

Comment motiver ou remotiver un contact hôtesse qui n'a toujours pas daté ?

« L'augmentation du revenu par vendeuse nécessite une gestion dynamique de son fichier hôtesse. La capacité à influencer une hôtesse à dater le mois où nous en avons besoin, assure l'atteinte des objectifs de rémunération que nous nous sommes fixés. L'objectif principal de ce module est de faire comprendre l'importance de renseigner et d'animer son fichier hôtesse. Il permet également par un entraînement et un échange de former aux bonnes pratiques en matière d'argumentation téléphonique ou en face à face. »

Objectifs

1. Partager les bonnes pratiques pour faire dater une hôtesse
2. Être plus à l'aise en cas d'objections
3. Planifier plus de dates dans les prochains 15 jours

Pour qui ?



Programme

1. Check-list des 10 meilleurs plans pour faire dater une hôtesse
2. Méthodologie pour gagner du temps
3. Traitement des objections
4. Engagement - plan d'actions

Durée
1h45



Les + de cette formation

- Echanges d'expériences
- Des mises en situation
- Un plan d'action immédiatement opérationnel

Pratique

- Date, lieu, horaires... dans votre espace conseillère, Charlott'académie :

Événements Secteur
Cliquez ici

- Coût : Gratuit (équivalent à 300€ dans un organisme de formation)