

# Les 3 clefs

QUELLE ATTITUDE AU QUOTIDIEN?

# 3- Les 3 clés du succès

FORMATION ALUR « R2 »

# Les 3 clefs

**1. La réactivité**

**2. Le Suivi Client**

**3. L'authenticité**

# La réactivité

## Joignable sur tous les supports

- Mails connectés sur tous les outils
- Téléphone tout le temps sous la main
- Un maximum de plage de travail sur la semaine

# L'immédiateté !

- ▶ Il est inconcevable qu'à notre époque, qu'un client soit recontacté le soir ou le lendemain de sa demande.
- ▶ Nous vivons dans une époque où en cliquant sur un bouton, le lendemain vous avez votre Jeans...
- ▶ C'est un risque important pour que le client contacte un confrère.

# L'astuce !

- ▶ Sur votre portable, vous avez la possibilité de paramétrer votre téléphone afin que vous puissiez envoyer un texto de renvoie d'appel.
- ▶ Cela vous permet de répondre à la réactivité pendant un rendez-vous sans décrocher de celui-ci.
- ▶ Aussi, suite à votre rendez-vous, il vous suffira d'aller sur la liste de textos pour savoir qui rappeler (organisation de travail)
- ▶ N'hésitez pas à rajouter en signature à la fin de ce sms, votre site internet...  
Votre client patientera mais en regardant vos services ;-)

# La réactivité



## Réponse rapide

- Sur tous les supports



## Envoie des éléments toujours plus rapide que les engagements

- Estimation sur 24h au lieu de 48h
- Annonce en ligne idem



# Le suivi

## Suivi vendeur

Méthode Jar et  
« Alur » R1)

**Suivi mandat toutes  
les semaines et après  
chaque action !**

## Suivi des partenaires et acquéreurs

Points réguliers sur les  
recherches.

Relances périodiques  
des commerçants ou  
apporteurs d'affaires.

Personne ne doit  
vous oublier





# Un apporteur d'affaire !

- ▶ Un partenaire efficace dans votre évolution. Alors rémunérez le.
- ▶ Un commerçant s'intéresse à ses clients, alors devenir client avant de proposer quoi que ce soit peut devenir très efficace... Maîtrisez le rapport financier, un boulanger qui se lève tôt pour réaliser des croissants à 2€ sera certainement attiré par les montants que vous pourrez lui proposer pour simplement l'apport d'un contact (si l'affaire va au bout).
- ▶ A contrario, adaptez peut-être le cadeau à entrepreneur ou vendeur de véhicule à qui cela parlera moins. Une belle bouteille de champagne fonctionnera très bien ;-)

# Un apporteur d'affaire !

- ▶ Il faudra repasser régulièrement les voir ou donner des nouvelles
- ▶ Peut-être un confrère sera passé et il faut réactiver les réseaux... En vous voyant, la mémoire revient très vite.
- ▶ Comme par hasard, ce travail de suivi amène systématiquement des résultats.

# L'authenticité

S'améliorer OUI

Changer NON

Ce qu'on achète en premier, c'est vous alors restez vous-même...

Prenez des outils, appliquez les méthodes, servez-vous de tout ce que vous pouvez mais restez vous-même.

# Les 3 clefs

QUELLE ATTITUDE AU QUOTIDIEN?