



La gestion des leads



La gestion des leads

- Commercial ou entrepreneur
- Les différentes sources
- L'approche téléphonique (comment initier l'entretien, sur mesure)
- Personne ne va acheter au premier contact ; que faire?
- Comment obtenir des rdv
- Classification des leads et suivi sur mesure
- Poser les bonnes questions
- Prendre des notes (lesquelles?)
- Organisation (PC, tableau de bord, Excel, Email et/ou CRM)
- Comment faire pour ne rien oublier?
- Rédiger des emails impactants (suivi court et long terme)
- Comprendre puis bien gérer les étapes de la vente aux leads

