



EXTRAIT

VENTES

8 ASTUCES POUR DOUBLER VOS VENTES AVEC CALL MANAGER

dexem

EXTRAIT

Merci de parcourir cet extrait!

Nous espérons que ce chapitre du livre blanc 8 *Astuces pour Doubler vos ventes avec Call Manager* vous fera découvrir une des facettes de cet outil qui vous aidera à bénéficier des atouts de votre téléphone.

Si c'est le cas, n'hésitez pas à télécharger le livre blanc complet pour découvrir en détail toutes les astuces!

Afin de vous donner un aperçu de ce que peut vous apporter ce Livre Blanc, nous avons choisi d'inclure l'intégralité du sommaire.

Bonne lecture!

L'équipe Dexem

SOMMAIRE

#1	Comprendre à quel moment vos leads vous appellent	3
#2	Traiter rapidement vos appels manqués	7
#3	Communiquer sur un numéro unique	10
#4	Rediriger vos appels en cas d'indisponibilité	13
#5	Valoriser votre discours commercial au téléphone	16
#6	Analyser le parcours de vos leads avec votre entreprise	20
#7	Transmettre et recevoir la bonne information en interne	23
#8	Intégrer vos données d'appel avec vos outils	27
	Pour en savoir plus	30

ASTUCE #2

TRAITER RAPIDEMENT VOS
APPELS MANQUÉS

#2 TRAITER RAPIDEMENT VOS APPELS MANQUÉS

Peu d'équipes de vente pourraient se vanter de décrocher 100% de leurs appels. Et c'est normal.



Mais même pour leur management, cela ne représente pas tant un objectif que celui de rappeler rapidement les appels des leads qu'on a manqués.

Beaucoup de commerciaux ou de conseillers dans les banques, les entreprises digitales ou les agences immobilières ont pour mot d'ordre de rappeler leurs leads dans les 24 heures.

En effet, de nombreuses études montrent qu'au-delà de cette période, l'opportunité peut être considérée comme perdue car :

- **Le lead n'est plus aussi déterminé à discuter avec vous car il n'aura plus toutes les informations en tête.**
- **Le lead n'aura plus la nécessité immédiate d'acheter ou de mettre en place votre produit ou solution.**
- **Le lead se sera déjà mis en relation avec l'un de vos concurrents.**

#2 TRAITER RAPIDEMENT VOS APPELS MANQUÉS



Call Manager vous offre la maîtrise complète de vos appels téléphoniques et la possibilité de vous organiser simplement et rapidement dans le rappel de vos leads.

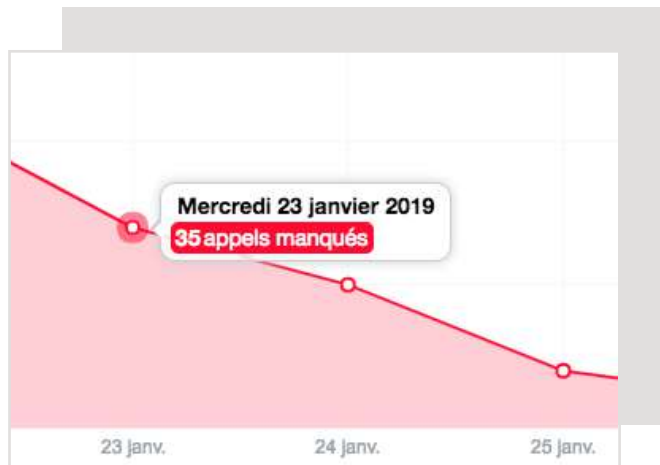
Votre journal d'appels affiche les appels que vous recevez et ceux que vous manquez, afin de vous permettre :

1. **D'en diminuer une partie** en restructurant votre activité (cf notre exemple de la concession automobile en partie 1).

2. Mais surtout, **de les traiter de manière fluide et rapide.**

Plus de 10 000 conseillers bancaires utilisant Call Manager ont vu leur nombre d'appels décrochés ou rappelés dans la journée progresser de 25%.

3. De vous rappeler, via des notifications sur votre journal, **le nombre d'appelants que vous devez recontacter à J+1** ou suivant un délai personnalisé.



Appel traité ✓
le 28 Jan à 15:26
par Sandrine Bernard

Appel non traité
Vous avez actuellement 1 appel non traité à J+2 et au-delà.



CET EXTRAIT VOUS A PLU?

*8 Astuces pour Doubler vos ventes
avec Call Manager*

Téléchargez gratuitement le Livre Blanc complet!

TÉLÉCHARGEZ MAINTENANT