément et assurez-lui que vous faites votre possible pour accélérer les choses.

CONSEIL 2

Soyez honnête en toutes circonstances

Il est normal que vous rechigniez à aborder les aspects négatifs d'un projet avec vos clients. Cependant, faire preuve de franchise d'entrée de jeu vous permettra de rapidement gagner leur confiance.

CONSEIL 3

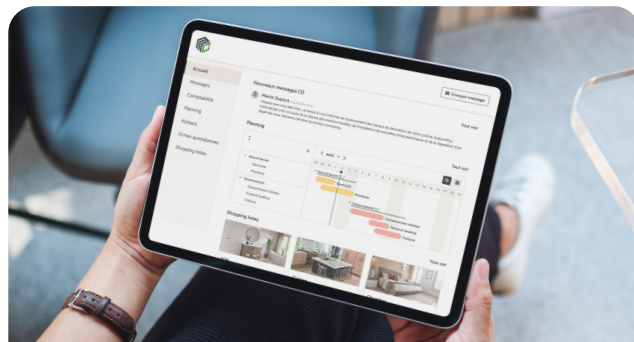
Maintenez le contact

Échangez régulièrement avec votre client afin de l'aider à rester serein. Même si vous n'avez aucune nouvelle information à lui partager, parlez-lui de l'avancement du projet et assurez-vous de lui faire part de toute autre bonne nouvelle.

CONSEIL 4

Concentrez vos efforts sur ce que vous pouvez contrôler

Qu'il s'agisse de trouver un sous-traitant de secours ou de procéder à des vérifications avec vos fournisseurs, consacrez-vous en priorité aux aspects du projet sur lesquels vous pouvez réaliser des progrès concrets. Vous montrerez ainsi à votre client que vous faites de votre mieux pour défendre ses intérêts.



Construisez votre succès avec Houzz Pro

Pour combler au mieux les attentes de vos clients, profitez du Portail client Houzz Pro, accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Il permettra aux plus impatients de consulter eux-mêmes toutes les informations sur leur projet et vous n'aurez plus besoin d'être disponible à tout moment.