

APPEL TÉLÉPHONIQUE INTELLIGENT

Le but de cet appel téléphonique est de prendre rendez-vous avec le client pour l'événement de la vente. Pour atteindre ce but, nous devons susciter l'intérêt du client en lui fournissant des informations nouvelles et en créant une occasion de satisfaire un BESOIN / NÉCESSITÉ / DÉSIR... Par exemple, ÉPARGNER DE L'ARGENT, une meilleure consommation d'essence se traduit par des coûts réduits de conduite / achat d'un véhicule.

L'objectif étant aussi de générer de l'achalandage dans la salle de montre du concessionnaire, il est d'autant plus important de **faire part de l'histoire de l'événement... et l'histoire de la marque... et l'histoire de la vente.**

Le script de divise en trois sections :

- 1- **INTRODUCTION** – Bonjour, ici _____. Je vous appelle de la part de _____. Je voulais faire un suivi sur l'invitation que je vous ai envoyée la semaine dernière dans une belle enveloppe personnalisée. L'avez-vous reçue?
- 2- **DONNER DES RÉFÉRENCES** – Je sors à peine d'un meeting de gestion avec _____. notre et en révisant la liste de nos clients qui conduisent un-e _____, votre nom est apparu et on m'a demandé de vous appeler en personne pour vous faire part de ce qui se passe de bon à notre succursale. Comment ça va avec votre _____ ?
- 3- **L'ÉCOUTE** – Les gens adorent parler d'eux, alors prenez la peine d'écouter pour trouver un point d'entrée dans la matière qui vous concerne.
- 4- **L'HISTOIRE** – Choisissez un point d'entrée (Avantage Pentastar, Jumelage de paiements, Échangez vos clés, Démonstrateur en salle et forgez votre histoire avec l'un de ces points - On s'est aperçu que vous êtes un client de Catégorie A qui conduisez un véhicule de Catégorie B et le fabricant voudrait savoir si...
- 5- **FERMER LA VENTE** – Le _____ prochain, nous aurons un Représentant Affilié du fabricant sur place en succursale durant l'événement de la Vente Privée exclusivement pour nos clients réguliers et il apporte avec lui les Fonds de Publicité habituellement réservés pour les médias (TV, Radio, Magazines et Journaux) que notre CONCESSIONNAIRE / PROPRIÉTAIRE a décidé d'utiliser pour faire baisser les prix pour vous faire BÉNÉFICIER pleinement de nos produits au-delà de nos réductions habituelles.
En échange, notre _____ vous demanderait de passer venir nous voir en succursale le _____ durant la vente et de constater par vous-mêmes le nouveau/ la nouvelle _____ qui a remplacé celui/celle que vous conduisez présentement. Venez faire un essai routier de ce nouveau véhicule et faites-nous part de vos opinions et de vos commentaires sur la nouvelle gamme de produits. Quand serait le meilleur moment le _____ pour passer nous voir? L'après-midi? En soirée?

Gardez un mémoire les trois points suivants : 1- Nous détenons le meilleur produit de notre histoire... 2 – Nous offrons le meilleur forfait d'incitatifs de notre histoire... 3 – Ce qui se traduit en coûts pour l'achat d'un véhicule parmi les plus bas de notre histoire.

Afin de réussir dans le marché actuel... vous DEVEZ vous positionner vis-à-vis le client OU vous engager dans une activité quelconque qui vous placera en face du client!