

Un vent nouveau souffle sur la formation...

Comment optimiser son chiffre d'affaires grâce à l'exploitation du fichier clients

Objectifs :

Rentabiliser ses fichiers.
Augmenter le chiffre d'affaires. Éviter les mois creux.

Niveau & Public

Managers, négociateurs, assistantes.

Modalités de participation :

Durée : 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board
- Rétroprojecteur

Programme (9h00 – 18h00)

INTRODUCTION :

Faire prendre conscience des erreurs commises dans l'exploitation des fichiers.

PROGRAMME :

Leçon 1 : Prendre la dimension du fichier général de l'agence :

- Ce qui est exploitable, ce qui ne l'est pas
- Organiser les passerelles inter services
- L'opération vis ma vie

Leçon 2 : Comment gérer son fichier d'acheteur :

- Les prospects
- Les acheteurs référencés
- L'archivage informatique
- Le classeur réactif chaud/tiède/froid

Leçon 3 : Comment sauver les ventes auxquelles vous ne croyez plus :

- La stratégie du croisement
- Les lettres de relances
- Les fiches de réactualisation de la recherche acheteur

Leçon 4 : Le fichier de la pige :

- S'en servir pour rentrer du mandat exclusif
- La lettre « on n'est pas comme les autres »

Leçon 5 : Le fichier des commerçants :

- Le mailing partenaire
- La carte « partenaire commerçant »

Leçon 6 : Le fichier des entreprises :

- Les mailings ciblés dirigeants et CE
- Les cartes « club avantage »

Leçon 7 : Le fichier des vendeurs :

- Le mailing publicités info marché
- Le compte rendu d'activité
- Les lettres « coup de semonce »
- Le questionnaire enquête

Leçon 8 : Le fichier des propriétaires bailleurs :

- Les mailings d'information
- Le club VIP
- Les quizz « bilan services »

Leçon 9 : Le fichier des locataires :

- Les mailings de sensibilisation
- Le bilan de satisfaction
- La lettre avantage

Leçon 10 : Le fichier des anciens clients :

- Le club des ambassadeurs
- Les crémaillères

SPECIAL TRANSACTION

Notre avis :

Comme pour les grandes sociétés de VPC, nous vous apprenons à faire 50% de votre chiffre d'affaires grâce à vos fichiers.